



Mi Universidad

MAPA CONCEPTUAL

Nombre del Alumno: Ana cristel camas Álvarez

Nombre del tema: El pensamiento de liderazgo

Parcial: 3 parcial

Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo

Nombre del profesor: Lic. Antonio Galera Pérez

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: 7to

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

El estilo de liderazgo remite a la conducta que toma el líder en relación con sus subordinados con la finalidad de alcanzar los objetivos o metas organizacionales, este estilo dependerá de su experiencia y educación para el desarrollo de habilidades, por habilidad se entiende las competencias laborales que debe poseer quien ejerce una profesión u ocupa un puesto en una organización, el éxito de un líder dependerá del estilo de mando, y se debe recordar que un directivo o líder tendrá que manejar las habilidades tanto técnicas como humanísticas y conceptuales dependiendo el nivel jerárquico que ocupe en la estructura organizacional.

Kurt Lewin identificó tres estilos de liderazgo orientados al poder en donde cada uno tiene sus beneficios y limitaciones.

LIDERAZGO AUTOCRÁTICO

En este estilo predomina la dominación e imposición, se ordena que se debe hacer la comunicación es unidireccional una sola dirección, descendente el poder y la toma de decisiones es centralizada, al subordinado se le exige obediencia.

LIDERAZGO DEMOCRÁTICO

Este estilo es participativo e incluyente, la comunicación se da en dos vías descendente y ascendente, toma en cuenta las opciones de los subordinados y la autoridad es delegada y la responsabilidad compartida.

LIDERAZGO PARTICIPATIVO

Es un estilo en la cual existe la libertad y responsabilidad individual como grupal, el líder tiene mínima participación supervisando a la distancia al subordinado y dejándolo en libertad de actuar conforme su criterio y responsabilidad.

LIDERAZGO POBRE

LIDERAZGO HACIA LA TAREA

LIDERAZGO CLUB CAMPESTRE

LIDERAZGO A LA MITAD DEL CAMINO

OBJETIVO

No debe existir otra razón para reunir los esfuerzos del grupo el Objetivo nos da la Dirección hacia donde enfocaremos nuestro esfuerzo, debe estar claramente definido.

RESULTADOS

IDENTIDAD. El equipo debe definir una serie de valores que lo distingan de los demás y lo hagan único, los que deben ser conocidos por todos los miembros.

EQUIPAMIENTO. Todo equipo debe contar con los elementos mínimos indispensables para llevar a cabo sus tareas.

RESPECTO. Todo equipo debe manifestar un profundo respeto por su líder y por la dignidad de cada uno de sus miembros.

COMUNICACIÓN EN LAS TRES DIRECCIONES: Ascendente, Descendente y Lateral. - Todo equipo debe establecer canales que permitan un rápido flujo de información y faciliten la toma de decisiones.

SINCRONIZACIÓN Todo equipo debe tener un método dinámico de trabajo con base en las características de los recursos con los que cuenta.

SOLIDARIDAD Todo equipo debe responder por cada uno de sus miembros, particularmente por los más débiles.

CATEGORIA DE LA MOTIVACION

MOTIVACIÓN EXTERNA: Una persona puede dirigir su comportamiento cuando encuentra los elementos del medio que le sean de utilidad, la persona se conduce por conveniencia y la duración de la Motivación depende de que continúe recibiendo estímulos

MOTIVACIÓN INTERNA: una persona puede dirigir su comportamiento al encontrar los elementos que le produzcan gozo, la persona se conduce por gusto y la duración de la Motivación depende de seguir experimentando placer en lo que hace, por ejemplo, el placer de disfrutar el triunfo.

CARACTERÍSTICAS DE LAS DECISIONES DEL LIDER

- Obligatoriedad
- Responsabilidad
- Finalidad
- Alcance
- Más amplitud de espacio
- Más horizonte de tiempo
- Más consideración del entorno

MOTIVACIÓN TRASCENDENTE: Una persona puede dirigir su comportamiento encontrando los elementos que le permitan beneficiar a terceros, la persona se conduce por Convicción y la duración de la Motivación depende de seguir siendo capaz de servir a otros.

