



**Nombre del alumno:** Anaclaudia Albores Ruiz

**Nombre del profesor:** Nayeli Morales Gomez

**Nombre del trabajo:** Tipos de liderazgo

**Materia:** Dirección y liderazgo

**Grado:** Séptimo cuatrimestre

**Grupo:** Diseño Gráfico

A photograph of three men in a modern office setting. They are sitting on a blue sofa in front of a brick wall and large windows. The man on the left is looking at a laptop. The man in the middle is looking at a laptop. The man on the right is holding a white mug. A large white lamp is visible in the background. The text 'Dirección y liderazgo' is overlaid in a white, cursive font on a white brushstroke background.

# *Dirección y liderazgo*

ANACLAUDIA ALBORES RUIZ

NAYELI MORALES GOMEZ

LIDERAZGO

## TIPOS DE *liderazgo*

- NATURAL: SIN TITULO, CON UN ROL PERFECTO
- TRANSFORMACIONAL: MÁS COMPLETO, AUTÉNTICOS LIDERES
- BUROCRÁTICO: NORMAS POR ENCIMA DE TODO
- LA CURVA: FELICIDAD
- EMPRESARIAL: INFLUENCIA EN LOS DEMÁS
- AUTOCRÁTICO: RESPONSABILIDAD DE DECISIONES
- DEMOCRÁTICO: PARTICIPACIÓN DE LA COMUNIDAD
- LAISSEZ FAIRE: PAPEL PASIVO
- PATERNISTA: CONFIANZA EN EMPLEADOS
- CARISMÁTICO: ENTUSIASMO EN TRABAJADORES
- LATERAL: INFLUENCIA EN EL MISMO NIVEL
- SITUACIONAL: DIFERENTE GUÍA SEGÚN EL NIVEL



- PREPARACIÓN: DEFINIR OBJETIVOS Y CÓMO LOGRARLOS
- DISCUSIÓN: CONVERSACIÓN E INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN
- LAS SEÑALES: INDICA LA DISPOSICIÓN



# LIDERAZGO

## TÉCNICAS DE *negociación*

*persuadir para solucionar conflictos*

## PENSAMIENTO *sistémico*

- PERCEPCIÓN DEL MUNDO REAL
- SUMA DE TODAS LAS PARTES Y SU CONEXIÓN
- PENSAMIENTO DE UN TODO
- LENGUAJE CIRCULAR



- SOCIEDAD ACTUAL**
  - ÉXITO CON LA INTERACCIÓN Y COMUNICACIÓN
- IDIOMA UNIVERSAL**
  - POTENTE COMO LENGUAJE
  - ALIENTA LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS



- 5 PORQUÉS**
  - MÉTODO DE RETROCEDIMIENTO
- METODOLOGÍA**
  - VISIÓN GLOBAL
  - BALANCE DE CORTO Y LARGO PLAZO
  - RECONOCIMIENTO DE LOS SISTEMAS DINÁMICOS COMPLEJOS E INTERDEPENDIENTES
  - RECONOCIMIENTO DE LOS ELEMENTOS MEDIBLES Y NO MEDIBLES



- PROPUESTAS: SOBRE LO QUE SE NEGOCIA
- INTERCAMBIO: OBTENER ALGO POR OTRA COSA
- CIERRE Y ACUERDO: CONCLUSIONES
- PRECIO: COMPRAMOS VALOR POR PRECIO

