



NOMBRE DEL ALUMNO: ZULIBETH VAZQUEZ NORIEGA

NOMBRE DEL DOCENTE: NAYELI MORALES

NOMBRE DE TRABAJO: MAPA CONCEPTUAL

MATERIA: **DIRECCIÓN Y LIDERAZGO**

GRADO: 7°

CARRERA: ARQUITECTURA

PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

ESTILOS DE LIDERAZGO

Son las conductas que toma el líder hacia sus subordinados con el objetivo de llegar a una meta en concreto.

CONCEPTOS POR KURT LEWIN EN 3 ESTILOS

LIDERAZGO AUTOCRÁTICO

ESTE TIPO DE LIDERAZGO NORMALMENTE EJERCE SU MANDO DE FORMA UNILATERAL, SOLO DANDO A LOS SUBORDINADOS LO QUE SE DEBE REALIZAR.

LIDERAZGO DEMOCRÁTICO

EN ESTE TIPO DE LIDERAZGO SE PUEDE ENCONTRAR UNA BUENA INTERACCIÓN POR PARTE DE JEFE Y SUBORDINADOS YA QUE SE PERMITE EL DIALOGO DE IDEAS PERO EN CUANTO A TOMAR UNA DECISIÓN CONSIERNE YA EL LÍDER SE HACE CARGO DE ELLO.

LIDERAZGO PARTICIPATIVO

EL LÍDER TIENE MÍNIMA PARTICIPACIÓN SUPERVISANDO A LA DISTANCIA A LOS SUBORDINADOS Y DEJANDOLOS EN LIBERTAD DE ACTUAR CONFORME A SU CRITERIO.

CONCEPTOS POR ROBERT BLAKE Y JANE MOUTON 5 ESTILOS

LIDERAZGO POBRE

MUESTRA POCO INTERÉS HACIA LOS SUBORDINADOS Y REALIZA UN ESFUERZO MÍNIMO POR LAS TAREAS

LIDERAZGO HACIA LA TAREA

EL LÍDER MUESTRA GRAN INTERÉS POR LOS TRABAJOS PERO POCO INTERÉS POR SUS SUBORDINADOS

LIDERAZGO CLUB CAMPESTRE

EL LÍDER MUESTRA GRAN INTERÉS POR LOS SUBORDINADOS RESTANDOLE Y DESCUIDANDO LAS TAREAS

LIDERAZGO A MITAD DEL CAMINO

EL LÍDER MUESTRA GRAN INTERÉS SATISFACTORIO EN TAREAS COMO EN SUS SEGUIDORES.

LIDERAZGO DE EQUIPO

EL LÍDER MUESTRA GRAN INTERÉS POR LA EFICIENCIA DE LA TAREA Y AL MISMO TIEMPO GRAN INTERÉS POR LOS SUBORDINADOS.

EL ÉXITO DEL LIDER DEPENDERÁ DEL ESTILO DE MANDO Y SUS HABILIDADES

HABILIDAD CONCEPTUAL

ES LA QUE FORMIULA ESTRATEGIAS QUE MUESTREN EL RUMBO QUE SE DESEA ALCANZAR , AYUDA A COMPRENDER Y CONCEBIRLOS.

HABILIDAD HUMANISTICA

ES LA COMPETENCIA PARA COMPRENDER E INFLUIR EN LAS PERSONAS TOMANDO EN CUENTA SUS NECESIDADES, INTERESES Y ACTITUDES.

HABILIDAD TÉCNICA

DESARROLLA UNA TAREA ESPECÍFICA DE SU TRABAJO SOBRE SU ESPECIALIDAD.

PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

ESTILOS DE LIDERAZGO

Son las conductas que toma el líder hacia sus subordinados con el objetivo de llegar a una meta en concreto.

LIDERAZGO Y PENSAMIENTO SISTÉMICO

ES UN MODO DE ANÁLISIS QUE EVALUA TODAS LAS PARTES QUE A LA VEZ CONFORMAN UNA SITUACIÓN HASTA LOGRAR UNA MAYOR CONCIENCIA DE SUCESOS O "POR QUÉ"

QUINTA DISCIPLINA

- ❑ ORGANIZACIÓN DE APRENDIZAJE
- ❑ MAESTRO PERSONAL
- ❑ MODELOS MENTALES
- ❑ VISION COMPARTIDA
- ❑ APRENDIZAJE EN EQUIPO

BASE Y PRINCIPIOS DE LÍDER SISTÉMICO

ES AQUEL QUE SABE EQUILIBRAR SUS HABILIDADES TÉCNICAS, HUMANÍSTICAS Y CONCEPTUALES PARA MODELAR LA RELACIÓN LÍDER- SEGUIDOR.

