

UNIVERSIDAD DEL SURESTE

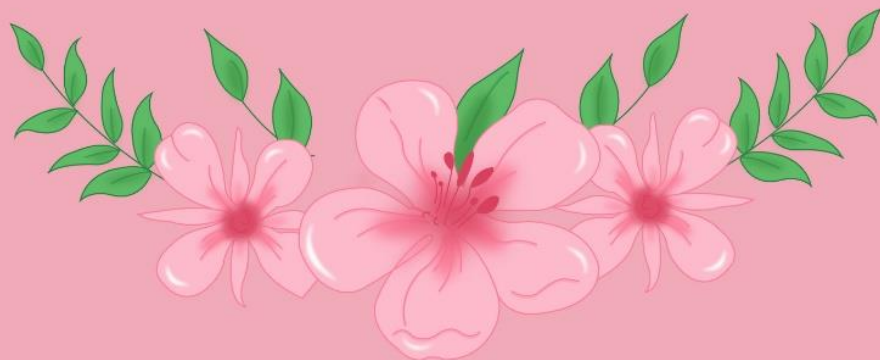
Gabriela Nájera Bravo

7mo

Diseño Gráfico

Dirección y Liderazgo

Prof. Nayeli Molares



EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Es un proceso similar a vender, este se basa en resolver un conflicto entre dos o más personas, quedando en un acuerdo.



1. Preparación: Definir tus objetivos y descubrir los de la otra persona.

2. Discusión: En la conversación surge un intercambio de ideas e intereses.
3. Señales: Es un medio o frase el cual indica que la otra persona está dispuesta a negociar.
4. Propuestas: Es una oferta o petición.
5. Intercambio: Ambas partes tratan de captar la atención.
6. Cierre y acuerdo.

PENSAMIENTO SISTEMÁTICO Y LIDERAZGO

Se basa en analizar, comprender las necesidades del ser humano mediante acciones aceptables y adecuadas a la sociedad.

Características

- Enfatiza.
- Lenguaje adecuado.
- Reglas precisas.
- Herramientas visuales.
- Abre tu pensamiento.



Eslabones: Cada elemento (imagen) representa una historia que mejora la situación.

CICLO REFORZADOR: Impulsa el crecimiento o decadencia de los demás.

CICLOS COMPENSADORES: Son procesos que brindan estabilidad y equilibrio en situaciones que llegan a perjudicar el crecimiento.

TIPOS DE LIDERAZGO

- Natural: No es reconocido, pero tiene cualidades que agradan a los demás.
- Transformacional: Es un líder auténtico, tiene todas las cualidades.
- Burocrático: Se enfoca en cumplir las normas de la empresa, sin importar la necesidad de los demás.
- De la curva: El ambiente, la productividad y la motivación crean armonía entre el líder y el grupo.
- Empresarial: El líder tendrá la habilidad de dirigir al grupo en busca de su potencial.
- Autocrático: El líder se encarga de la toma de decisiones y responsabilidades.



- Democrático: El líder fomenta la participación del grupo respetando sus opiniones.
- Laissez Faire: El grupo se encarga de las decisiones mientras el líder tiene un carácter pasivo.
- Paternalista: El líder brinda confianza a sus trabajadores.
- Carismático: El líder se encarga de entusiasmar y motivar a los demás.
- Lateral: No existe un líder, si no todos se motivan entre sí.
- Situacional: El líder se adapta a la situación que surja en la empresa.

REFERENCIAS

https://www.google.com/search?q=acuerdo+dibujo&tbm=isch&ved=2ahUKEwjZnqTbINjsAhVGvKwKHfXGArAQ2-cCegQIABAA&oq=acuerdo+dibujo&gs_lcp=CgNpbWcQAzICCAAyAggAMgIIADIGCAAQBxAeMgYIABAHEB4yBggAEAcQHjIGCAAQBxAeMgYIABAHEB4yBggAEAcQHjIGCAAQBxAeOggIABAHEAUQHjoICAAQCBAHEB46BAgAEEM6BwgAELEDEEM6BQgAELEDUOryBViAjQZg3ZEgABwAHgAgAHIAYgByQ6SAQYwLjExLjGYAQCgAQGgAQtd3Mtd2l6LWltZ8ABAQ&sclint=img&ei=Q9mZX5nxCcb4sgX1jYuACw&bih=545&biw=1242#imgrc=RGMah_wiu-AYJM&imgdii=INUqlpDh4Yt6KM

<http://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/files/assignatura/71d6bf5dae0087d9a3739fe65e76a6d5.pdf>