



Mi Universidad

mapa conceptual

Nombres: Cristian Sebastián Hernández Gordillo

Nombre del Tema: dirección y liderazgo

Parcial: 3

Nombre de la Materia: dirección y liderazgo

Nombre del Profesor: Nayeli morales Gómez

Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Cuatrimestre: Séptimo

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

ESTILO DE LIDERAZGO

conducta que toma el líder en relación con sus subordinados con la finalidad de alcanzar los objetivos o metas organizacionales

DEPENDE

De su experiencia y educación para el desarrollo de habilidades.

NIVEL JERARQUICO

altos directivos
gerencia intermedia
supervisor de primera línea

HABILIDADES

- **Habilidad conceptual** es la competencia para comprender y concebir a la organización en su conjunto
- **Habilidad humanística** es la competencia para comprender e influir en las personas tomando en cuenta sus necesidades
- **Habilidad técnica** es la competencia para desarrollar una tarea específica de trabajo

EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

El líder sistémico debe visualizar en forma integral la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización

7 ELEMENTOS

1. Estructura
2. Sistemas
3. Estilo
4. Personal
5. Capacidades
6. Estrategia
7. Valores compartidos

BASES DE UN LIDER SISTEMATICO

La correlación no es más que cómo se relacionan ambas variables entre sí. En la tabla siguiente te muestro algunos tipos de correlación: **diagrama de dispersión**

HABILIDADES

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

- habilidades conceptuales**
La calidad total
El entendimiento estratégico
El entendimiento táctico
- habilidades humanísticas**
La sensibilidad
El liderazgo
La dirección

LÍDER ESTRATÉGICO

El líder estratégico se distingue por sus particulares características; tienen siempre en mente los resultados a conseguir, con una visión del negocio que les diferencia del resto

VISIONARIO

posee una visión, tanto del entorno, como del producto o servicio, como del propio equipo de trabajo

DE FUERTES VALORES

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

habilidades que tiene

Orientado a personas
Pensamiento a largo plazo
Se anticipa
Humilde
Toma decisiones

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN

«Sin comunicación no puede haber liderazgo»
¿A que nos referimos? Una de las principales cualidades de un líder es que debe ser capaz de comunicar y lograr influenciar a las personas, si la comunicación no existe, no habrá seguidores entonces, no habrá liderazgo.

MOTIVACION

El líder debe de ser capaz de transmitir la estrategia y la visión de la empresa, así como también los objetivos específicos

UNA MALA COMUNICACION

- índices de motivación baja
- piensan si siguen a un líder o no
- impacto directo en la calidad de trabajo

QUE PERMITE

Nos permite que los equipos de trabajo puedan coordinar las actividades de manera fluida, crea compromiso entre todos, permite tener una visibilidad de los objetivos y la visión de la organización, crea eficiencia en los procesos, aumenta la productividad, intenta ser lo más transparente y clara posible

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. Cuando un líder reconoce la naturaleza de un problema y entiende lo que puede hacer al respecto, considerando alternativas posibles, llegando a una conclusión para tomar decisiones

SU FUNCION

Análisis del problema y toma de decisiones, con ideas claras

CONSIDERACIONES

una herramienta importante para analizar problemas, considerar alternativas, llegar a una conclusión y moverse a la acción, para darle solución a los problemas.

PROBLEMATICAS

se gestan, desarrollan y proliferan marañas de problemas, acusaciones mutuas, resentimientos, pérdida de motivación

NEGOCIACIÓN

En la antigüedad se resolvían los conflictos a través de una lucha directa donde había un vencedor y un vencido, en la actualidad esto se ha convertido en una habilidad llamada negociar

QUE ES

“Es la actividad mediante la cual ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades, mejorando la propia posición y sistema de valores dando lugar a un nuevo valor

CARACTERISTICAS

Acuerdos de ambas partes ambos negociadores obtengan o cedan ventajas

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

CONCEPTO DE CONFLICTO

no tiene una definición clara, pero la mayoría de las personas reconoce sus manifestaciones, son sinónimos de conflicto: la lucha, la pugna y la dificultad, y está ligada con el desacuerdo, la discrepancia y la polémica.

ROBBINS 2002

Proceso que inicia cuando una parte percibe que otra parte afecta (o puede afectar) negativamente algo que considere importante

FASES

1. Conflicto percibido
2. Conflicto vivido
3. Conflicto manifiesto

CAUSAS

Competencia: que origina lucha, provocación y agresividad entre las personas al defender sus posturas o alcanzar metas personales.

Poder: es la ambición por obtener mayor autoridad y beneficios persiguiendo niveles jerárquicos más altos.

NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTOS

Los conflictos son inevitables dentro de una organización, y se da como parte de las interacciones entre las personas en el desarrollo del trabajo, por lo tanto es algo común, frecuente e inevitable.

LOS 4 ELEMENTOS

- Son partes interdependientes: una parte quiere o necesita algo que tiene o posee la otra parte.
- Cada parte culpa a la otra: no asumen su responsabilidad.
- Las partes están alteradas: surgen emociones negativas
- Ninguna parte quiere ceder: es cuando se hace inminente la negociación

TENER EN CUENTA

Tener una idea clara de la negociación.

- Ver la negociación como un proceso, que requiere una planeación previa.
- Mantener un manejo interpersonal equilibrado entre la razón y emoción