



**Mi Universidad**

**NOMBRE DEL PROFESOR: ANTONIO GALERA PÉREZ**

**NOMBRE DE LICENCIATURA: ENFERMERÍA**

**NOMBRE DEL TRABAJO: MAPA CONCEPTUAL. EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO**

**MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO**

**GRADO: SÉPTIMO CUATRIMESTRE**

**GRUPO: B SEMIESCOLARIZADO**

**PICHUCALCO, CHIAPAS A 04 DE DICIEMBRE 2022**

# EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Estrategias

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, este estilo dependerá de su experiencia y educación para el desarrollo de habilidades. El éxito de un líder dependerá del estilo de mando, y se debe recordar que un directivo tendrá que manejar las habilidades tanto técnicas como humanas y conceptuales dependiendo el nivel jerárquico en la estructura orgánica.

HABILIDADES DIRECTIVAS

ESTILOS DE LIDERAZGO

ESTILO DE LIDERAZGO

TECNICAS

HUMANAS

BENEFICIAN

Habilidad conceptual es la competencia para comprender y concebir a la organización en su conjunto, a través de la formulación de estrategias que muestren el rumbo y dirección.

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

Estilo de Liderazgo: es el "conjunto de acciones de los líderes, como lo perciben sus empleados, representando sus habilidades y actitudes en la práctica"

Los estilos de liderazgo se pueden ubicar en las teorías de comportamiento del liderazgo, los cuales difieren con según el poder u orientados hacia las tareas y las personas

Liderazgo autocrático. En este tipo predomina la dominación e imposición ordena lo que se debe hacer.

Liderazgo democrático: este estilo es participativo e incluyente, la comunicación se da en dos vías (descendente y ascendente)

Liderazgo participativo: es un estilo en el cual existe la libertad y la responsabilidad individual como grupal.

## EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

ESTRATEGIAS

Organización de aprendizaje:  
 Maestro personal para los individuos  
 Modelos mentales  
 Visión compartida  
 Aprendizaje en equipo:

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

Estructura	Sistemas
Estrategias	capacidades
Valores	estilos
Personal.	

Un líder sistémico no puede darse el lujo de ignorarlas, ya que coadyuvan o respaldan a una organización en su desarrollo. Es muy importante señalar que el Carácter Sistémico del Liderazgo supone la aplicación sistémica o la aplicación de la teoría de los sistemas a la comprensión del hombre

## EL PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

*soluciones*

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, implementando los sistemas y medios para moverse hacia la acción y poner en efecto la decisión, entonces se está hablando de un liderazgo eficaz, orientado a lograr objetivos

La función máxima de los dirigentes, tanto en la vida familiar, como en la administración de empresas y negocios de la política y la toma de decisiones. Un jefe, un ejecutivo, es por definición, el que toma las decisiones.

## LÍDER ESTRATÉGICO

*vision*

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.

*humildad*

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. “,  
Orientado a personas  
Pensamiento a largo plazo

*buscar*

Los problemas no deben quedarse estáticos, es necesario que la influencia del líder sobre la conducta de otros, sus seguidores o subalternos, permita la toma de decisiones. Una decisión es “la enunciación de un curso de acción con el firma propósito

## IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO.

*características*

«Sin comunicación, no puede haber liderazgo». El ser humano por naturaleza posee necesidades sociales como es ser parte de la sociedad, relacionarse con las personas, pertenecer a grupos sociales entre otros. La comunicación es un elemento clave, para poder llevar a cabo esta necesidad

*estrategias*

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.

*innovación*

El sistema organizado de comunicación a través de la utilización de las tecnologías nos permite que los equipos de trabajo puedan coordinar las actividades de manera fluida,



**Mi Universidad**

**NOMBRE DEL PROFESOR: ANTONIO GALERA PÉREZ**

**NOMBRE DE LICENCIATURA: ENFERMERÍA**

**NOMBRE DEL TRABAJO: CUADRO SINOPTICO. DE NEGOCIACION**

**MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO**

**GRADO: SÉPTIMO CUATRIMESTRE**

**GRUPO: B SEMIESCOLARIZADO**

**PICHUCALCO, CHIAPAS A 04 DE DICIEMBRE 2022**

N  
E  
G  
O  
C  
I  
A  
C  
I  
O  
N

NEGOCIACION

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.

“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”

“Es el proceso que se sigue para satisfacer necesidades, cuando otra persona controla lo que nosotros queremos.

“Es un proceso para que las partes independientes tomen una decisión cuando sus preferencias no son coincidentes.

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.

La calidad de la negociación se mide por el impacto y la influencia que se ejerza en la contraparte y no sólo por la intención que se tenga en la misma.

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.

Concepto de conflicto

El 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

“El conflicto ocurre cuando una de las partes (sea un individuo o un grupo) trata de alcanzar sus propios objetivos, que están relacionados con los de otra parte, la cual interfiere con la que está tratando de alcanzar sus objetivos

Relaciones: se deriva de las interacciones de las personas en diferentes niveles; con jefes, subordinados y compañeros, que es inevitable y el más recurrente, debido a la naturaleza del ser humano.

## REFERENCIAS

Fred R. David (2008). Conceptos de administración estratégica. México Pearson Prentice Hall. 11ª edición

Thompson. Strickland (1998) Dirección y administración estratégicas (conceptos, casos y lecturas) México Mc Graw Hil.

Bertalanffy, Ludwig, von, et al. (1980). Teoría general de sistemas. (3ª ed.). México: Fondo de Cultura Económica.

Gannon Martín J. (1994) Administración por resultados México editorial CECSA

