



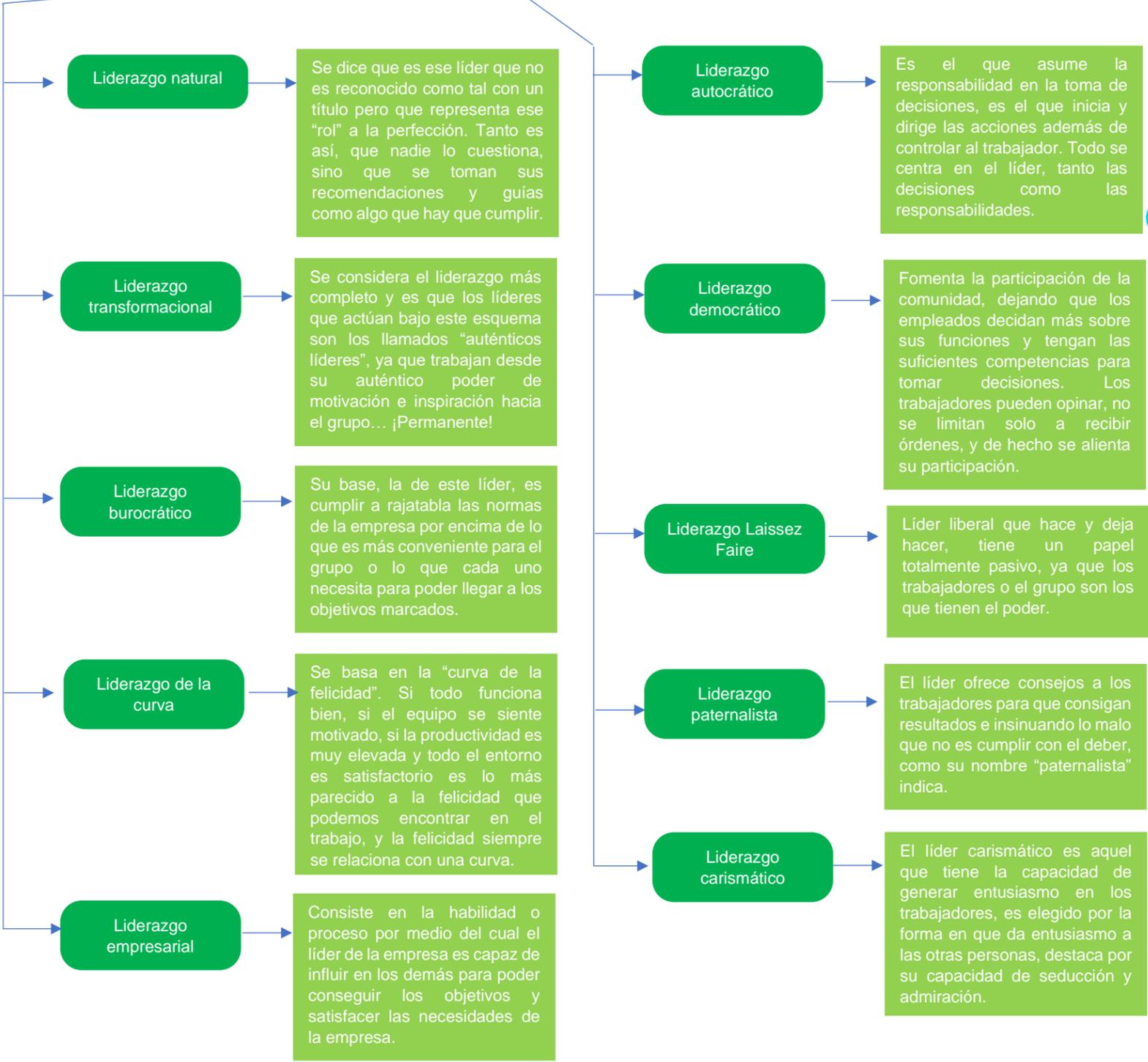
EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

