



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**LICENCIATURA EN NUTRICIÓN**

**DIRECCION Y LIDERAZGO**

**TEMA: LIDERAZGO**

**ACTIVIDAD: CUADRO SINOPTICO**

**DOCENTE: VICTOR GONZALEZ SALAS**

**ALUMNO: MICHELL E. RAMON BORRALLEZ**

**7° CUATRIMESTRE GRUPO A**

**TAPACHULA, CHIAPAS A; 31 DE OCTUBRE DEL 2021**

# EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

## TIPOS DE LIDERAZGO

es la capacidad que tiene una persona de influir, motivar, organizar y llevar a cabo acciones para lograr sus fines y objetivos que involucren a personas y grupos en una marco de valores.

## TIPOS DE LIDERAZGO

- LIDERAZGO NATURAL**  
Es aquel que se desarrolla en las personas que tienen capacidades de ser líderes sin la necesidad de esforzarse mucho o aprenderlo.
- LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL**  
Se considera el liderazgo más completo y es que los líderes que actúan bajo este esquema son los llamados "auténticos líderes", ya que trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración hacia el grupo
- 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"**  
Si todo funciona bien, si el equipo se siente motivado, si la productividad es muy elevada y todo el entorno es satisfactorio es lo más parecido a la felicidad que podemos encontrar en el trabajo, y la felicidad siempre se relaciona con una curva

## PENSAMIENTO SISTÉMICO

El pensamiento sistémico se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes

## Características

- 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
- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo

## Beneficios

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

## TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

En la negociación, también una parte intenta persuadir a la otra. 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

## Las fases de la negociación

- 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, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.
- La discusión**  
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**  
Las propuestas son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión.
- El cierre y el acuerdo**  
El cierre en la venta, también en la negociación debe hacerse en forma segura y con firmeza, y para que sea aceptado debe satisfacer un número suficiente de las necesidades de la otra parte.