



**Mi Universidad**

## **Mapa conceptual**

**NOMBRE DEL ALUMNO:** Santos Jesús Marroquín Juárez.

**TEMA:** EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO.

**PARCIAL:** segundo

**MATERIA:** dirección y liderazgo.

**NOMBRE DEL PROFESOR:** Eduardo Alikvann Escobar Solís.

**LICENCIATURA:** trabajo social y gestión comunitaria.

**CUATRIMESTRE:** 7to.

*Frontera Comalapa Chiapas; a 19 de noviembre del año 2021.*

# EL PÉNSAMIENTO DE LIDERAZGO

## TIPOS DE LIDERAZGO

LIDEZGO NATURAL, NO ES RECONOCIDO COMOUN TITULO QUE REPRESENTA EL "ROL"

LIDERAZGO TRANSFOMACIONAL;SON LLAMADOS "AUTENTICOS LIDERES"

LIDERAZGO BUROCRATICO; ES CUMPLIR RAJATABLA LAS NORMAS DE LA EMPRESA.

LIDERAZGO DE LA CURVA; se basa en la curva de la felicidad.

EL LIDERAZGO EMPRESARIAL; habilidad el proceso.

## PENSAMIENTO SISTEMATICO Y LIDERAZGO.

EL PEMNSAMIENTO SISTEMATICO; que todo puede ser mas , menos o igual que la suma de las partes.

LA ACTUAL SOCIEDAD: pasa a concepto de mano de obra al capital de intelectual.

PENSAMIENTO SISTEMATICO; comprende una amplia y heterogénea variedad de métodos.

ESTRUCTURA SISTEMATICA :es la configuración de interrelaciones entre los componentes claves del sistema.

CICLOS Y CAMBIOS : generan crecimientos e potencial y colapso.

CICLO REFORZADOR: generalmente potencial el crecimiento de los demás.

## TECNICAS DE NEGOCIACION

Negociar \_ es un procesó muy parecido a vender , aunque con algunas diferencias.

la preparación; definir lo que se pretende conseguir y como conseguirlo.

La discusión: las personas negocian por que tienen o creen tener un conflicto de derechos o interés.

Las señales: es un medio que utilizan los negociadores.

Las propuestas; es todo aquello que se negocia.

