



Mi Universidad

Presentan: *Vázquez Gómez Zayra Yamilet*

Nombre del tema: *Cuadro sinóptico*

Parcial: *Tercero*

Nombre de la Materia: *Dirección y Liderazgo*

Nombre del profesor: *Lic. Antonio Galera Pérez*

Nombre de la licenciatura: *Enfermería*

Cuatrimestre: *sexto*

Pichucalco, Chiapas A 11 de noviembre de 2023

Pensamiento de liderazgo

Estilos de liderazgo

¿Qué es?

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

¿De qué depende el éxito de un líder?

- Estilo de mando.
- Manejar las habilidades tanto técnicas como humanísticas y conceptuales. Dependiendo del nivel jerárquico

Nivel jerárquico

- Altos directivos.
- Gerencia intermedia
- Supervisor de primera línea

Habilidades de un líder

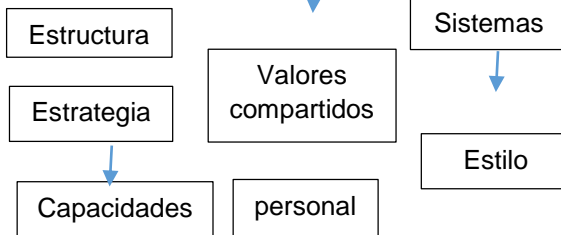
- Habilidad conceptual
- Habilidad Humanística
- Habilidades técnicas

Liderazgo y pensamiento sistémico

¿Qué es?

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

Elementos de personalidad de una organización



Carácter sistémico de un líder humanístico.

- El hombre es un ser dinámico es un sistema libre.
- Toda organización es un sistema cooperativo.
- En las organizaciones, la relación entre jefe y colaboradores es un sistema abierto.
- Liderazgo y obediencia son actividades que se alternan.
- El liderazgo es un sistema cooperativo entre líder y seguidores

Base y principios de un líder sistémico

¿Qué es?

es aquel que sabe equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para modelar la relación Líder-Seguidor.

Habilidades técnicas e interpretación

- Los números
- Los procedimientos
- Los métodos
- Los procesos
- La tecnología
- La maquinaria y los equipos Los sistemas de información
- El pensamiento abstracto

El líder puede

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.

Pensamiento de liderazgo

Líder estratégico

¿Qué es?

Se distingue por sus particulares características; tienen siempre en mente los resultados a conseguir, con una visión del negocio que les diferencia del resto.

Este tipo de líder suele ser:

Visionario

De fuertes valores:

Orientado a personas:

Pensamiento a largo plazo

Es un profesional orientado a la acción y a la resolución de problemas.

Importancia de la comunicación en el liderazgo

Importancia

La comunicación es un elemento clave, para poder llevar a cabo esta necesidad, las organizaciones en la actualidad se mantienen constantemente comunicándose entre sí, ya sea internamente, con clientes externos, proveedores, o miembros de la sociedad etc.

¿Qué pasa cuando no existe una comunicación efectiva?

- Disminuye el índice de motivación entre los miembros del equipo
- La calidad y productividad del trabajo disminuye
- Se pierde el enfoque de los objetivos principales

Es fundamental

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,

El papel del liderazgo en solución de problemas

Resulta de vital importancia que el líder tenga una visión importante para analizar problemas y tomar decisiones.

Herramientas para darle solución a un problema

- Primer paso: Ver cuál es el problema
- Segundo paso: Considerar alternativas posibles
- Tercer paso: Llegar a una conclusión
- Cuarto paso: Moverse hacia la acción

NEGOCIACION

Origen

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

¿Cómo se realizan?

- Entre dos personas
- Entre una persona y un grupo
- Entre grupos.

¿Qué es 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.

Objetivo

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.

¿Por qué surge un conflicto?

- Son partes interdependientes: una parte quiere o necesita algo que tiene o posee la otra parte.
- Cada parte culpa a la otra: no asumen su responsabilidad.
- Las partes están alteradas: surgen emociones negativas

- Ninguna parte quiere ceder: es cuando se hace inminente la negociación.
- Las partes están alteradas: surgen emociones negativas

Aspectos para una correcta negociación

- 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.

Bibliografía

Universidad Del Sureste [UDS], (2023) Antología dirección y liderazgo, Recuperado de:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/dfdb48dd0b17f01b30da4afb70407bcf.pdf>