

Nombre del Alumno: Fernanda Paribanu Jiménez García

Nombre del tema: Unidad 3

Parcial: 3er

Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo

Nombre del profesor: Antonio Galera Pérez

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: 7

# Pensamiento de liderazgo

## Estilo de liderazgo

Remite la:

Conducta del líder

En relación:

Con sus subordinados

Para alcanzar:

Objetivos o metas organizacionales

## Habilidades del líder

Habilidad conceptual

Es la:

Competencia para comprender

Y:

Concebir a la organización

En su:

Conjunto

Habilidad humanística

Es la:

Competencia para comprender

E:

Influir en las personas

Tomando:

En cuenta

Sus:

Necesidades, interés y actitudes

Habilidad conceptual

Es la:

Competencia para desarrollar

Una:

Tarea específica de trabajo

Que esta:

Dentro de su ámbito

De:

Especialidad

## El liderazgo y el pensamiento

Visuar:

Forma integral interacción de elementos

Estructura

Sistema

Estilo

Personal

Capacidad

Estrategia

Explica:

Pensamiento hardware

Pensamiento software

Aplicación teorías de sistemas

Hombre dinámico

Organización sistema cooperativo

Organización

Jefe y colaborador

Es:

Sistema abierto

Liderazgo de obediencia

Liderazgo sistémico cooperativo

# Base y principios de un líder

Equilibra habilidades

Técnicas:

Relaciona:

Los números

Los procedimientos

Los métodos

Los procesos

Los procesos

La tecnología

La maquinaria y los equipos

Los sistemas de información

El pensamiento abstracto

La inteligencia racional

Humanística

Se describe:

- El liderazgo
- La dirección

- La supervisión
- La comunicación

- La motivación
- El manejo de conflictos

- La negociación
- La actitud de mando

- El comportamiento en el mando
- La integración de grupos

- El trabajo en equipo
- La formación

El carácter emprendedor  
La creatividad

- La administración por valores o principios
- El poder carismático
- La imparcialidad

Conceptual

Se describe:

- El sistema organización
- La visión global

- La calidad total
- El entendimiento estratégico

El entendimiento táctico

- La planeación, la

- El entendimiento táctico
- La planeación, la organización y el control

- La visión, la misión y los valores de una organización
- La eficiencia y la eficacia
- La productividad

- La empresa o la institución
- La noción interdisciplinaria
- La noción del cambio
- La administración y uso del tiempo
- La teoría del conocimiento

Líder estratégico

Distingue características

Visionario

Fuertes valores

Orientando a personas

Pensamiento a largo plazo

Se anticipa

Humilde

Toma decisiones

Producto

Analiza los valores

Potencial de valores

Saber priorizar

Dentro o fuera

Reconocer errores y actos

Acción y solución de problemas

**IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL  
LIDERAZGO**



**ELEMENTO CLAVE**

**ORGANIZACION**

**COMUNICANDOSE**

**INTERNAMENTE**

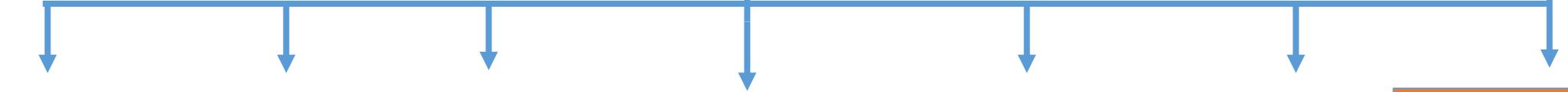
**CLIENTES  
EXTERNOS**

**SUPLIDORES**

**MIEMBROS  
DE LA  
SOCIEDAD**

El papel del liderazgo en la solución de problemas

Vision para:



Analizar problemas

Tomar decisiones

Involucra a la persona en su totalidad

Resolucion

Disciplina

Ponderación

Claridad

Propositos



# NEGOCIACIÓN

“Es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes” (Chiavenato, 2004, p. 535).

## CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN

### El objetivo de la negociación

Llegar a un acuerdo para las dos partes siempre

Dependerá de las habilidades de cada uno para llegar a un acuerdo final

## CONCEPTO DE CONFLICTO

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

### Las fases

Conflicto percibido

Conflicto vivido

Conflicto manifiesto

Percibe que existe una diferencia con la otra parte.

Surgen emociones negativas como resultado del conflicto percibido.

Expresa abiertamente por alguna de las partes involucradas.

### Tipos

Interpersonales: entre personas

Intragrupa: dentro de un grupo

Intergrupos: entre grupos

## IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTOS.

Los conflictos son inevitables dentro de una organización

### Elementos

Son partes interdependientes

Cada parte culpa a la otra

Las partes están alteradas

Ninguna parte quiere ceder

Una parte quiere o necesita algo que tiene o posee la otra parte.

No asumen su responsabilidad

Surgen emociones negativas

Es cuando se hace inminente la negociación.

El conflicto puede traer consecuencias positivas o negativas

### 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.

## Bibliografía

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

[https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/dfdb48dd0b17f01b30da4afb70407b\\_cf.pdf](https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/dfdb48dd0b17f01b30da4afb70407b_cf.pdf)