HABILIDADES TÉCNICAS

LOS NÚMEROS

LOS PROCEDIMIENTOS

LOS MÉTODOS

LOS PROCESOS

LA TECNOLOGÍA

EL PENSAMIENTO ABSTRACTO

LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN

LA MAQUINARIA Y EQUIPOS

LA INTELIGENCIA RACIONAL

HABILIDADES CONCEPTUALES

SISTEMA DE ORGANIZACIÓN

LA VISION GLOBAL

LA CALIDAD TOTAL

ENTENDIMIENTO ESTRATÉGICO

ENTENDIMIENTO TÁCTICO

LA PLANEACIÓN, ORGANIZACIÓN Y CONTROL

VISIÓN, MISIÓN Y VALORES

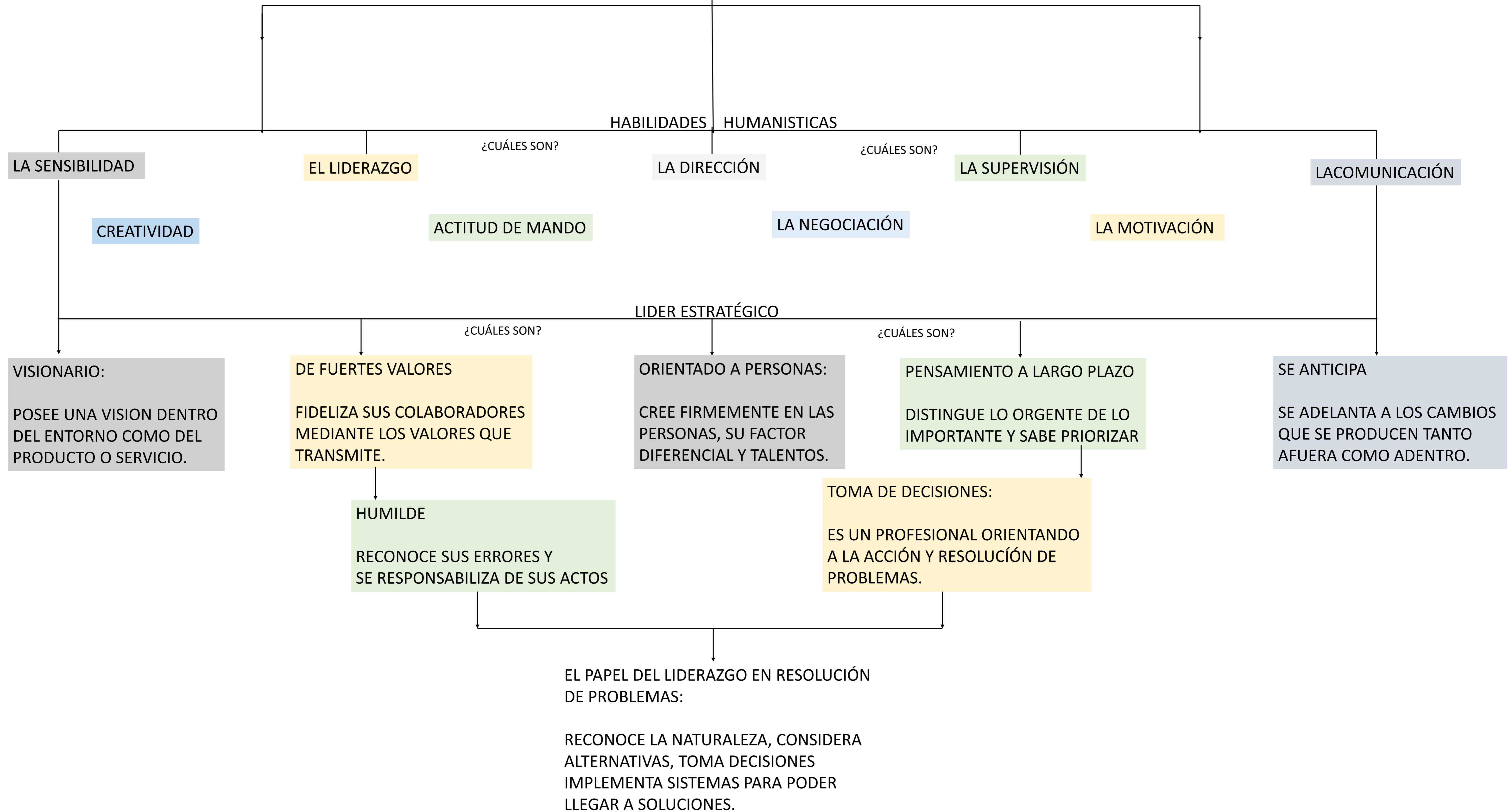
EFICIENCIA Y EFICANCIA

LA PRODUCTIVIDAD

PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

ESTILOS DE LIDERAZGO

Son las conductas que toma el líder hacia sus subordinados con el objetivo de llegar a una meta en concreto.



PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

ESTILOS DE LIDERZAGO

Son las conductas que toma el líder hacia sus subordinados con el objetivo de llegar a una meta en concreto.

NEGOCIACIÓN

ACTUALMENTE ES UNA HABILIDAD. SE REALIZAN:

- DOS PERSONAS
- UNA PERSONA Y UN GRUPO
- ENTRE GRUPOS

NEGOCIAR

¿QUÉ ES?

ES UNA CTIVIDAD MEDIANTE EL CUAL AMBAS PARTES BUSCAN SATISFACER SUS NECESIDADES ...

FASES DEL CONFLICTO:

- CONFLICTO PERCIBIDO
- CONFLICTO VIVIDO
- CONFLICTO MANIFIESTO

CARACTERISTICAS DE NEGOCIACIÓN:

- ESTABLECE Y ACERCA POSICIONES PARA LLEGAR A UN ACUERDO
- SE OBTIENEN O CEDEN VENTAJAS
- LA CALIDAD SE MIDE CON EL IMPACTO O INFLUENCIA QUE SE TENGA.

ORGANIZACIONES DE CONFLICTO:

- INTERPERSONALES
- INTRAGRUPOS
- INTERGRUPOS

CONFLICTO

OCURRE CUANDO UNA DE LAS PARTES TATA DE ALCANZAR SUS PROPIOS OBJETIVOS QUE ESTÁN RELACIONADOS CON OTRAS PARTES

CAUSAS DE UN CONFLICTO:

- COMPETENCIA
- PODER
- RELACIONES
- ESTRCUTURA