



Mi Universidad

NOMBRE DEL ALUMNO: KARINA LISSETH GARCIA GARCIA.

TEMA: PENSAMIENTO DE LIDERAZGO.

PARCIAL: 3.

MATERIA: DIRECCIÓN Y LIDERAZGO.

NOMBRE DEL PROFESOR: LIC. JEZABEL IVONNE SILVESTRE.

LICENCIATURA: LIC. EN ENFERMERÍA.

**MAPA
CONCEPTUAL.**

Pensamiento de liderazgo

Su

Estilos de liderazgo

Son

- Liderazgo participativo.
- Liderazgo autócrata.
- Liderazgo democrático.

Dependerá

De su experiencia y educación para el desarrollo de habilidades

Habilidades

- Habilidad conceptual.
- Habilidad humanista.
- Habilidad técnica.

Rejilla

- Liderazgo pobre.
- Liderazgo hacia la tarea.
- Liderazgo club campestre.
- Liderazgo a la mitad de camino.

Pensamiento sistémico

Debe

Visualizar en forma integral la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización.

Tecnologías competentes

1. Organización de aprendizaje.
2. Maestro personal para los individuos.
3. Modelos mentales.
4. Visión compartida.
5. Aprendizaje en equipo.

Bases y principios sistemáticos

Técnicas

- Números.
- Métodos.
- Procesos.
- Tecnologías.
- Maquina y equipos.

Conceptuales

- Sistema organización.
- Visión global.
- Productividad.
- Administración y uso de tiempo.
- Eficiencia y eficacia.

Humanística

- Dirección.
- Supervisión.
- Creatividad.
- Negociación.
- Imparcialidad.

Líder estratégico

Tiene

Siempre en mente los resultados a conseguir, con una visión del negocio que les diferencia del resto

Características

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

Pensamiento de liderazgo

La

Comunicación

Debe

- Transmitir estrategias.
- Visión de la empre.
- Objetivos específicos.
- Evitar problemas y conflictos.

Mala comunicación

- Los índices de motivación disminuye.
- Los seguidores decidan dejar de seguir al líder.
- Reduciendo la calidad de trabajo y productividad.

Su poder

Puede destruir fácilmente una empresa y a la vez puede fortalecerla y llevar a otro nivel.

Solución de problemas

Desarrolla

- Marañas de problemas.
- Acusaciones mutuas.
- Resentimientos.
- Perdida de motivación.
- Ineficiencia y caos.

Solución cuatro pasos

- Primer paso: ver cual es el problema.
- Segundo paso: considerar alternativas posibles.
- Tercer paso: llegar a una conclusión.
- Cuarto paso: moverse a la acción.

Negociación

Se realizan

- Entre dos personas.
- Entre una persona y un grupo.
- Entre grupos.

Objetivo

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

Calidad

Se mide por el impacto y la influencia que se ejerza en la contraparte y no sólo por la intención que se tenga en la misma.

Conflicto

Fases

- Conflicto percibido.
- Conflicto vivido.
- Conflicto manifiesto.

Tipos

- Interpersonales.
- Intragrupos.
- Intergrupos.

Causas

- Competencia.
- Poder.
- Relaciones.
- Estructura.

Importancia de la negociación en el manejo de conflictos

Su

Inicio de conflictos

Aspectos

Son

Es

- Partes interdependientes.
- Cada parte culpa a la otra.
- Las partes están alteradas.
- Ninguna parte quiere ceder.

- Tener una idea clara de la negociación.
- Ver la negociación como un proceso, que requiere una planeación previa.
- Mantener un manejo interpersonal equilibrado entre la razón y emoción.
- El propósito central del negociador es resolver un problema conjunto con ventajas para ambas partes.
- Buscar equilibrio entre asertividad y empatía.