

Nombre del Alumno: Verónica Mariana Hernández Rincón

Nombre del tema: El pensamiento de Liderazgo y la negociación

Parcial: Tercer parcial

Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo

Nombre del profesor: Antonio Galera Pérez

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: Séptimo cuatrimestre



Mi Universidad

MAPA CONCEPTUAL
CUADRO SINÓPTICO

Pichucalco, Chiapas a 09 de noviembre del 2023.

El pensamiento de liderazgo

Estilos de liderazgo

¿Qué es?

Conducta que toma un líder en relación con sus subordinados con el fin de alcanzar sus objetivos

Teoría de Kurt Lewin

Liderazgo autocrático

Liderazgo democrático

Liderazgo Participativo

El liderazgo y el pensamiento sistémico

Líder sistemático

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

Elementos del líder

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

En conclusión:

El líder sistémico debe pensar en el liderazgo como un sistema de colaboración entre líder y seguidores, en que la acción de dirigir sea recíproca.

Base y principios de un líder sistémico

Líder sistemático habilidades

Un líder sistémico tendrá que equilibrar en forma consistente sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales

Habilidades técnicas

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

Habilidades conceptuales

- La calidad total
- El entendimiento estratégico
- 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

Habilidades Humanísticas

- La comunicación
- La motivación
- El manejo de conflictos
- La negociación
- El poder de carisma
- La creatividad
- La sensibilidad

Líder Estratégico

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. "El fin no justifica los medios".

Orientando a personas

Cree firmemente en las personas, en su factor diferencial y en el talento oculto que existe en los equipos de trabajo.

Pensamiento a largo plazo

Gestiona el día a día sin perder de vista los propósitos de mediano y largo plazo de la organización.

Se anticipa

Se adelanta a los cambios que se producen tanto fuera como dentro de la empresa, innovando en cuanto al producto o servicio y también en la organización.

Humilde

Es capaz de reconocer sus errores y responsabilizarse de sus actos.

Toma de decisiones

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

Importancia de la comunicación en el liderazgo

Importancia de la comunicación

Para poder llevar a cabo y cumplir objetivos, es necesario mantener una buena comunicación, que todos estén al tanto de las decisiones que se toman.

¿Qué debe lograr el líder?

Un líder es que debe ser capaz de comunicar y lograr influenciar a las personas.

Motivación

El líder debe de ser capaz de transmitir la estrategia y la visión de la empresa. Una comunicación efectiva entre el líder y los miembros del equipo, permite que todo fluya de una manera natural.

¿Qué pasa cuando no existe una comunicación efectiva?

Puede ocasionar frustraciones en los miembros del equipo, problemas y conflictos a la hora de las negociaciones.

Sin comunicación no hay liderazgo

El papel del liderazgo en la solución de problemas

¿Qué se considera un problema?

Un problema es simplemente una dificultad que lleva a lo que es discutible, cuestionable o dudoso.

Importancia de la solución de problemas

Un líder siempre debe hablar los problemas, considerar alternativas, llegar a una conclusión y moverse a la acción, para darle solución.

¿Quiénes resuelven los problemas?

El líder con sus seguidores, de manera que todos estén de acuerdo con la solución que se dé.

Negociación

Características de la negociación

Negociación es la relación entre dos o más personas sobre una cuestión que es conflictiva

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.

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.

Concepto de conflictos

Proceso de oposición y confrontación, cuando la otra parte infiere con la que está tratando de alcanzar sus objetivos.

Atraviesa 3 fases:

Conflicto percibido

Se percibe que existe una diferencia con otra parte

Conflicto vivido

Cuando surgen emociones negativas como resultado de conflicto percibido

Conflicto manifiesto

Se expresa abiertamente por alguna de las partes involucradas

Interpersonales

Entre personas

Intragrupos

Dentro de un grupo

Intergrupos

Entre grupos

Causas que lo originan:

- Competencia
- Poder
- Relaciones
- Estructura

Importancia de la negociación en el manejo de conflictos

En la organización, los conflictos son algo común, que se da para la interacción de las personas en el desarrollo de algo.

Son partes interdependientes

Se percibe que existe una diferencia con 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.

Los conflictos son necesarios para compartir opiniones, buscar alternativas y favorece la comunicación del equipo.

Son algunos aspectos que se deben tomar en cuenta:

- 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

Bibliografía

- Universidad Del Sureste [UDS], (2023) antología dirección y liderazgo https://www.centro-virtual.com/recursos/biblioteca/pdf/direccion_rrhh/unidad1_pdf1.pdf