



**Mi Universidad**

## **MAPA CONCEPTUAL**

*Nombre del Alumno. Derli Abidan Morales Velazquez*

*Nombre de la Materia- Direccion y liderazgo*

*Nombre del profesor- Eduardo Alikvann*

*Nombre de la Licenciatura- trabajo social y gestión comunitaria*

*Cuatrimestre- 7mo cuatrimestre grupo B*

*FRONTERA COMALAPA 21-NOV-2021*

**Unidad 3**  
**EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO**

**Tipos de liderazgo.**

**LIDERAZGO NATURAL.** Se dice que es ese líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección.

**LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL – EL MÁS COMPLETO** Se considera el liderazgo más completo y es que los líderes que actúan bajo este esquema son los llamados "auténticos líderes",

**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

**LIDERAZGO "DE LA CURVA"** Este último tipo de liderazgo nos ha gustado mucho siempre porque se basa en la "curva de la felicidad".

**EL LIDERAZGO EMPRESARIAL** Consiste en la habilidad o proceso por medio del cual el líder de la empresa es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa.

**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

**Líder democrático es aquel que fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones y tengan las suficientes competencias para tomar decisiones.**

**EL LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE**

son

**Pensamiento sistémico y liderazgo**

es

**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, a diferencia del planteamiento del método científico, que sólo percibe partes de éste y de manera inconexa

El Pensamiento Sistémico tiene cualidades únicas que lo hace una herramienta invaluable para modelar sistemas complejos:

son

Enfatiza la observación del todo y no de sus partes • Es un lenguaje circular en vez de lineal • Tiene un conjunto de reglas precisas que reducen las ambigüedades y problemas de comunicación que generan problemas al discutir situaciones complejas • Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo

Sus beneficios son

El Pensamiento Sistémico permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa., negocio o área de trabajo, al utilizar esta herramienta se simplifica el entendimiento de los procesos internos y su efecto en el ambiente exterior, así como la interacción entre de las partes que integran el sistema global.

**Técnicas de negociación.**

**Negociar**

Negociar es un proceso muy parecido a vender 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. Puede ser un intercambio social que implique una relación de fuerza, una lucha sutil por el dominio.

**fases**

**La preparación.** -En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo,

**La discusión** En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación,

**Las señales.** La señal 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.

**Las propuestas** son aquello sobre lo que se negocia

**intercambio**

**El cierre y el acuerdo**

