NOMBRE DEL ALUMNO: Filadelfo domingo ruiz hernandez

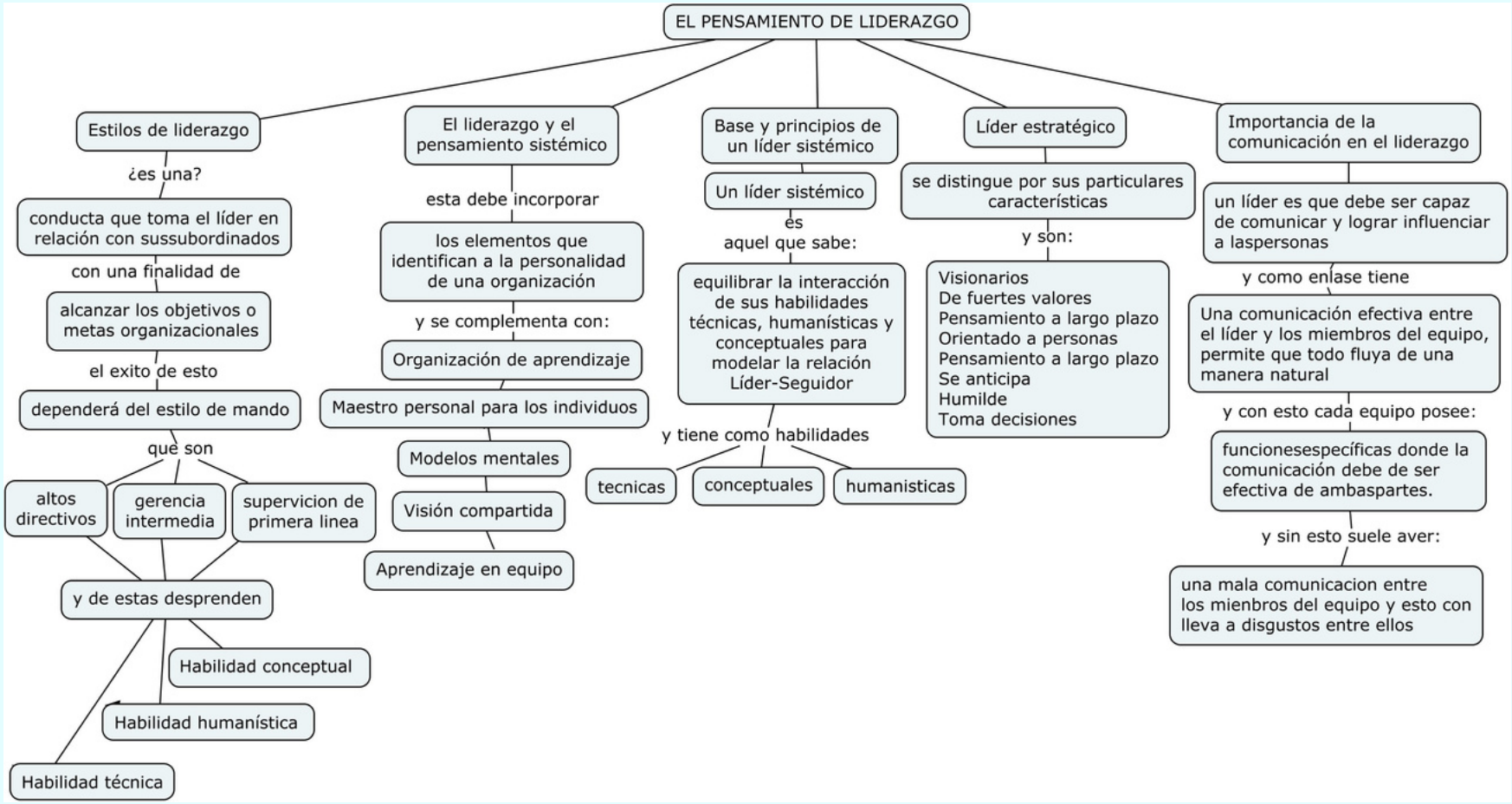
NOMBR DEL PROFESOR: Nayeli morales

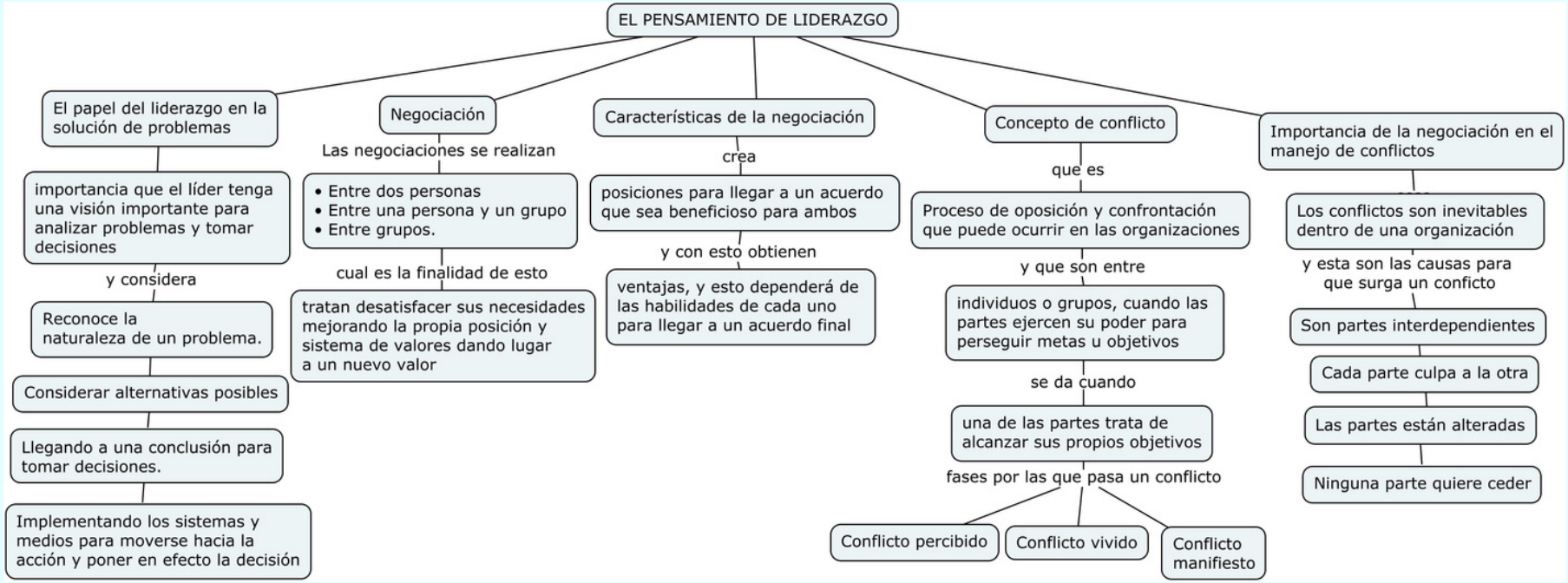
NOMBRE DEL TRABAJO: Mapa conceptual

MATERIA: Direccion y liderazgo

GRADO: 7

GRUPO: LMVZ


EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO
Estilos de liderazgo
¿es una?
conducta que toma el líder en relación con sussubordinados
con una finalidad de
alcanzar los objetivos o metas organizacionales
el exito de esto
dependerá del estilo de mando
que son
altos directivos
gerencia intermedia
supervicion de primera linea
y de estas desprenden
Habilidad conceptual
Habilidad humanística
Habilidad técnica
El liderazgo y el pensamiento sistémico
esta debe incorporar
los elementos que identifican a la personalidad de una organización
y se complementa con:
Organización de aprendizaje
Maestro personal para los individuos
Modelos mentales
Visión compartida
Aprendizaje en equipo
Base y principios de un líder sistémico
Un líder sistémico
es
aquel que sabe:
equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para modelar la relación Líder-Seguidor
y tiene como habilidades
tecnicas
conceptuales
humanisticas
Líder estratégico
se distingue por sus particulares características
y son:
Visionarios
De fuertes valores
Pensamiento a largo plazo
Orientado a personas
Pensamiento a largo plazo
Se anticipa
Humilde
Toma decisiones
Importancia de la comunicación en el liderazgo
un líder es que debe ser capaz de comunicar y lograr influenciar a laspersonas
y como enlase tiene
Una comunicación efectiva entre el líder y los miembros del equipo, permite que todo fluya de una manera natural
