UNIVERSIDAD DEL SURESTE

HEIDY MARIBEL MENDEZ ARCOS

SEPTIMO CUATRIMESTRE

DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

FACULTAD DE CONTADURIA PÚBLICA
MAPA CONCEPTUAL

Comitán de Domínguez, Chiapas a 01 de diciembre de 2020.

EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

TIPOS DE LIDERAZGO

- Liderazgo natural
- Liderazgo transformacional
- Liderazgo burocrático
- Liderazgo "de la curva"
- Liderazgo empresarial
- Liderazgo autocrático
- Liderazgo laissez faire
- Liderazgo paternalista
- Liderazgo carismático
- Liderazgo lateral
- Liderazgo situacional

PENSAMIENTO SISTEMATICO Y LIDERAZGO

es un marco conceptual que comprende la realidad como un sistema de objetos interconectados o de subsistemas.

PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

- principio de posición
- principio de relación
- principio de limitación
- principio de equifinalidad

METODOLOGIA DEL PENSAMIENTO SISTEMATICO

- Adquirir una visión global del sistema y sus conjuntos
- Balance del corto y largo plazo
- Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes
- Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles

BENEFICIOS

permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa.,

ESTRUCTURA SISTEMATICA

Los cincos porqués

Es un método alternativo para contar una historia, retrocediendo hasta la raíz de problemas perniciosos y recurrentes.

El lenguaje del pensamiento sistemático "eslabones y ciclos"

- Ciclo y los cambios
- El ciclo reforzador
- El ciclo compensador: estabilidad, resistencia y limite
- Demoras

¿Qué esperar del pensamiento sistemático?

El arte del pensamiento sistémico consiste, entre otras cosas, en evaluar las consecuencias del acto que escogemos

TECNICAS DE NEGOCIACIÓN

negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la negociación, un conflicto de intereses.

FASES DE NEGOCIACIÓN

La preparación

se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios.

La discusión

se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

Las señales

es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo

Las propuestas

son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión.

El intercambio

se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa.

El cierre y el acuerdo

Como es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo.

Tipos de cierre

Cierre por concesión y cierre con resumen

Negociación del precio

El precio se satisface en el acto o a corto plazo, el valor se disfruta o constata a lo largo del tiempo

Heidy Maribel Méndez Arcos

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

RELACIONES DIÁDICAS, SEGUIDORES Y DELEGACIÓN.

Relación entre el líder y el seguidor

Estudia el comportamiento del líder

ESTILOS DE SEGUIDORES

La primera es una cualidad de un pensamiento crítico independiente versus una deficiencia de un pensamiento acrítico dependiente.

- La segunda dimensión es relativa al comportamiento activo / pasivo.

TIPOS DE SEGUIDORES

Seguidor alineado

Seguidor pasivo

Seguidor conformista

Seguidor eficaz

DIRECTRICEZ PARA SER UN SEGUIDOR EFICAZ

Ofrecer apoyo

Tomar iniciativa

Realizar funciones de asesoría y coaching

Plantear asuntos o preocupaciones cuando sea necesario

Buscar una retroalimentación

Mantener informado al líder

Heidy Maribel Méndez Arcos