



Alumno: Fernando Morales

Profesor: Nayeli Morales Gómez

Materia: Dirección y liderazgo

Trabajo: Mapa conceptual

Licenciatura: Medicina veterinaria y zootecnia

Cuatrimestre: 7

El pensamiento del liderazgo

Estilos de liderazgo

Hace referencia a la conducta que toman los líderes en relación a los subordinados

Debe contar con ciertas habilidades

- _Habilidad conceptual
- _Habilidad humanística
- _Habilidad técnica

Estilos

Kurt Lewin

Bloke mount

- Liderazgo autocrático
- Liderazgo democrático
- Liderazgo participativo

- Liderazgo pobre
- Liderazgo hacia la tarea
- Liderazgo club campestre
- Liderazgo a mitad del camino
- Liderazgo de equipo

El liderazgo y el pensamiento sistémico

Este debe visualizar la interacción de los elementos que identifican las personalidades

Enfoques 2 ejemplos

El carácter sistemático del líder debe interpretar y aplicar

El hombre es un ser armónico en un sistema libre. Toda organización es un sistema cooperativo. En las organizaciones la relación debe ser jefe y colaborador

Líder estratégico

Se distingue por particulares, siempre tienen en mente los resultados en conseguir, son visionarios, de fuertes valores, orientan a personas, tienen pensamiento a largo plazo, son anticipados y humildes

Saben tomar buenas decisiones

Importancia de la comunicación en el liderazgo

Sin comunicación no puede haber liderazgo

El líder debe ser capaz de comunicar a las personas y lograr influenciar a los demás

Debe transmitir energía y visión

Cuando no hay comunicación

Índices de motivación disminuyen. Reduce la calidad del trabajo y productividad. Perder el enfoque. Frustraciones.

El papel del liderazgo en la solución de problemas

El líder debe tener una visión importante para analizar y tomar mejores decisiones

- _Reduce la motivación del problema.
- _Considera alternativas posibles.
- _Llegando a unas conclusiones para la decisión.
- _Implementa sistemas y medios para moverse hacia la acción y poner en efecto la decisión.

Negociación

Se usan enlaces entre personas

Entre dos personas, entre una persona y un grupo, y entre grupos.

La negociación satisface las necesidades de las personas, se toman buenas decisiones, y así elegir la mejor alternativa.

Concepto de conflicto

Oposición y confrontación

Individuos

Grupos

Proceso que se origina cuando una persona percibe que la otra ha frustrado o esta apunto de frustrar alguno de sus objetivos o intereses.

intragrupal

interpersonales

intergrupal

Causas que la originan

- _Competencia
- _Poder
- _Relaciones
- _Estructura
- _Funciones

Importancia de la negociación en el manejo de conflictos

Tener una idea clara de negociación, verla como un proceso, que requiere planeación previa, mantener un manejo interpersonal equilibrada entre la razón y la emoción

Mantenernos fijos. Propósito central del negociador es resolver el problema. Buscar equilibrio entre asertividad y empatía.