



Mi Universidad

Nombre del Alumno Jose Andrés Mondragón Aguilar

Nombre del tema MAPA CONCEPTUAL: EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZDO

CUADRO SINOPTICO: NEGOCIACION

Nombre de la Materia DIRECCION Y LIDERAGO

Nombre del profesor ANTONIO GALERA PEREZ

Nombre de la licenciatura LIC. ENFERMERIA

Cuatrimestre SÉPTIMO CUATRIMESTRE

Fecha y lugar de elaboración

4 DE DICIEMBRE DE 2022

EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

Estilo de liderazgo

Es la conducta que toma un líder con sus subordinados para así poder alcanzar sus propios objetivos

Depende de

Experiencia

Educación

Para

Que tenga un buen desarrollo de habilidades para así alcanzar el éxito

Depende de

Técnica humanista

Competencia para comprender e influir en las personas tomando en cuenta sus necesidades, intereses y actitudes

Técnica conceptual

Competencia para comprender y concebir a la organización en su conjunto, a través de la formulación de estrategias

Técnica que posee cada líder directivo

Competencia para desarrollar una tarea específica de trabajo que está dentro de su ámbito de especialidad.

Liderazgo

Es la acción de los líderes, es la manera en la que perciben los empleados sus acciones y habilidades

Se ubica en

Liderazgo autocrático

Liderazgo democrático

Liderazgo participativo

Se enfoca en

La dominación e imposición, se ordena lo que se debe hacer, la comunicación es unidireccional

La participación e incluye la comunicación dándose esta en dos vías, descendentes y ascendentes

Estilo en el que existe la libertad y responsabilidad, siendo individual y grupal

NEGOCIACIÓN

Proceso de comunicación de al menos dos participantes dirigidos a alcanzar un acuerdo

Negociación inmediata

Se intenta lograr un acuerdo dejando de lado las relaciones personales

Negociación progresiva

Es aquella en la que poco a poco se va generando una aproximación en la relación personal, creándose un ambiente de confianza antes de pasar a los negocios.

Negociación situacional

Se adapta a las circunstancias: se conocen los detalles de la situación, las habilidades y las debilidades. Es el estilo más ágil y eficaz, pues aquí se usa una técnica adaptada a la situación

Otros tipos de negociación

- Acomodativa
- Competitiva
- Colaborativa
- Distributiva
- Compromiso
- Evitativa

CONFLICTOS

Situación en la cual dos o más personas con intereses distintos entran en contradicción, oposición o acciones antagonistas.

Intrapersonal

Se refiere a una disputa interna e involucra a un solo individuo. Este conflicto surge de nuestros propios pensamientos, emociones, ideas, valores y predisposiciones

Interpersonal

Ocurre entre dos o más personas en una organización más grande. Puede resultar de diferentes personalidades o diferentes perspectivas sobre cómo lograr los objetivos

Intragrupal

Ocurre entre los miembros de un solo grupo cuando hay varias personas con diferentes opiniones, antecedentes y experiencias que trabajan hacia un objetivo común. Aunque todos quieran lograr el mismo objetivo, es posible que no estén de acuerdo sobre cómo lograrlo

Intergrupal

Ocurre entre diferentes grupos dentro de una organización más grande o entre aquellos que no tienen los mismos objetivos generales.

BIBLIOGRAFIA

[HTTPS://WWW.UNICEF.ORG](https://www.unicef.org)

[HTTPS://WWW.APD.ES](https://www.apd.es)

[HTTPS://WWW.CESUMA.MX](https://www.cesuma.mx)