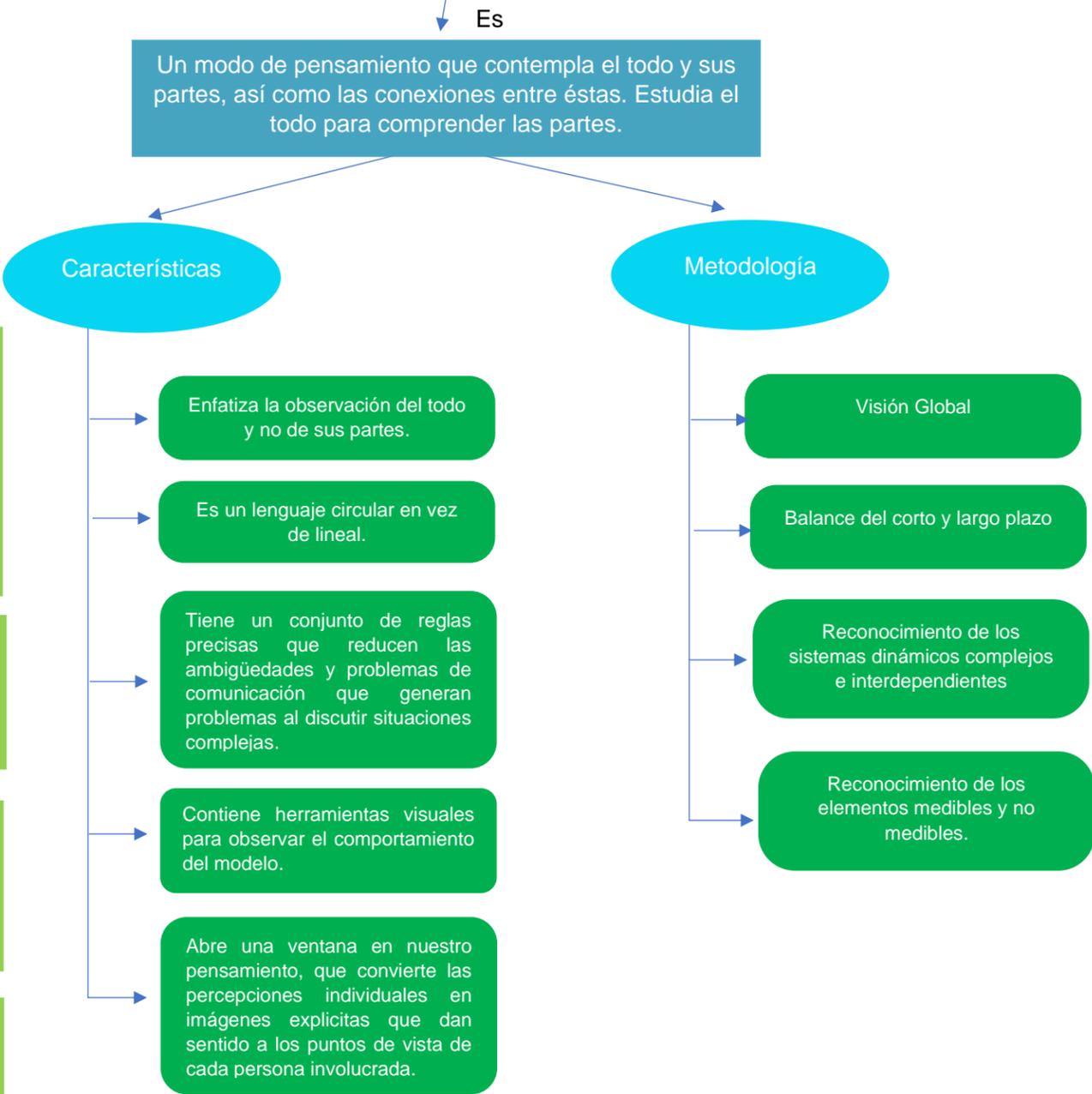
Edwin Dilbert López Hernández
Universidad del sureste

UNIDAD III EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

3.1 Tipos de liderazgo



3.2 Pensamiento sistémico y liderazgo



UNIDAD III EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

3.2 Pensamiento sistémico y liderazgo (continuación)

3.3 Técnicas de negociación

Beneficios

- Permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos
- Simplifica el entendimiento de los procesos internos y su efecto en el ambiente exterior
- Optimización de los procesos
- Obtención de metas
- Obtención de una planeación estructurada para anticiparse al entorno donde se encuentra.

Estructura sistemática

Es
La configuración de interrelaciones entre los componentes claves del sistema. Ello puede incluir la jerarquía y el flujo de los procesos, aptitudes y percepciones, y cientos de factores más.

- Los cinco porqués** → Es un método alternativo para contar una historia, retrocediendo hasta la raíz de problemas perniciosos y recurrentes.
- Ciclo reforzador** → Potencian el crecimiento o la decadencia, para señalar un sistema reforzador utilice la letra "R" o el efecto multiplicador o "bola de nieve".
- Ciclo compensador** → Generan fuerzas de resistencia, que terminan por limitar el crecimiento. surgen en situaciones que parecen ser auto correctivas y autor reguladoras, al margen de la voluntad de los participantes.
- Demoras** → Las demoras se presentan tanto los ciclos reforzadores como en los compensadores. Puede ejercer una enorme influencia en un sistema, acentuando la repercusión de otras fuerzas.

Es
Un intercambio social que implique una relación de fuerza, una lucha sutil por el dominio.

- Preparación** → Definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, qué tipos de descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad y hasta dónde es posible ceder; es muy importante tratar de descubrir los objetivos del contrario.
 - Discusión** → Se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.
 - Señales** → Es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo, es un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe; frecuentemente las afirmaciones que se hacen en las primeras fases de la negociación son de naturaleza absoluta.
 - Las propuestas** → Son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión. Se sale de la discusión por una señal que conduce a una propuesta, es decir, a una oferta o petición diferente de la posición inicial.
- Intercambio
- Intercambio
- Cualquier propuesta o concesión debe ser condicional, es decir, por todo lo que se concede debe obtenerse algo a cambio.

