



Nombre del Alumno: Yubitza Ascencio Galera.

Nombre del tema: el pensamiento de liderazgo.

Parcial: 3°.

Nombre de la Materia: dirección y liderazgo.

Nombre del profesor: Antonio Galera Pérez.

Nombre de la Licenciatura: enfermería.

Cuatrimestre: 7°.

Lugar y Fecha de elaboración: Pichucalco, Chiapas; a 11 de noviembre del 2023.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO.

Estilos de liderazgo.

¿Qué es?

Remite a la conducta que toma el líder en relación con sus subordinados.

Objetivo

Alcanzar las metas organizacionales.

Nivel Jerárquico

El éxito de un líder dependerá del estilo de mando.

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

Se desprenden 3 habilidades

- Habilidad conceptual.
- Habilidad humanística.
- Habilidad técnica.

El liderazgo y el pensamiento sistémico.

¿Qué es?

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

Elementos

- Estructura.
- Sistemas.
- Estilo.
- Personal.
- Capacidades.
- Estrategia.
- Valores compartidos.

Relación

Debe pensar en el liderazgo como un sistema de colaboración entre líder y seguidores.

- Alternativa.
- Interactiva.

Importancia de la comunicación en el liderazgo.

Una de las principales cualidades de un líder es que debe ser capaz de comunicar y lograr influenciar a las personas.

Líder sistémico.

¿Qué es?

Aquel que equilibra la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales Líder-Seguidor.

Habilidades técnicas

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

Habilidades conceptuales

- El sistema organización.
- La visión global.
- La planeación, la organización y el control.
- La visión, la misión y los valores de una organización.
- La eficiencia y la eficacia.
- La productividad.

Habilidades humanísticas

- La sensibilidad.
- El liderazgo.
- La dirección.
- La supervisión.
- La comunicación.
- La motivación.

Puede destruir fácilmente una empresa y a la vez puede fortalecerla y llevarla a otro nivel.

La motivación de los grupos de trabajo, depende enormemente de la comunicación que posee el líder con el equipo.

Negociación

¿Qué es?

Proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes.

Se realiza

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

Objetivo

- Llegar a un acuerdo para las dos partes.
- Ambos negociadores obtengan o cedan ventajas.

Conflicto

Proceso que inicia cuando una parte percibe que otra parte afecta (o puede afectar) negativamente algo que considere importante

Fases

- Conflicto percibido.
- Conflicto vivido.
- Conflicto manifiesto.

Causas

- Competencia.
- Poder.
- Relaciones.
- Estructura.

Importancia de la negociación en el manejo de conflictos.

- 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.
- 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.

Referencia bibliográfica:

- Universidad Del Sureste [UDS] (2023) antología dirección y liderazgo.