



Nombre de alumno: Dana Belén Rivera Escobar

Nombre del profesor: Nayeli Morales

Nombre del trabajo: Mapa conceptual, unidad III

Materia: Dirección y liderazgo

Grado: 7mo. Cuatrimestre. Administración y estrategias de negocios

Grupo: A

Comitán de Domínguez Chiapas a 7 de noviembre de 2022

El pensamiento de liderazgo

Estilos de liderazgo

Se refiere a

La conducta que toma el líder en relación con sus subordinados con la finalidad de alcanzar los objetivos o metas

Los cuales son

Autocrático. Predomina la dominación e imposición, se ordenan las acciones y se exige obediencia

Democrático. Es participativo e incluyente. Se toman las opiniones de los subordinados

Participativo. Existe la libertad y responsabilidad individual, el líder solo supervisa

Conformado por

Líder estratégico. Estos tienen siempre en mente los resultados a conseguir, con una visión del negocio que les diferencia del resto

Se caracteriza por

- **Ser visionario.** Posee una visión, tanto del entorno, como del producto o servicio, como del propio equipo de trabajo
- **Tener fuertes valores.** Fideliza a sus colaboradores mediante los valores que transmite
- **Ser orientador.** Cree firmemente en las personas, en su factor diferencial y en el talento oculto que existe en los equipos de trabajo
- **Tener pensamientos a futuro.** Distingue lo urgente de lo importante y sabe priorizar
- **Ser humilde ante sus errores y anticipado en cambios y acciones**

Liderazgo y pensamiento sistémico

Logra

Logra que el líder sistémico visualice en forma integral la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización; cuenta con habilidades específicas

Cuyas habilidades se clasifican en

- **Técnicas** (números, procedimientos, métodos, tecnología, maquinaria, etc.)
- **Conceptuales** (organización, visión global, estrategias, planeación, visión misión, etc.)
- **Humanísticas.** (sensibilidad, liderazgo, dirección, supervisión, negociación, etc.)

Abre paso a

Negociación

Es

Actividad mediante la cual ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades, mejorando la propia posición y sistema de valores dando lugar a un nuevo valor

Cuyo 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

Comunicación

Su importancia radica en

Tiene un enorme poder en todos los sentidos, puede destruir fácilmente una empresa y a la vez puede fortalecerla y llevar a otro nivel, todo depende de su adecuado uso y cómo es manejada la comunicación de los líderes de la organización

Logra

Solución de problemas. Involucra a la persona en su totalidad; determinación, resolución, audacia, disciplina, ponderación, claridad de ideas y propósitos, seguridad, dedicación, compromiso y renuncia. Los problemas no deben quedarse estáticos, el líder y sus seguidores deben considerar las herramientas necesarias para analizar y solucionar el problema

Y así evitar

Conflictos; son confrontaciones que pueden ocurrir en las organizaciones, entre individuos o grupos. Los puede ocasionar la competencia, el poder o ambición y las relaciones entre personas de diferentes niveles

Cuyas fases son

Conflicto percibido. Se percibe que existe una diferencia con la otra parte

Conflicto vivido. Surgen emociones negativas como resultado del conflicto percibido

Conflicto manifiesto. Se expresa abiertamente por alguna de las partes involucradas