



**NOMBRE DEL ALUMNO: MARÍA
CANDELARIA JIMÉNEZ GARCÍA**

**NOMBRE DEL PROFESOR: NAYELI
MORALES GOMEZ**

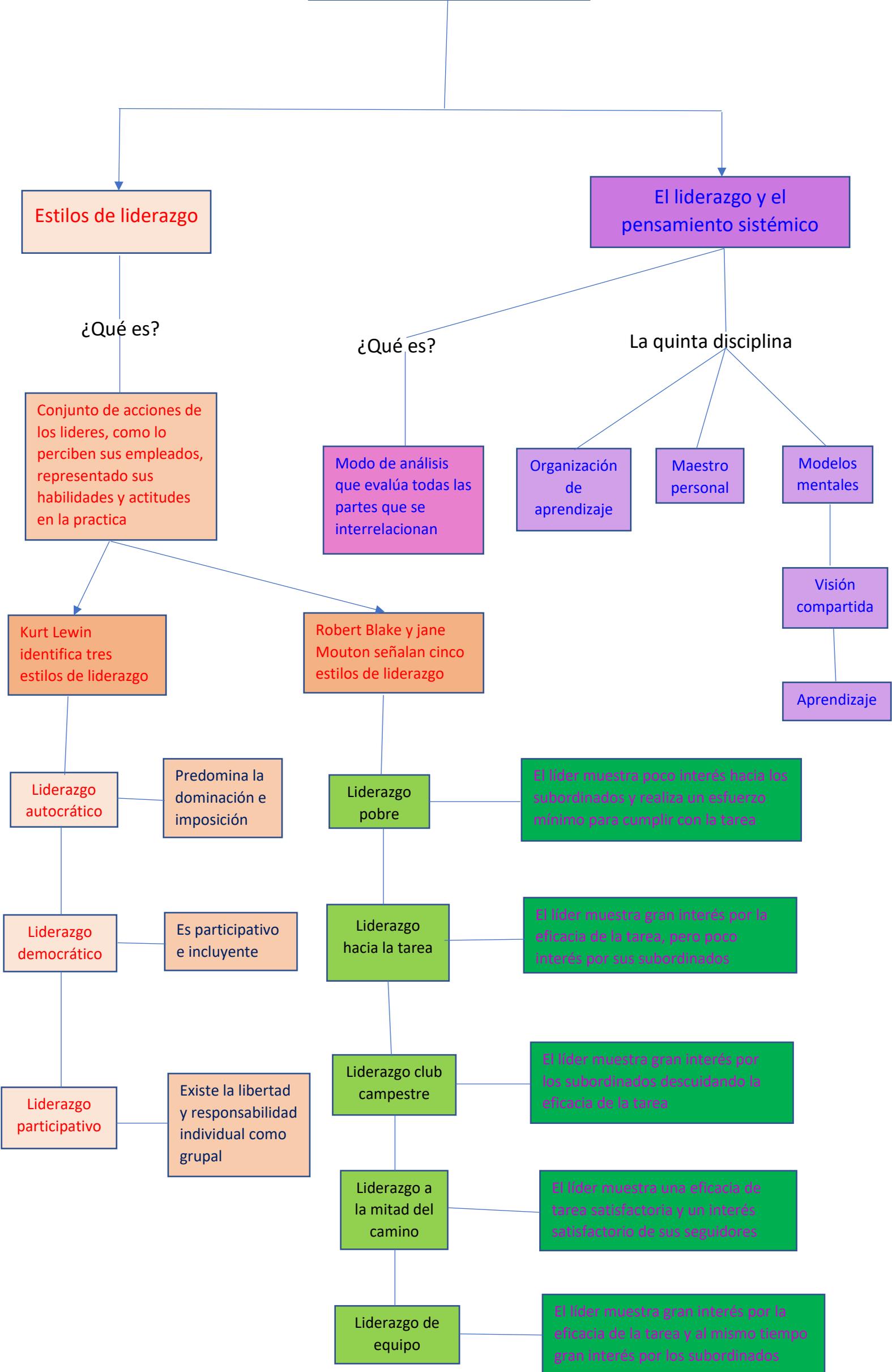
**NOMBRE DEL TRABAJO: MAPA
CONCEPTUAL**

MATERIA: DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

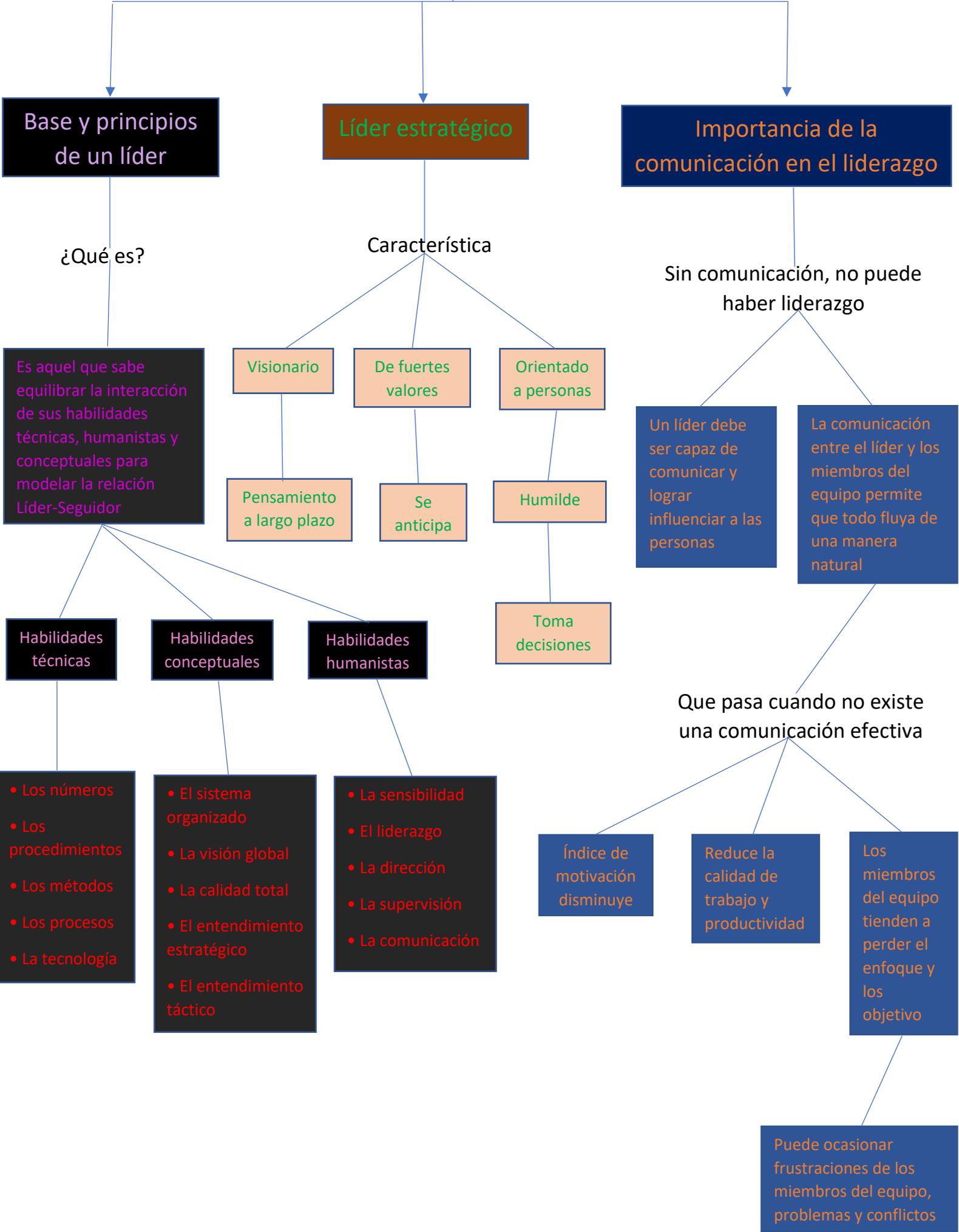
GRADO: 7

GRUPO: B

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO



EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO



Base y principios de un líder

¿Qué es?

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

Habilidades técnicas

- Los números
- Los procedimientos
- Los métodos
- Los procesos
- La tecnología

Habilidades conceptuales

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

Habilidades humanistas

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

Líder estratégico

Característica

Visionario

Pensamiento a largo plazo

De fuertes valores

Se anticipa

Orientado a personas

Humilde

Toma decisiones

Importancia de la comunicación en el liderazgo

Sin comunicación, no puede haber liderazgo

Un líder debe ser capaz de comunicar y lograr influenciar a las personas

La comunicación entre el líder y los miembros del equipo permite que todo fluya de una manera natural

Que pasa cuando no existe una comunicación efectiva

Índice de motivación disminuye

Reduce la calidad de trabajo y productividad

Los miembros del equipo tienden a perder el enfoque y los objetivos

Puede ocasionar frustraciones de los miembros del equipo, problemas y conflictos

EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

El papel del liderazgo en la solución de problemas

Resulta de vital importancia que el líder tenga una visión importante para analizar problemas y tomar decisiones

¿Qué es un problema?

¿Qué es la decisión?

