



# Mi Universidad

## ***MAPA CONCEPTUAL/ CUADRO SINOTICO***

*Nombre del Alumno: Andri Guadalupe Pérez Aguilar*

*Nombre del tema: El pensamiento de Liderazgo y Negociación*

*Parcial: 7°A*

*Nombre de la Materia: Dirección Y Liderazgo*

*Nombre del profesor: Antonio Galera Pérez*

*Nombre de la Licenciatura: Enfermería*

*Cuatrimestre: Ejecutivo*

# El pensamiento de Liderazgo

## Estilo de liderazgo

Que es

Tiene finalidad de alcanzar los objetos o metas organizacionales.

Dependera de su experiencia y educacion para el desarrollo de habilidades.

### Estructura organizacional

NIVELES JERÁRNICOS.

- Altos directivos.
- Gerencia intermedia.
- Supervisor de primera línea.

Habilidades que debe poseer un lider.

### Tres Niveles

**CONCEPTUALES:**  
Competencia para comprender y concebir a la organización.

**HUMANAS:**  
Competencia para comprender e influir en las personas.

**TÉCNICAS:**  
Competencia para desarrollar una tarea especifica de trabajo.

## Liderezgo y el pensamiento sistemico

Que es

El lider debe visualizar en forma integral la interaccion de los elementos que identifican la personalidad de una organización.

### característica

- Estructura
- Sistemas
- Estilo
- Valores Compartidos
- Personal Capacidades
- Estrategias

Cinco tecnologias Competentes

### organizaciones

- 1.- Organizacion de aprendizaje: es su esencia.
- 2.- Maestro personal para los individuos.
- 3.- Modelos mentales.
- 4.- Vision comparativa.
- 5.- Aprendizaje en equipo.

BASE Y PRICIPIO DE UN LIDER SISTEMATICO.

Que es

Es aquel que sabe equilibrar equilibrar la interaccion de sus habilidades técnicas, humanistas y conceptuales.

## Lider Estrategico

Que es

Visionario: Posee una vision, tanto de entorno, como del producto como de servicio.

### 4 Características

De fuerte valores: fideliza a sus colaboradores mediante los valores que trasmite.

Orientado a personas: creeme firmemente en las personas.

Pensamiento a largo plazo: distingue lo urgente de lo importante y sabe priorizar.

Se anticipa: se adelanta a los cambios que se producen

## Importancia de la comunicacion en el liderazgo

Que es

Sin comunicacion no pede haber liderazgo.

Un lider debe ser capaz de comunicar e influir personas.

Capaz de transmitir la estrategia y vision de la empresa.

Trasmitir también los objetivos especificos de su organización.

Una comunicacion efectiva permite que todo fluya demanera natural.

Que es

La comunicacion crea un impacto directo en la calidad y productividad del trabajo.

## El papel de liderazgo en la solucion de problemas.

Que es

Resulta de vital importancia que el lider tenga una vision importante para analizar problemas y tomar decisiones.

Que es

El liderazgo es el impacto que tiene una persona en la conducta de otros.

### característica

EL LIDER TIENE INFLUENCIA PARA:

- 1.- Plantear el problema.
- 2.- Analizar soluciones.
- 3.- Tomar una decisión.
- 4.- Ejercer las acciones.

Cuando las decisiones se llevan sistemáticamente, se logra con facilidad la satisfacción de todos y la organización marcha sobre ruedas.

El análisis de problema y la toma de decisiones, involucra a las personas en su totalidad.

# Negociación

En la antigüedad se resolvían los conflictos a través de una lucha directa donde había un vencedor y un vencido, en la actualidad esto se ha convertido en una habilidad llamada negociar.

## Característica de la negociación

La negociación 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

la negociación 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, y esto dependerá de las habilidades de cada uno para llegar a un acuerdo final.

## CONCEPTO DE CONFLICTO

El concepto de conflicto no tiene una definición clara, pero la mayoría de las personas reconoce sus manifestaciones, son sinónimos de conflicto: la lucha, la pugna y la dificultad, y está ligada con el desacuerdo, la discrepancia y la polémica.

## 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** { Entre personas.
- Intragrupos** { Dentro de un grupo
- Intergrupos** { Entre grupos

## CAUSAS

- ❖ Competencia
- ❖ Poder
- ❖ Relaciones
- ❖ Estructura

## IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTOS

Los conflictos son inevitables dentro de una organización, y se da como parte de las interacciones entre las personas en el desarrollo del trabajo, por lo tanto, es algo común, frecuente e inevitable.

## 4 ELEMENTOS

- Son partes interdependientes:** una parte quiere o necesita algo que tiene o posee la otra parte.
- Cada parte culpa a la otra:** no asumen su responsabilidad.
- Las partes están alteradas:** surgen emociones negativas.
- Ninguna parte quiere ceder:** es cuando se hace inminente la negociación.

## ASPECTO IMPORTANTE

- 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.
- Buscar equilibrio entre asertividad y empatía.

# Bibliografía

[Universidad del sureste \[UDS\] Antología de dirección y liderazgo](https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/e3ebc67a0ab4978ac3ea47070c24f86f.pdf)  
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/e3ebc67a0ab4978ac3ea47070c24f86f.pdf>

[Fred R. David \(2008\). Conceptos de administración estratégica. México Pearson Prentice Hall. 11ª edición](#)