



Mapa conceptual

Nombre del alumno (a): José Rafael Hernández Guzmán

Nombre del tema: Pensamiento y las relaciones de liderazgo

Parcial: I ro

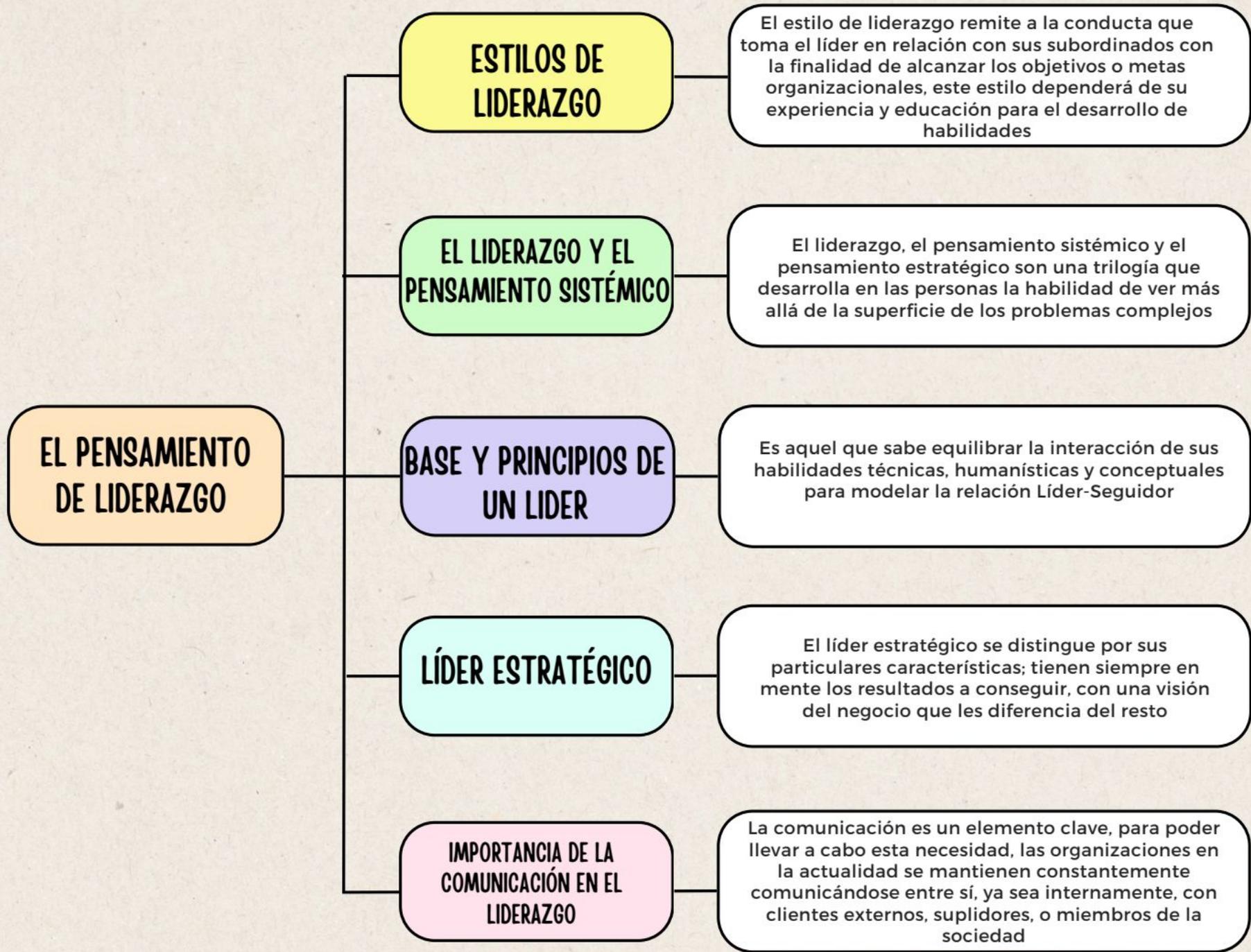
Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo

