



Mi Universidad

Mapa Conceptual

Nombre del Alumno: Hogla Rubí Sangeado Domínguez

Nombre del tema: Unidad III

Parcial: 3 Parcial

Nombre de la Materia: Dirección Y Liderazgo

Nombre del profesor: Lic. Antonio Galera Pérez

Nombre de la Licenciatura: Lic. Enfermería

Cuatrimestre: 7 Cuatrimestre

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

QUE ES EL PENSAMIENTO

Es aquella que reconoce su individualidad y a partir de esta percepción crea contenidos originales con conocimientos valiosos para su audiencia.

Como se conforma

ESTILOS DE LIDERAZGO

El estilo de liderazgo es la manera en que un líder logra sus propósitos. Puede tener profundos efectos en una organización y su personal, y puede determinar si la organización es eficaz o no.

NIVEL GERARGICO

LIDERAZGO Y PENSAMIENTO SISTÉMICO

El líder sistémico debe visualizar en forma integral la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización.

ELEMENTOS DEL LIDER SISTÉMICO

LÍDER ESTRATÉGICO

El líder estratégico se distingue por sus particulares características; tienen siempre en mente los resultados a conseguir, con una visión del negocio que les diferencia del resto.

CARACTERÍSTICAS

EL PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Cuando un líder reconoce la naturaleza de un problema y entiende lo que puede hacer al respecto, considerando alternativas posibles, llegando a una conclusión para tomar decisiones, implementando los sistemas y medios para moverse hacia la acción y poner en efecto la decisión.

Tiene 3 niveles:

- Alta Dirección.
- Gerencia Intermedia.
- Supervisión de primera línea

HABILIDADES A POSEER

- **Habilidad Conceptual:** Es la competencia para comprender y concebir a la organización en su conjunto, a través de la formulación de estrategias que muestren el rumbo y dirección que se desea alcanzar.
- **Habilidad Humanista:** es la competencia para comprender e influir en las personas tomando en cuenta sus necesidades, intereses y actitudes.
- **Habilidad Técnica:** Es la competencia para desarrollar una tarea específica de trabajo que está dentro de su ámbito de especialidad.

- Estructura
- Sistema
- Estilo
- Personal
- Capacidad
- Estrategia
- Valores Compartidos

RELACIÓN DE ACTIVIDADES TÉCNICAS

Interpretación de:

- Números
- Los procedimientos
- Los métodos
- Los procesos
- La tecnología
- La maquinaria y equipos
- Los sistemas de información
- El pensamiento abstracto
- La inteligencia racional

- Visionario
- De fuertes valores
- Orientado a personas
- Pensamiento a largo plazo
- Se anticipa
- Humilde
- Toma decisiones

IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO

El ser humano por naturaleza posee necesidades sociales como es ser parte de la sociedad, relacionarse con las personas, pertenecer a grupos sociales entre otros.

MÉTODO DE 4 PASOS

A) ¿Cuál es la situación?
B) ¿Qué factores en la situación son importantes y deben ser tomados en cuenta?
C) ¿Cuáles son los problemas específicos por decidir?

NEGOCIACIÓN

DEFINICIÓN

La negociación es la relación entre dos o más personas sobre una cuestión que es conflictiva, con el propósito de establecer y acercar posiciones para llegar a un acuerdo que sea beneficioso para ambos.

OBJETIVO

Es llegar a un acuerdo para las dos partes siempre y cuando la negociación se realice en la zona de reserva en donde ambos negociadores obtengan o cedan ventajas, y esto dependerá de las habilidades de cada uno para llegar a un acuerdo final, no habrá acuerdo o negociación cuando se está fuera de la zona de acuerdo, esto quiere decir obtener menos de su posición de reserva, que es lo mínimo que puede aceptar.

CONCEPTO DE CONFLICTO

El concepto de conflicto no tiene una definición clara, pero la mayoría de las personas reconoce sus manifestaciones, son sinónimos de conflicto: la lucha, la pugna y la dificultad, y está ligada con el desacuerdo, la discrepancia y la polémica.

FASES DE UN CONFLICTO

- Conflicto percibido
- Conflicto Vivido
- Conflicto Manifiesto

IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTO

Los conflictos son inevitables dentro de una organización, y se da como parte de las interacciones entre las personas en el desarrollo del trabajo, por lo tanto, es algo común, frecuente e inevitable.

ELEMENTOS PARA QUE SURJA UN CONFLICTO

- Son partes interdependientes: una parte quiere o necesita algo que tiene o posee la otra parte.
- Cada parte culpa a la otra: no asumen su responsabilidad.
- Las partes están alteradas: surgen emociones negativas
- Ninguna parte quiere ceder: es cuando se hace inminente la negociación.

REFERENCIA

Universidad Del Sureste [UDS] 2022. Antología Dirección y Liderazgo Página 50-69

Obtenido de:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/e96eab15b6fa01123d7ecae6a9425539.pdf>