



Mi Universidad

MAPA CONCEPTUAL

NOMBRE DEL ALUMNO: SUJEIDI LOPEZ MORALES

TEMA: EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

PARCIAL: SEGUNDO

MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO

NOMBRE DEL PROFESOR: EDUARDO ALIKVANN ESCOBAR SOLIS

LICENCIATURA: TRABAJO SOCIAL Y GESTION COMUNITARIA

CUATRIMESTRE: SEPTIMO

El pensamiento de liderazgo

Tipos de liderazgo

Liderazgo natural

es ese líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección, tanto es así que nadie lo cuestiona

Liderazgo transformacional – el más completo

su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer y son realmente muy valorados y buscados para ocupar puestos de responsabilidad en las organizaciones

Liderazgo burocrático

su base, la de este líder, es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo o lo que cada uno necesita para poder llegar a los objetivos marcados

Liderazgo "de la curva"

son liderazgos basados en construir en positivo todo lo que puede afectar al grupo, al trabajo y al desarrollo de las labores

El liderazgo empresarial

busca desarrollar el máximo potencial en empresa y trabajadores y por eso, las empresas ya no solo necesitan jefes sino también líderes

El líder autocrático

es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador

El liderazgo democrático

el líder fomenta la comunicación y la participación conjunta en las decisiones, anima y agradece las sugerencias de los trabajadores

El liderazgo laissez faire

los trabajadores tienen independencia operativa y de toma de decisiones, ya que los líderes dependen de los trabajadores para establecer objetivos

Pensamiento sistémico y liderazgo

El pensamiento sistémico

es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar

características

tiene cualidades únicas que lo hace una herramienta invaluable para modelar sistemas complejos

como

enfatisa la observación del todo y no de sus partes

es un lenguaje circular en vez de lineal

contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo

beneficios

permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa, negocio o área de trabajo

Técnicas de negociación

negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias

se

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

es

decir son un conjunto de métodos o estrategias que permiten llegar a obtener el mejor resultado posible para las partes involucradas en un asunto determinado

Las propuestas

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

El intercambio

exige una gran atención por ambas partes, ya que en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa

Fases de la negociación

La preparación

hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios

La discusión

es donde 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, es un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe