



NOMBRE DEL ALUMNO: Bartola Bernal Alvarez

NOMBRE DEL TEMA: Mapa Conceptual y Cuadro Sinóptico

NOMBRE DE LA MATERIA: Dirección y Liderazgo

NOMBRE DEL PROFESOR: Lic. Antonio Galera Pérez

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: Enfermería

CUATRIMESTRE: 7º "A"

Pichucalco, Chiapas a 04 de Diciembre de 2023

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

ESTILO DE LIDERAZGO

Remite a la conducta que toma el líder en relación con sus subordinados con la finalidad de alcanzar los objetivos o metas organizacionales.

HABILIDADES DIRECTIVAS

- Habilidad Conceptual
- Habilidad Humanística
- Habilidad Técnica

ESTILOS DE LIDERAZGOS

- Liderazgo Autocrático
- Liderazgo Democrático
- Liderazgo Participativo

LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTEMÁTICO

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

LIDER SISTEMÁTICO

Es aquel que sabe equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para modelar la relación Líder-Seguidor.

Elementos

- Personal
- Estilo
- Capacidades
- Estructura
- Sistema
- Estrategia
- Valores compartidos

Meter M. Senge (1994)

- Visión compartida
- Aprendizaje en equipo
- Organización de aprendizaje
- Maestro personal para los individuos
- Modelos mentales

LIDER ESTRATÉGICO

Se distingue por sus particulares características; tienen siempre en mente los resultados a conseguir, con una visión del negocio que les diferencia del resto.

Es

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

IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO.

La comunicación es un elemento clave, para poder llevar a cabo esta necesidad, las organizaciones en la actualidad se mantienen constantemente comunicándose entre sí, ya sea internamente, con clientes externos, suplidores, o miembros de la sociedad etc.

SISTEMA ORGANIZADO

Permite que los equipos de trabajo puedan coordinar las actividades de manera fluida.

Permite a través del flujo efectivo de mensajes fortalecer la organización en todos sus aspectos.

CUALIDADES DE UN LIDER

Es que debe ser capaz de comunicar y lograr influenciar a las personas.

Debe de ser capaz de transmitir la estrategia y la visión de la empresa, así como también los objetivos específicos de su organización.

Debe poseer para comunicar efectivamente, es saber escuchar a los demás, ya sea a los miembros del equipo, a los clientes internos y externos, a las necesidades de los directivos entre otros.

EL PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS.

Cuando un líder reconoce la naturaleza de un problema y entiende lo que puede hacer al respecto, considerando alternativas posibles, llegando a una conclusión para tomar decisiones, implementando los sistemas y medios para moverse hacia la acción y poner en efecto la decisión, entonces se está hablando de un liderazgo eficaz, orientado a lograr objetivos.

PROBLEMA

Es

Lleva a lo que es discutible, cuestionable o dudoso.

Una decisión es la enunciación de un curso de acción con el fin de llevarlo a cabo, una determinación a la que se llega después de deliberar.

HERRAMIENTAS

Ver cuál es el problema

Llegar a una conclusión

Considerar alternativas posibles

Moverse hacia la acción

NEGOCIACIÓN

Montaner, 1992

Es la 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.

Chiavenato, 2004

Es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes.

Maddux, et al., 1992

Es el proceso que se sigue para satisfacer necesidades, cuando otra persona controla lo que nosotros queremos.

Neale y Bazerman, 1992

Es un proceso para que las partes independientes tomen una decisión cuando sus preferencias no son coincidentes. Al negociar las partes, deciden qué es lo que cada una debe dar y tomar en esta relación.

Hughes, 2007

Es una metodología que ayuda a resolver conflictos.

CARACTERÍSTICAS

LA NEGOCIACION

Es la relación entre dos o más personas sobre una cuestión que es conflictiva, con el propósito de establecer y acercar posiciones para llegar a un acuerdo que sea beneficioso para ambos.

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.

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.

NEGOCIACIÓN

CONCEPTOS DE CONFLICTOS

Son sinónimos de conflicto: la lucha, la pugna y la dificultad, y está ligada con el desacuerdo, la discrepancia y la polémica.

Miles, 1980

Proceso de oposición y confrontación que puede ocurrir en las organizaciones, entre individuos o grupos, cuando las partes ejercen su poder para perseguir metas u objetivos que valoran y, así, obstruyen el avance de una o varias metas más.

Robbins, 2002

Proceso que inicia cuando una parte percibe que otra parte afecta (o puede afectar) negativamente algo que considere importante.

Chiavenato, 2002

El conflicto ocurre cuando una de las partes (sea un individuo o un grupo) trata de alcanzar sus propios objetivos, que están relacionados con los de otra parte, la cual interfiere con la que está tratando de alcanzar sus objetivos.

Puchol, 2003

Proceso que se origina cuando una persona percibe que otra ha frustrado o está a punto de frustrar alguno de sus objetivos o intereses.

FASES

Conflicto percibido

Es cuando se percibe que existe una diferencia con la otra parte.

Conflicto vivido

Es cuando surgen emociones negativas como resultado del conflicto percibido.

Conflicto manifiesto

El conflicto se expresa abiertamente por alguna de las partes involucradas.

TIPOS

- Interpersonales
- Intragrupos
- Intergrupos

CAUSAS

- Competencia
- Poder
- Relaciones
- Estructura

NEGOCIACIÓN

IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTOS.

ELEMENTOS PARA QUE SURGA UN CONFLICTO

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

ASPECTOS

- 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.
- En la negociación de conflictos, es muy importante mantenerse orientado a los resultados concretos
- El propósito central del negociador es resolver un problema conjunto con ventajas para ambas partes
- Buscar equilibrio entre asertividad y empatía.

REFERENCIA BIBLIOGRAFICA:

- <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/e3ebc67a0ab4978ac3ea47070c24f86f.pdf>