Nombre del Alumno: Erika patricia Hernández Gómez

Nombre del tema: Mapa mental

Parcia: III y IV

Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo

Nombre del profesor: Anel Alejandra Ruiz Ordoñez

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: 7mo

ANTOLOGIA UDS 2 DIIEMBRE 2024

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

- Competitividad y liderazgo
  - requiere de políticas más flexibles, capacidad de adaptación y apertura ante la diversidad
  - los valores
- Liderazgo en la Cultura Mexicana
  - la cultura del clan funciona a través de un grupo unido de personas
  - Liderazgo transcultural
    - comprender y adaptarse a las diferentes culturas para inspirar y guiar equipos multiculturales hacia el éxito
- Cultura, rasgos culturales y cultura organizacional
- Liderazgo transcultural
  - implica una acción o transformación
    - puede ser incluso doloroso
    - necesitan líderes competitivos, preparados y capaces para dirigir el cambio
- El líder como agente de cambio.
  - Son partes interdependientes: una parte quiere o necesita algo que tiene o posee la otra parte.
    - El conflicto puede traer consecuencias positivas o negativas
- El líder como motivador de su equipo
  - tiene la capacidad de guiar y motivar a su equipo a la vez que fortalece un clima de trabajo positivo
    - Participación
    - Reconocimiento
    - Fomento de relaciones
- El líder y las relaciones interpersonales
  - fuertes lazos con el líder emana relación de apoyo caracterizada por mucha confianza, respeto, lealtad e influencia
    - miembros favoritos, alejados del grupo
- LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO
  - Relaciones diádicas
    - 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.
    - Díada: es la relación que surgen entre un líder y un seguidor
- Importancia de la negociación en el manejo de conflictos
  - Etapas de la negociación1.- PreparaciónAntagonismo
  - 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
    - "Proceso que se origina cuando una persona percibe que otra ha frustrado o está a punto de frustrar alguno de sus objetivos o intereses" (Puchol, 2003, p. 439)
    - Las fases por las que pasa un conflicto son
      - 1.-conflicto percibido 2.- conflicto vivido 3.- conflicto manifiesto

- Estilos De Liderazgo.
  - la conducta que toma el líder en relación con sus subordinados con la finalidad de alcanzar los objetivos o metas organizacionales
    - 1.-Liderazgo pobre 2.- Liderazgo hacia la tarea 3.- Liderazgo club campestre 4.- Liderazgo a la mitad del camino 5.- Liderazgo de equipo
- El liderazgo y el pensamiento sistémico
  - "todo está conectado con todo
    - ..... 1.- Organización de aprendizaje 2.- Maestro personal para los individuos 3.- Modelos mentales 4.-Visión compartida 5.- Aprendizaje en equipo 6.-
      - sistema total de dirección
- Base y principios de un líder sistémico
  - es aquel que sabe equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para modelar la relación Líder-Seguidor
    - Los números
      - Los procedimientos
      - Los métodos
      - Los procesos
      - La tecnología
      - La maquinaria y los equipos
      - Los sistemas de información
      - El pensamiento abstracto
      - La inteligencia racional
- Líder estratégico
  - características
    - principales habilidades que deben desarrollar los líderes, ya que con ella pueden influir en sus colaboradores.
      - como hacer evaluaciones, impartir tareas, explicar metas y objetivos,
- Importancia de la comunicación en el liderazgo
- El papel del liderazgo en la solución de problemas
  - l.- Visionario 2.- De fuertes valores 3.- Orientado a personas 4.- Pensamiento a largo plazo 5.- Se Toma decisiones Humildad
  - el líder ejerza su poder de influencia para plantear un problema, analizar alternativas de solución
    - considerar alternativas, llegar a una conclusión y moverse a la acción, para darle solución a los problemas
- Negociación
  - n proceso de intercambio de información y compromisos en el cuál dos o más partes, que tienen intereses comunes y otros divergentes
    - conversación importante donde dos o más personas o grupos quieren llegar a un acuerdo
      - consepto
        - Es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes"
- Características de la negociación
  - El objetivo de la negociación es llegar a un acuerdo para las dos partes siempre y cuando la negociación se realice en la zona de reserva en donde ambos negociadores obtengan o cedan ventajas
    - Existen dos o más interesadas
      - Las partes negociadoras están interrelacionadas
- Concepto de conflicto

Presented with xmind