



Nombre del alumno: Diana Paola Sánchez García

Nombre del profesor: Nayeli Morales Gomez

Nombre del trabajo: Mapa conceptual



Materia: Dirección y liderazgo

Grado y grupo: 7-A

Comitan De Dominguez Chiapas a 9 de noviembre de 2023.

Pensamiento de liderazgo

Estilos de liderazgo

Remite a lo conducto que toma el líder en relación a sus subordinados para alcanzar sus objetivos y metas

Segun

- Liderazgo autocrático
- Liderazgo democrático
- Liderazgo participativo

Karl Lewin
Robert Katz y Mouton
Blake y Mouton

- Liderazgo por el tarea
- Liderazgo club competitivo
- Liderazgo mixto como
- Liderazgo de equipo

La 5ta disciplina:

- Organización aprendizaje
- Modelo personal
- Modelos mentales
- Visión compartida
- Aprendizaje en equipo

Liderazgo y pensamiento sistémico

El pensamiento sistémico evalúa los patrones que se interrelacionan y conforman para lograr la coherencia de los sucesos y del porqué

Pero el

El líder sistémico usualiza de forma integral la interrelación de elementos que identifican la personalidad de una organización.

Tiene habilidades

- Técnicas
 - Procedimientos
 - Metodologías
 - Procesos
 - Tecnología
- Conceptuales
 - Sist. organizacional
 - Calidad
 - Entendimiento
 - Productividad
- Humanísticos
 - Liderazgo
 - Oración
 - Motivación
 - Actitud mundo

Lider estratégico

Se distingue

Por las siguientes características:

- Visionario
- Fuertes valores
- Quemado por causas
- Pensamiento largo plazo
- Se anticipa
- Humilde
- Toma de decisiones

Importancia de la comunicación en el liderazgo

'sin comunicación no puede haber liderazgo'

Si no lo hay

- motivación disminuye
- menor calidad y productividad
- menor enfoque y objetivos
- producción en el equipo

Liderazgo en la resolución de problemas

Su función es

reconocer la naturaleza del problema

considerar alternativas posibles

llegar a una conclusión para tomar decisiones

implementando diversos medios para moverse a la acción y pensar en efecto la decisión

Es

una mezcla que ayuda a resolver

Se

- Entre
- Entre
- Entre

Conoce

- Asignar
- por Reg
- beneficios
- los neg
- deben ver
- su calidad

"Pensamiento de Liderazgo"

Liderazgo estratégico

Se distingue

Por las siguientes características:

- Visionario
- Fuertes valores
- Orientado personas
- Pensamiento largo plazo
- Se anticipa
- Humilde
- Toma decisiones

Importancia de la comunicación en el liderazgo

"Sin comunicación, no puede haber liderazgo"

Si no lo hay

- Motivación disminuye
- Menos calidad y productividad
- Poca confianza y objetivos
- Frustración en el equipo

Liderazgo en la resolución de problemas

Su función es

Reconocer la naturaleza del problema

Considerar alternativas posibles

Llegar a una conclusión para tomar decisiones

Implementando diversos medios para moverse a la acción y poner en efecto la decisión

Negociación

Es

una metodología que ayuda a resolver conflictos

Hughes 2007

Se realiza

- Entre 2 personas
- Entre 1 persona y un grupo
- Entre grupos

Características

- Acreditaciones para llegar acuerdo beneficioso para ambos
- Los negociadores
- Ceden ventajas
- Su calidad depende del impacto/influencia contraparte

Concepto de conflicto

Proceso que se origina cuando una persona percibe que otro ha frustrado o esto a punto de frustrar alguno de sus objetivos

Puchall 2003

Fases

- Conflicto percibido
- Conflicto vivido
- Conflicto manifiesto

Tipos

- Interpersonales: entre personas
- Intragrupos: dentro de un grupo
- Intergrupos: entre grupos
- son partes interdependientes
- cada parte ejerce influencia sobre la otra
- equilibrio entre partes
- empatía

Causas

- Competencia
- Poder
- Relaciones
- Estructura

Tener idea clara negociación

Ver lo negociado como proceso, que requiere paciencia y mantener un nivel interpersonal equitativo

Monitorear el resultado de la negociación con un problema con partes con ventajas de equilibrio entre partes

son partes interdependientes

cada parte ejerce influencia sobre la otra

Manejo de Liderazgo

Liderazgo en la resolución de problemas

Su función es

- Reconocer la naturaleza del problema
- Considerar alternativas posibles
- Llegar a una conclusión para tomar decisiones
- Implementar diversos medios para moverse a la acción y pensar en efecto la decisión

Negociación

Es

Una metodología que ayuda a resolver conflictos

Se realiza

- Entre 2 personas
- Entre 1 persona y un grupo
- Entre grupos

Características

- Acercar posiciones para llegar a acuerdos beneficiosos para ambos negociadores
- Las negociaciones deben ventajosas
- Su calidad depende del impacto/influencia conflictiva

Concepto de conflicto

Proceso que se origina cuando una persona percibe que otro ha frustrado o esto a punto de frustrar alguna de sus objetivos

Fases

- Conflicto percibido
- Conflicto vivido
- Conflicto manifiesto

Tipos

- Interpersonales: Entre personas
- Intragrupos: Dentro de un grupo
- Intergrupos: Entre grupos

Causas

- Competencia Poder
- Relaciones
- Estructura

Se toma en cuenta

Importancia de la negociación en el manejo de conflictos

- Tener idea clara de la negociación
- Ver la negociación como proceso, que requiere previo planeación
- Mantener un manejo interpersonal equilibrado entre acción y emoción
- Mantenerse orientado a resultados concretos
- Su propósito es resolver un problema conjunto con ventajas para ambas partes
- Equilibrio entre assertividad y empatía
- Son partes interdependientes
- Cada parte quiere la otra
- Cada uno quiere recibir

Eficiencia