



Mapa conceptual

Nombre del alumno: Mario Alberto Velazco Vazquez

Materia: DIRECCION Y LIDERAZGO

Docente: Nayeli

LEN

7: B

ELEMENTOS PARA QUE SURGA UN CONFLICTO

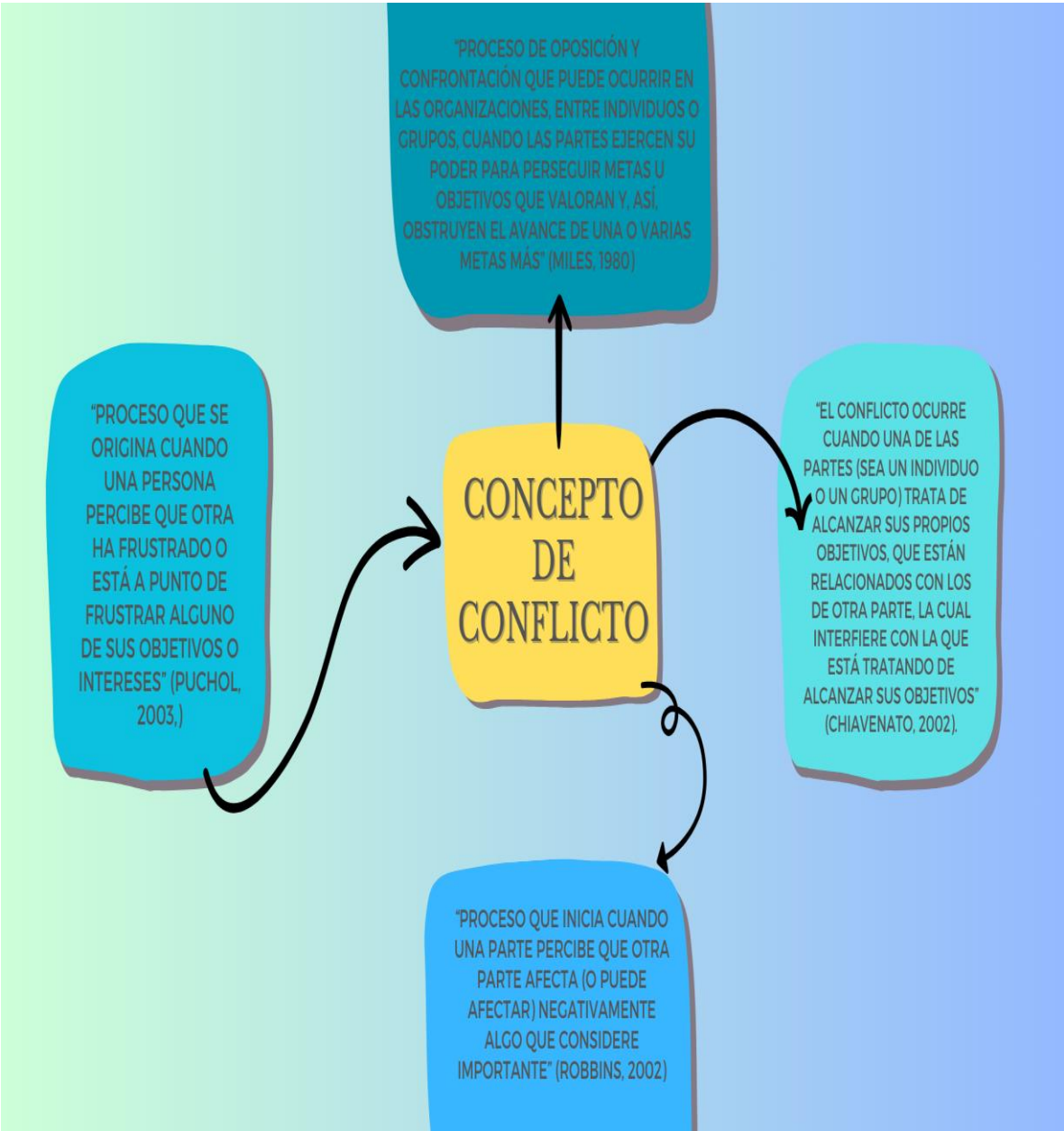
- Son partes interdependientes.
- Cada parte culpa a la otra.
- Las partes están alteradas
- Ninguna parte quiere ceder.

IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTOS.

EL PROPÓSITO CENTRAL DEL NEGOCIADOR ES RESOLVER UN PROBLEMA CONJUNTO CON VENTAJAS PARA AMBAS PARTES.

EN LA NEGOCIACIÓN DE CONFLICTOS, ES MUY IMPORTANTE MANTENERSE ORIENTADO A LOS RESULTADOS CONCRETOS.

BUSCAR EQUILIBRIO ENTRE ASERTIVIDAD Y EMPATÍA.



EL PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA
SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

Reconoce la
naturaleza de
un problema.

Considerar
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.

LOS PROBLEMAS NO DEBEN
QUEDARSE ESTÁTICOS, ES NECESARIO
QUE LA INFLUENCIA DEL LIDER SOBRE
LA CONDUCTA DE OTROS, SUS
SEGUIDORES O SUBALTERNOS,
PERMITA LA TOMA DE DECISIONES

Importancia de la comunicación en el liderazgo

• El ser humano por naturaleza posee necesidades sociales

• un líder es que debe ser capaz de comunicar y lograr influenciar a las personas.

Una comunicación efectiva entre el líder y los miembros del equipo, permite que todo fluya de una manera natural.

Cada miembro de un equipo de trabajo posee unas funciones específicas donde la comunicación debe de ser efectiva de ambas partes.

¿Qué pasa cuando no existe una comunicación efectiva?

Índices de motivación disminuyen.

- Reduce la calidad de trabajo y productividad.
- Los miembros del equipo tienden a perder el enfoque y los objetivos.
- Puede ocasionar frustraciones en los miembros del equipo, problemas y conflictos

• Visionario: posee una visión, tanto del entorno, como del producto o servicio.

• De fuertes valores: fideliza a sus colaboradores mediante los valores que transmite.
"El fin no justifica los medios".

• Orientado a personas: cree firmemente en las personas, en su factor diferencial y en el talento oculto que existe en los equipos de trabajo.



LIDER ESTRATEGICO



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

• Toma decisiones: es un profesional orientado a la acción y a la resolución de problemas.

• Humilde: es capaz de reconocer sus errores y responsabilizarse de sus actos

3.2.1 Bases y principios de un líder sistémico

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

Líder Sistémico

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

Habilidades Técnicas

- Los números
- Los procedimientos
- Los métodos
- Los procesos
- La tecnología • La maquinaria y los equipos
- La inteligencia racional

Habilidades conceptuales

- El sistema organización
- La visión global
- La calidad total
- El entendimiento estratégico
- El entendimiento táctico

Habilidades humanísticas

- La sensibilidad • El liderazgo
- La dirección • La supervisión • La comunicación
- La motivación

3.2 LIDERAZGO Y PENSAMIENTO SISTEMICO

ES UN MODO DE ANALISIS QUE EVALUA TODAS LAS PARTES QUE INTERRELACIONAN Y QUE A SU VEZ CONFORMAN UNA SITUACION HASTA LOGRAR UNA MAYOR CONCIENCIA DE LOS SUCEOS Y DEL PORQUE

LA 5ta Disciplina

- Organización de aprendizaje.
- Maestro personal
- Modelos mentales.
- Visión compartida.
- Aprendizaje en equipo.

Tecnología

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Ut vulputate magna lectus, nec vulputate sem sagittis ac. Aenean eu orci a nisi mollis lobortis quis.

