

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Estilos de liderazgo

Conducta que toma el líder con relación a los subordinados

CONJUNTO DE ACCIONES

Perciben sus empleados, representando sus habilidades y actitudes en la práctica

Lider tendrá habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales

Conceptual: comprender concebir la formulación de estrategia

Humanístico: comprender e influir en sus necesidades

Técnica: desarrolla una tarea específica del trabajo dentro de su ámbito de especialidad

Teorías de comportamiento del liderazgo, difieren según el poder u orientados hacia las tareas y las personas.

Liderazgo autocrático predomina en dominación e imposición

Liderazgo democrático: participativo e incluyente a comunicación.

Liderazgo participativo: existe a libertad y responsabilidad individual.

EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

Un modo de análisis que evalúa todas las partes que se interrelacionan y que a su vez conforman una situación hasta lograr una mayor conciencia

Visualizar en forma integral la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización.

Quinta Disciplina

Organización de aprendizaje.
Maestro personal.

Modelos mentales.
Visión compartida.
Aprendizaje en equipo.

BASE Y PRINCIPIOS DE UN LÍDER SISTÉMICO.

Sabe equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para modelar la relación Líder-Seguidor.
Habilidades Técnicas.

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

Habilidades conceptuales

- El sistema organización
 - La visión global
 - La calidad total
- El entendimiento estratégico

Habilidades Humanísticas: La sensibilidad. El liderazgo. La dirección. La supervisión. La comunicación. La motivación

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Líder estratégico

Se distingue por sus particulares características; tienen siempre en mente los resultados a conseguir.

Visionario: posee una visión, tanto del entorno,
-De fuertes valores: fideliza a sus colaboradores mediante los valores que transmite. El fin no justifica los medios.
-Orientado a personas: cree firmemente en las personas,

Pensamiento a largo plazo:

- Se anticipa: se adelanta a los cambios, innovando en cuanto al producto o servicio y también en la organización.
- Humilde: es capaz de reconocer sus errores y responsabilizarse de sus actos.

IMPORTANCIA DE LA COMUNICACION EN EL LIDERAZGO

El ser humano por naturaleza posee necesidades sociales. un líder es que debe ser capaz de comunicar y lograr influenciar a las personas.

Cuando no existe una comunicación efectiva?

Indices de motivación disminuyen.
Reduce la calidad de trabajo y productividad

Los miembros del equipo tienden a perder el enfoque y los objetivos.
Puede ocasionar frustraciones en los miembros del equipo, problemas y conflictos

PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA SOLUCION DE PROBLEMAS.

Vital importancia que el líder tenga una visión importante para analizar problemas y tomar decisiones.

- Reconoce la naturaleza de un problema
- Considerar alternativas
- una conclusión para tomar decisiones.
- medios para moverse hacia la acción y poner en efecto la decisión.

Problema

No deben quedarse estáticos, es necesario que la influencia del líder sobre la conducta de otros,

Un curso de acción con el firma propósito de llevarlo a cabo

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

NEGOCIACIÓN

Los conflictos se resolvían a través de una lucha directa donde había un vencedor y un vencido.

Negociaciones

Entre dos personas • Entre una persona y un grupo • Entre grupos.
qué es negociar
ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades, tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas
Es una metodología que ayuda a resolver conflictos"

CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN

Acuerdo que sea beneficioso para

Ambos negociadores obtengan o cedan ventajas

Calidad de la negociación se mide por el impacto y la influencia que se ejerza en la contraparte

CONCEPTO DE CONFLICTO.

Puede ocurrir en las organizaciones, entre individuos o grupos,

Fases que pasa un conflicto

Conflicto percibido
Conflicto vivido
Conflicto manifiesto
Tipos de conflictos:
1. Interpersonales: entre personas.
2. Intragrupos: dentro de un grupo
3. Intergrupos: entre grupos

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTOS.

Conflictos son inevitables dentro de una organización.

Son cuatro elementos para que surja un conflicto

- Son partes interdependientes.
- Cada parte culpa a la otra.
- Las partes están alteradas.
- Ninguna parte quiere ceder.

Propósito central del negociador

SITUACIÓN SE DEBE TOMAR EN CUENTA LOS SIGUIENTES ASPECTOS

Tener una idea clara de la negociación.
Mantener un manejo interpersonal equilibrado entre la razón y emoción.

Buscar equilibrio entre asertividad y empatía.

Por tanto, para el líder de los tiempos de cambio y conflicto será necesario reconocerse a sí mismo como dinámico

ESTEBAN CONTRERAS HUERTA
MAESTRA: NAYELI MORALES.
MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO.

BIBLIOGRAFIA: ANTOLOGIA UDS
ACTUALIZADA 2022