DIRECCION Y LIDERAZGO

UNIDAD II

Mapa Conceptual

NOMBRE DEL DOCENTE:

-Javier Ivan Godines Hernandez.

NOMBRE DEL ALUMNO

-Gisela Coronel Sanchez

GRUPO, CUATRIMESTRE y MODALIDAD: Septimo cuatrimestre , grupo A

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

- PENSAMIENTO SISTEMICOY LIDERAZGO
- TIPOS DE LIDERAZGO
  - Son
    - L.Natural
      - Es
        - Representa el rol pero no es reconocido
    - El mas completo
      - Es
        - Trabajan desde la motivacion
        - Objetivo
          - Es
            - -Transformar
            - -Innovar
            - -Motivar al equipo
    - L.Burocratico
      - Es
        - Cumple las normas a toda costa
    - L.De la curva
      - Consiste
        - Trabaja en el exito del equipo
    - L.Empresarial
      - Es
        - Lider influye para conseguir objetivos de la empresa
        - Caracteristicas
          - Son
            - -Comunicacion
            - -Carisma
            - -Entusiasmo
    - L.Autocratico
      - Es
        - Inicia , dirige y controla las accione
        - Caracteristicas
          - Son
            - -Seguro
            - -Responsable
            - -Cap.Liderazgo
    - L.Democratico
      - Consiste
        - Fomenta la participacion Empleados opinan
        - Caracteristicas
          - Son
            - -Soluciones compartidas
            - -Motiva a sus empleados
    - L.Lateral
      - Es
        - Cap de influir para conseguir objetivos comunes
    - L.Situacional
      - Es
        - Adopta el liderazgo en funcion de la situacion
      - 6 Fases
        - Son
          - -Identificar
          - -Establecer
          - -Valorar
          - -Conocer
          - -Seleccionar
          - -Eficacia
- TECNICAS DE NEGOCIACIÓN

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

PENSAMIENTO SISTEMICO Y LIDERAZGO

- Actual Sociedad
  - Depende de la interaccion
- Caracteristicas
  - Lenguaje circular y no lineal
- Es
  - Todo es mas , menos o igual que la suma de sus partes
- Recursos Humanos
  - Consiste
    - No crear organicaciones fijas , si no cambiantes
- Metodologia
  - Es
    - -Vision global
    - -Balance corto y largo plazo
    - -Reconocimiento sistemico
- Beneficios
  - Son
    - -Comprension
    - -Simulacion
    - -Mnejo de sistemas

TECNICAS DE NEGOCIACIÓN

- Resolucion de un conflicto entre 2 o mas
  - Preparacion
    - Es
      - Pretende conseguir y como conseguirlo
  - Discusion
    - Es
      - Exploran temas que separan a las partes
  - Senales
    - Es
      - Medio utilizado por negociadores para indicar su disposicion
  - Propuestas
    - Es
      - Oferta diferentea la inicial
  - Intercambio
    - Es
      - Obtener algo a cambio de renunciar a otra