HABILIDADES DEL LIDER

- Habilidad con los objetos
- Habilidad con los Sujetos
- Habilidad con las relaciones entre objetos y sujetos

VALORES DEL LIDER

- El valor de lo práctico
- El Valor de la Verdad
- El valor de la Belleza
- El valor de lo eterno
- Es la Búsqueda del Bien

EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

Debe visualizar en forma integral la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización, la cultura organizacional o la forma en que se hacen las cosas; son los valores compartidos y también son el eje en torno al cual se interrelacionan las demás variables. Como se puede apreciar, en el esquema se establecen las siete eses, porque en idioma inglés empiezan con S.

Es un hábito adquirido que facilita la buena conducta moral. Debe tener continuidad, es decir, las virtudes son un hábito para quien las posee, una forma normal de conducirse y de actuar ante la vida.

Estilo de Liderazgo: es el "conjunto de acciones de los líderes, como lo perciben sus empleados, representando sus habilidades y actitudes en la práctica" (Davis y Newstrom, 1994, p. 245).

NEGOCIACION



TIPOS DE NEGOCIACION

- Negociación acomodativa.
- Negociación competitiva.
- Negociación evitativa.
- Negociación distributiva.
- Negociación colaborativa.
- Negociación por compromiso.

FASES DEL PROCESO DE NEGOCIACION

- Planificación
- Encuentro entre las partes
- En la negociación por email pueden darse malentendidos
- En una negociación por videollamada existen factores que pueden influir
- Firma del acuerdo
- Análisis del proceso

Es un proceso de discusión que se establece entre las partes, por medio de representantes si son grupos, y cuyo objetivo es el de llegar a un acuerdo aceptable para todos. Para que una diferencia pueda resolverse a través de la negociación son imprescindibles tres condiciones:

- La existencia de un mínimo de intereses comunes o complementarios de las partes.
- La existencia de una motivación por ambas partes de encontrar un acuerdo.
- La existencia de una autonomía reconocida recíprocamente.

CARACTERISTICAS DE NEGOCIACION

- Conocimiento
- Empatizar
- Paciencia
- Resolutivo
- Firmeza
- Capacidad de observación
- Creatividad

CONOCIMIENTOS INTERNO E EXTERNOS

- Planear
- Organizar
- Dirigir
- Motivar

IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN

La negociación es una herramienta clave para alcanzar ciertas metas en el mundo de los negocios, como conseguir nuevos clientes, mejorar las condiciones por parte de algún proveedor o establecer sinergias con otras empresas, Se ha estudiado y comprobado que la única negociación exitosa es la que se realiza en base a los intereses reales a satisfacer independientemente de las posiciones y argumentos de cada una de las partes.



>**BIBLIOGRAFIA**<

<https://www.gestiopolis.com/principios-del-liderazgo-y-pensamiento-del-lider/>

<https://www.apd.es/caracteristicas-buen-negociador/>

<https://www.becas-santander.com/es/blog/tipos-de-negociacion.html>

IMÁGENES

https://static8.depositphotos.com/1005979/1047/i/950/depositphotos_10478703-stock-photo-question-mark-lack-of-leadership.jpg

<https://assets.sutori.com/user-uploads/image/cd595569-b6d5-4426-9cd7-e9067c3040d9/c0b11c02eb94c801672c62adabb4b37a.png>

[https://diariocorreo.pe/resizer/7PmaYtR4FQ4VbOYIi2VsZwCSd58=/1200x800/smart/filters:format\(jpeg\):quality\(75\)/arc-anglerfish-arc2-prod-elcomercio.s3.amazonaws.com/public/UXIEXSIDUVAKNJPTNXO33HJUDE.jpg](https://diariocorreo.pe/resizer/7PmaYtR4FQ4VbOYIi2VsZwCSd58=/1200x800/smart/filters:format(jpeg):quality(75)/arc-anglerfish-arc2-prod-elcomercio.s3.amazonaws.com/public/UXIEXSIDUVAKNJPTNXO33HJUDE.jpg)

<https://conceptoabc.com/wp-content/uploads/2021/05/Liderazgo.jpg>

IMÁGENES DE NEGOCIACION.

https://www.becas-santander.com/es/blog/tipos-de_negociacion/_jcr_content/root/container/responsivegrid/image_688851163.coreimg.jpeg/1650707372017/tipos-de-negociacion.jpeg

https://www.becas-santander.com/es/blog/tipos-de-negociacion/_jcr_content/root/container/responsivegrid/image_43865040.coreimg.jpeg/1650707754769/tipos-de-negociacion.jpeg