MAPA CONCEPTUAL

UNIDAD III

DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

PROFESOR JAVIER IVAN GODINEZ

PRESENTA EL ALUMNO:

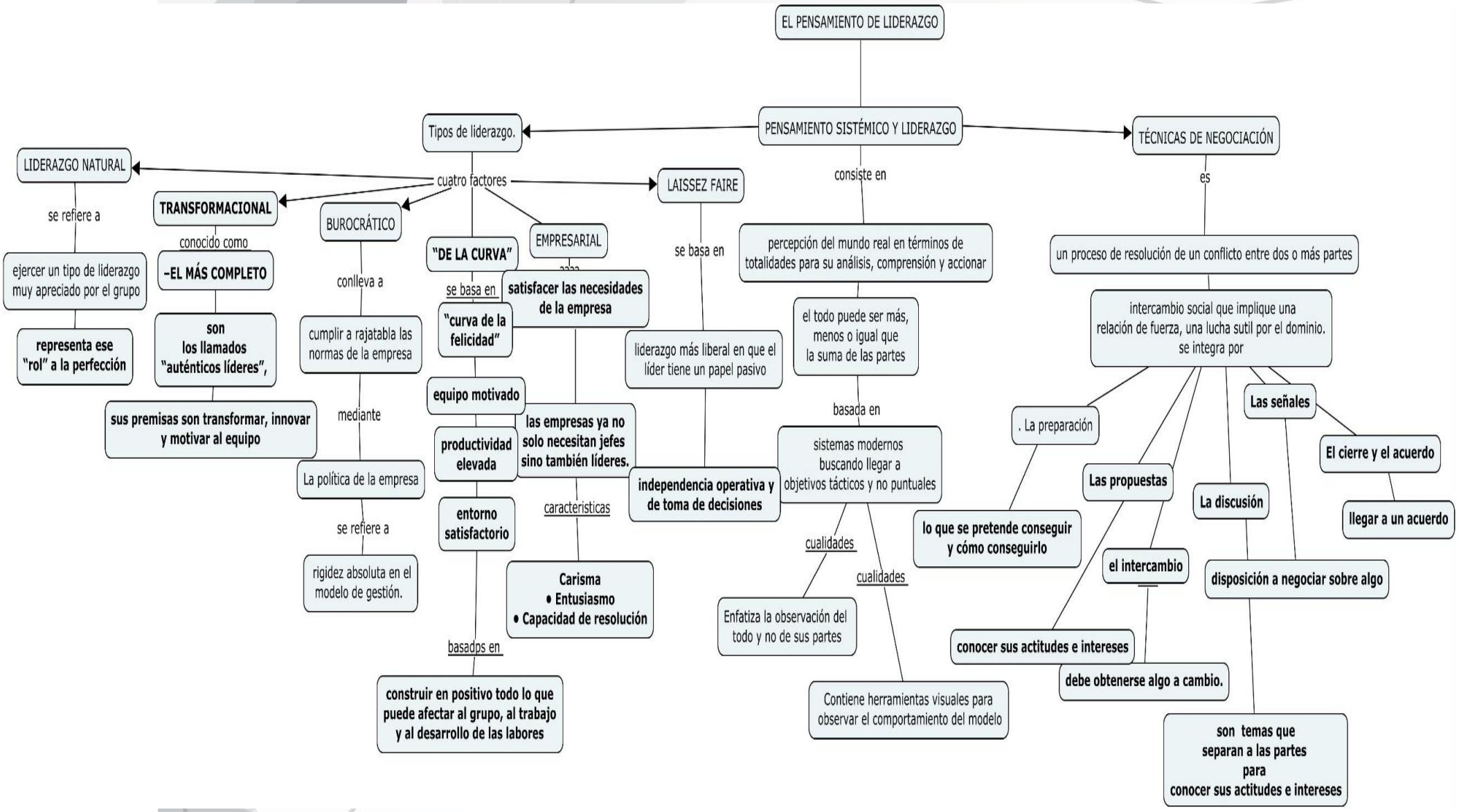
Glendy Karina Escobar Vázquez

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

7to. Cuatrimestre Turismo Escolarizado

Comitán de Domínguez, Chiapas

13 de Noviembre del 2020.


EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO
PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO
Tipos de liderazgo.
TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN
LIDERAZGO NATURAL
cuatro factores
LAISSEZ FAIRE
consiste en
es
se refiere a
ejercer un tipo de liderazgo muy apreciado por el grupo
representa ese "rol" a la perfección
TRANSFORMACIONAL
conocido como
-EL MÁS COMPLETO
son los llamados "auténticos líderes",
sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo
BUROCRÁTICO
conlleva a
cumplir a rajatabla las normas de la empresa
mediante
La política de la empresa
se refiere a
rigidez absoluta en el modelo de gestión.
"DE LA CURVA"
se basa en
"curva de la felicidad"
equipo motivado
productividad elevada
entorno satisfactorio
basados en
construir en positivo todo lo que puede afectar al grupo, al trabajo y al desarrollo de las labores
EMPRESARIAL
satisfacer las necesidades de la empresa
las empresas ya no solo necesitan jefes sino también líderes.
caracteristicas
Carisma
• Entusiasmo
• Capacidad de resolución
se basa en
liderazgo más liberal en que el líder tiene un papel pasivo
independencia operativa y de toma de decisiones
percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar
el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes
basada en
sistemas modernos buscando llegar a objetivos tácticos y no puntuales
cualidades
Enfatiza la observación del todo y no de sus partes
cualidades
Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo
un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes
intercambio social que implique una relación de fuerza, una lucha sutil por el dominio. se integra por
. La preparación
lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo
Las propuestas
conocer sus actitudes e intereses
el intercambio
debe obtenerse algo a cambio.
La discusión
disposición a negociar sobre algo
son temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses
Las señales
El cierre y el acuerdo
llegar a un acuerdo