



Nombre del alumno: Arturo Cruz Abadillas

**Nombre del profesor: Hugo Alberto Santiesteban
Paniagua**

Licenciatura: Ciencias de la educación

Materia: Ciencias de la educación

Nombre del trabajo: Mapa conceptual "Unidad IV"

PASIÓN POR EDUCAR

EL FACTOR HUMANO EN LAS ORGANIZACIONES EDUCATIVAS

Trabajo en equipo

Trabajo en equipo

Labores que se realizan de manera compartida y organizada, en las que cada quien asume una parte y todos tienen el mismo objetivo en común

Forma de organización del trabajo basada en el compañerismo, ya que el equipo debe asumir en conjunto y de manera articulada todas las tareas a realizar

Importancia del trabajo en equipo

Se considera que mientras más personas se aboquen de manera comprometida en la realización de una actividad, mejores y más efectivos serán los resultados

El objetivo del trabajo en equipo

Es poner más capacidades, inteligencias, ideas y destreza al servicio de una tarea o actividad

Elementos básicos del trabajo en conjunto son

- Interdependencia
- Responsabilidad
- Interacción
- Habilidades sociales
- Evaluación

Motivación

Aquello que nos hace avanzar hacia un objetivo con la promesa de mejorar, de satisfacer una necesidad

Proceso interno

Activa, dirige y perpetúa una conducta

Un liderazgo potente en la empresa

Puede revertir el ánimo del empleado, tiene un gran componente humano. Como responsable de un grupo, puede ver cómo su equipo consigue los objetivos

Cómo motivar a los profesionales

Aumento de sueldo, así como unos bonos ocasiona

Negociación

Saber negociar tanto con los trabajadores, sindicatos, empresarios, Administración

Largo de nuestra vida siempre hay cosas que negociar, cosas que discutir, posiciones que defender

Para ser un gran negociador se debe tener

Conducta asertiva hacemos referencia a aquella habilidad que tiene el negociador al poseer una mente abierta

Escucha activa: La habilidad de la escucha activa, la posee aquel negociador que domina la comunicación y las técnicas de escucha

Preguntar: El arte de preguntar es muy utilizado, hay que preguntar en todo momento para obtener el máximo de información posible, también, el preguntar sirve para resolver problemas que surgen en la negociación