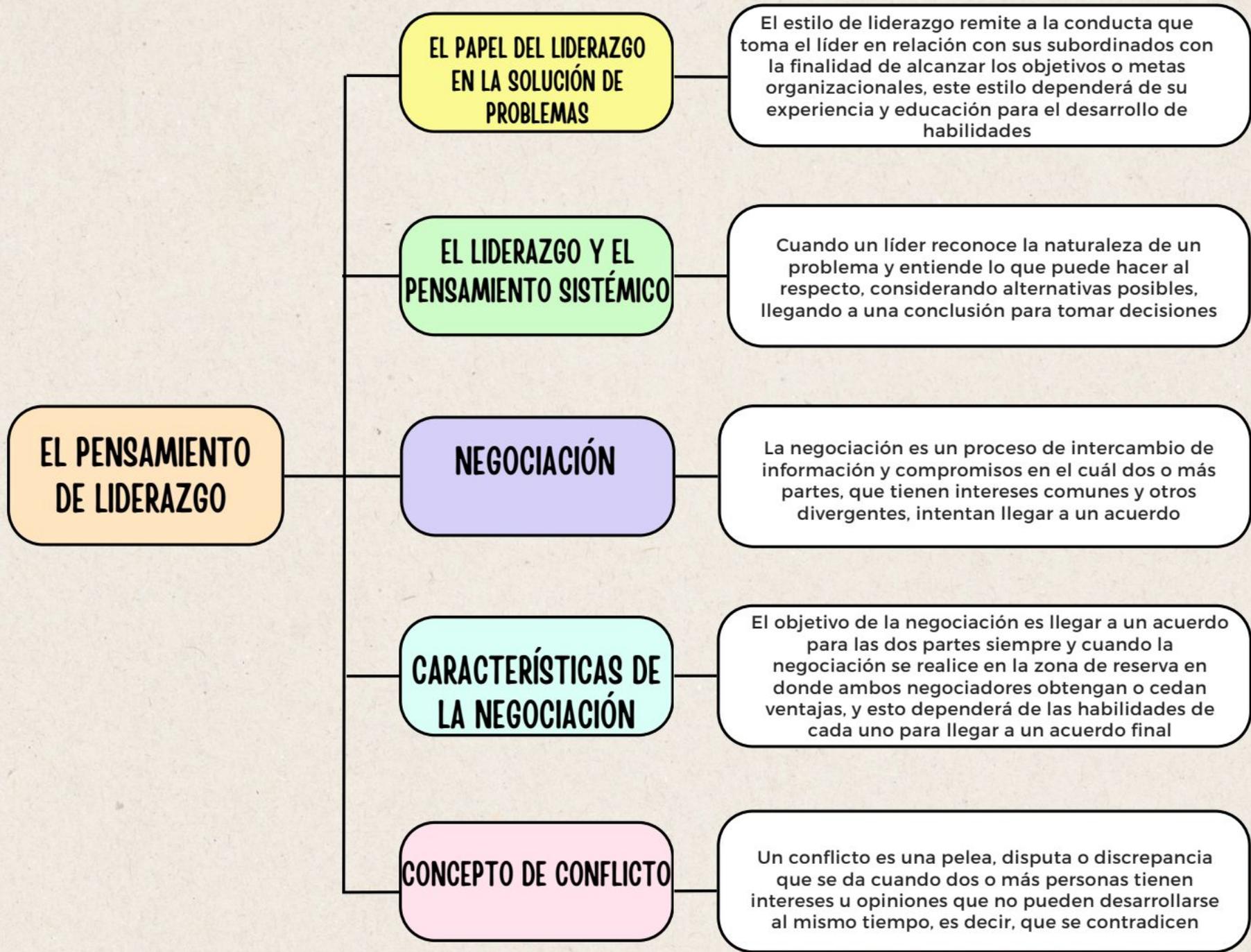
Nombre del profesor: Beatriz Adriana Méndez González

Nombre de la Licenciatura: Dirección y liderazgo

Cuatrimestre: 7.^a

Pichucalco, Chiapas a 30 de noviembre del 2024





EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

FASES POR LAS QUE OCURRE EL CONFLICTO

Conflicto percibido: Es cuando se percibe que existe una diferencia con la otra parte.
Conflicto vivido: Es cuando surgen emociones negativas como resultado del conflicto percibido.
Conflicto manifiesto: El conflicto se expresa abiertamente por alguna de las partes involucradas.

IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTOS

Si se mira al conflicto de manera negativa se tratará de evitar por cualquier medio ya que se podrá pensar que este afectará las relaciones interpersonales, la sinergia del grupo, la comunicación, llegando al enfrentamiento y terminando por dividir a las partes involucradas

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

RELACIONES DIÁDICAS

La teoría diádica o también llamado liderazgo individualizado es un enfoque del liderazgo que intenta explicar por qué los líderes varían su comportamiento teniendo más influencia y efectos con distintos seguidores

EL LÍDER Y LAS RELACIONES INTERPERSONALES

La vinculación diádica vertical señala cómo los líderes forman relaciones uno a uno con sus seguidores, en una relación interpersonal, lo cual da como resultado y grupos de incluidos y excluidos dentro de la unidad del trabajo del líder

EL LÍDER Y LA DELEGACIÓN

El liderazgo efectivo implica tomar decisiones acertadas que guíen a la organización hacia sus objetivos y fomenten un ambiente de trabajo positivo y productivo.

TIPOS DE DELEGACIÓN

- Delegación administrativa
- Delegación de deuda
- Delegación legislativa
- Delegación de funciones

EL LÍDER COMO MOTIVADOR DE SU EQUIPO

El líder motivador tiene la capacidad de guiar y motivar a su equipo a la vez que fortalece un clima de trabajo positivo.

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

¿QUÉ TÉCNICAS DEBERÍAS PONER EN PRÁCTICA SI QUIERES LLEGAR A SER UN LÍDER MOTIVADOR?

- Participación
- Reconocimiento
- Fomento de relaciones
- Metas claras
- Formación técnica
- Incentivos y promoción

EL LÍDER COMO AGENTE DE CAMBIO

Es aquel que practica la acción, impulsor y promotor y cambio es un proceso de transformación o movimiento, son personas visionarias, generadores de elementos de gran valor para la organización,

EL LÍDER Y LA DELEGACIÓN

El liderazgo efectivo implica tomar decisiones acertadas que guíen a la organización hacia sus objetivos y fomenten un ambiente de trabajo positivo y productivo.

TIPOS DE DELEGACIÓN

- Delegación administrativa
- Delegación de deuda
- Delegación legislativa
- Delegación de funciones

LA CULTURA DE LOS CLANES

Como su nombre lo indica, la cultura del clan funciona a través de un grupo unido de personas

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

LA CULTURA DE LA ADHOCRACIA

Los empleados y líderes en esta cultura organizacional son a la vez innovadores y audaces. Existe un fuerte compromiso en la creación de nuevos estándares, manteniendo la mejora continua y encontrando constantemente soluciones creativas

LA CULTURA DEL MERCADO

La cultura dentro de una organización es un impulsor extremadamente importante del éxito de la organización y la satisfacción general del empleado

CARACTERÍSTICAS DE LA CULTURA ORGANIZACIONAL

- Viabilidad
- Relaciones
- Rendimiento
- Evolución
- Alineación
- Colaboración
- Contribución

LIDERAZGO EN LA CULTURA MEXICANA

La cultura en México, y los valores que ésta conlleva están profundamente arraigados y son parte de la convivencia humana cotidiana, que a la vez se ve reflejada en su comportamiento dentro de la organización y el impacto sobre la misma

COMPETITIVIDAD Y LIDERAZGO

La competitividad empresarial es el proceso de lograr y mantener una posición destacada en la industria en los rubros de cobertura de mercado, volumen de negocios y calidad del servicio al cliente