y con esto cada equipo posee:
funcionesespecíficas donde la comunicación debe de ser efectiva de ambaspartes.
y sin esto suele aver:
una mala comunicacion entre los mienbros del equipo y esto con lleva a disgustos entre ellos


EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO
El papel del liderazgo en la solución de problemas
importancia que el líder tenga una visión importante para analizar problemas y tomar decisiones
y considera
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
Negociación
Las negociaciones se realizan
• Entre dos personas
• Entre una persona y un grupo
• Entre grupos.
cual es la finalidad de esto
tratan desatisfacer sus necesidades mejorando la propia posición y sistema de valores dando lugar a un nuevo valor
Características de la negociación
crea
posiciones para llegar a un acuerdo que sea beneficioso para ambos
y con esto obtienen
ventajas, y esto dependerá de las habilidades de cada uno para llegar a un acuerdo final
Concepto de conflicto
que es
Proceso de oposición y confrontación que puede ocurrir en las organizaciones
y que son entre
individuos o grupos, cuando las partes ejercen su poder para perseguir metas u objetivos
se da cuando
una de las partes trata de alcanzar sus propios objetivos
fases por las que pasa un conflicto
Conflicto percibido
Conflicto vivido
Conflicto manifiesto
Importancia de la negociación en el manejo de conflictos
Los conflictos son inevitables dentro de una organización
y esta son las causas para que surga un conficto
Son partes interdependientes
Cada parte culpa a la otra
Las partes están alteradas
Ninguna parte quiere ceder