



**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