



**Mi Universidad**

## **Mapa conceptual y cuadro sinóptico**

*Nombre del Alumno: Rosalinda Santiago Ramírez*

*Nombre del tema: El pensamiento de liderazgo y negociación*

*Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo*

*Nombre del profesor: Lic. Antonio Galera Pérez*

*Nombre de la Licenciatura: Enfermería*

*Cuatrimestre: séptimo*

# EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

## Estilos de liderazgo.

El estilo de liderazgo remite a la conducta que toma el líder en relación con sus subordinados con la finalidad de alcanzar los objetivos o metas organizacionales.

El éxito de un líder dependerá del estilo de mando, y se debe recordar que un directivo o líder tendrá que manejar las habilidades tanto técnicas como humanísticas y conceptuales dependiendo el nivel jerárquico que ocupe en la estructura organizacional.

## 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.

### Elementos.

1. estructura
2. sistema
3. estilo
4. personal
5. capacidades
6. estrategias
7. valores compartidos

El líder sistémico debe pensar en el liderazgo como un sistema de colaboración entre líder y seguidores, en que la acción de dirigir sea recíproca –de modo que la relación de mandar y obedecer; de mandato y obediencia– sea alternativa o tal vez interactiva.

## 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.

Un líder sistémico tendrá que equilibrar en forma consistente sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para anticipar los efectos y coordinar las interrelaciones presentes y futuras de manera que le permita diseñar los sistemas de apoyo necesarios.

## 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

### características del líder estratégico

1. visionario
2. de fuertes valores
3. orientados a personas
4. pensamiento a largo plazo
5. se anticipa
6. humilde
7. toma de decisiones

## Importancia de la comunicación en el liderazgo.

Sin comunicación, no puede haber liderazgo. 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.

La motivación de los grupos de trabajo, depende enormemente de la comunicación que posee el líder con el equipo. El líder debe de ser capaz de transmitir la estrategia y la visión de la empresa, así como también los objetivos específicos de su organización.

Sin comunicación, no puede haber liderazgo», la comunicación tiene un enorme poder en todos los sentidos, puede destruir fácilmente una empresa y a la vez puede fortalecerla y llevar a otro nivel, todo depende de su adecuado uso y cómo es manejada la comunicación de los líderes de la organización.

## 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 se está hablando de un liderazgo eficaz, orientado a lograr objetivos.

el líder ejerza su poder de influencia para plantear un problema, analizar alternativas de solución, tomar una decisión y ejercer las acciones que sean necesarias para resolver el problema.

NEGOCIACIÓN

**CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN**

La negociación es la relación entre dos o más personas sobre una cuestión que es conflictiva, con el propósito de establecer y acercar posiciones para llegar a un acuerdo que sea beneficioso para ambos.

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, y esto dependerá de las habilidades de cada uno para llegar a un acuerdo final.

**CONCEPTO DE CONFLICTO**

Concepto

“Proceso de oposición y confrontación que puede ocurrir en las organizaciones, entre individuos o grupos, cuando las partes ejercen su poder para perseguir metas u objetivos que valoran y, así, obstruyen el avance de una o varias metas más” (Miles, 1980, pp. 171-172).

Concepto

“Proceso que inicia cuando una parte percibe que otra parte afecta (o puede afectar) negativamente algo que considere importante” (Robbins, 2002, p. 549).

En las organizaciones podemos observar diferentes tipos de conflictos:

1. Interpersonales: entre personas
2. Intragrupo: dentro de un grupo
3. Inter grupos: entre grupos

**IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTOS**

Si se lleva a cabo una adecuada negociación, los efectos positivos prevalecerán sobre los negativos y es precisamente la persona que negocie, quien tendrá que mostrar esa capacidad y habilidad para prevenir o resolver conflictos en los momentos en que éstos inicien, se evadan o estallen.

En esta situación se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- 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.
- En la negociación de conflictos, es muy importante mantenerse orientado a los resultados concretos.
- El propósito central del negociador es resolver un problema conjunto con ventajas para ambas partes.
- Buscar equilibrio entre asertividad y empatía.

para el líder de los tiempos de cambio y conflicto será necesario reconocerse a sí mismo como dinámico y con capacidad de reconocer los sentimientos propios y de los demás, motivarse, motivar y manejar adecuadamente las relaciones.

## REFERENCIA BIBLIOGRAFICA

Universidad del sureste, [Uds.], 2022 antología dirección y liderazgo pg. 50 a 73  
fuente:<file:///C:/Users/Lenovo/Pictures/antologia%20direccion%20y%20liderazgo.pdf>