Es simplemente una dificultad que lleva a lo que es discutible, cuestionable o dudoso

Es la enunciación de un curso de acción con el firme propósito de llevar a cabo una determinación a la que se llega después de deliberar

El líder debe de

Reconocer 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

Negociación

Que es la negociación según estos autores

Características

Montaner

Actividad mediante la cual ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades

Chiavenato

Proceso de tomar decisiones conjuntas

Maddux

Proceso que se sigue para satisfacer necesidades

Neale y Bazerman

Proceso para que las partes independientes tomen una decisión cuando sus preferencias no son coincidentes

Hughes

Es una metodología que ayuda a resolver conflictos

Establecer y acercar posiciones para llegar a un acuerdo que sea beneficioso para ambas

Ambos negociadores obtengan o cedan ventajas

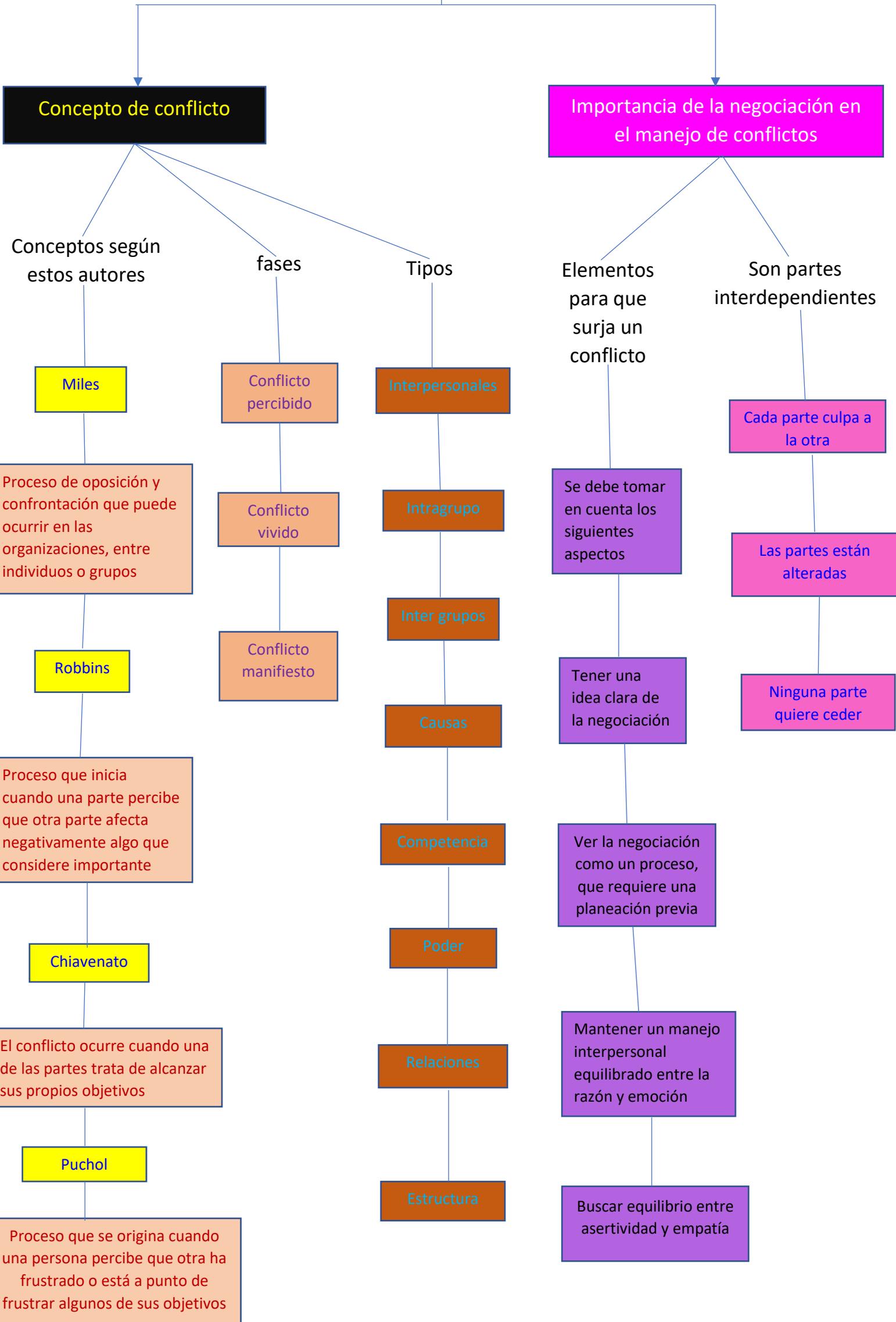
Las negociaciones se realizan

Entre dos personas

Entre una persona y un grupo

Entre grupos

EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO



Bibliografía

UDS. (s.f.). DIRECCIÓN Y LIDERAZGO . En UDS, *DIRECCIÓN Y LIDERAZGO* (págs. 58-85). COMITAN DE DOMINGUEZ CHIAPAS .