



Nombre del alumno: Vives López Sandy Azucena

CARRERA: Licenciatura en Psicología

7mo CUATRIMESTRE

GRUPO LPS19SDC0118-H

CATEDRÁTICO: Lic. Javier Iván Godines

MATERIA: Dirección y liderazgo

Actividad: Mapa conceptual unidad III

Comitán, chis.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

TIPOS DE LIDERAZGO

- Liderazgo natural
- Liderazgo transformacional
- Liderazgo burocrático
- Liderazgo "de la curva"
- Liderazgo empresarial
- Líder autocrático
- Liderazgo democrático
- Liderazgo Laissez Faire
- Líder paternalista
- Liderazgo carismático
- Liderazgo lateral
- Liderazgo situacional

PENSAMIENTO SISTEMICO

Es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos su carácter singular" Peter Senge.

2 elementos básicos en la configuración de representación de sistemas.

- Ciclos reforzadores
- Ciclos compensadores

4 niveles de una visión sistemática

- Acontecimiento
- Pautas de conflicto
- Sistemas
- Modelos mentales

Funciones

- Percepción
- Análisis
- Comprensión
- Objetivo
- Interacción
- Comunicación
- Practica
- Pensamiento
- Descubre
- Construye modelos
- Adaptativo
- Cambiante
- Manejo de sistemas
- Resuelve problemas

Idioma

Dinámica de sistemas

Arquetipos sistémicos

Características

- Complejidad
- Estructural
- Construyen hipótesis creíbles y coherentes
- Verifica
- Clasifica
- Ciclos reforzadores
- Ciclos compensadores
- Seguimiento de patrones

TÈCNICAS 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

- Preparación
- Discusión
- Señales
- Propuestas
- Intercambio
- Cierre y acuerdo
- Negociación del precio