



Nombre del Alumno: Yessica de la cruz Gómez Bernal

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: Séptimo

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

BASE Y PRINCIPIOS DE UN LÍDER SISTÉMICO

LÍDER ESTRATÉGICO

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

Si se describen las habilidades técnicas, se puede relacionarlas con la asertiva percepción e interpretación de:

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

Si las habilidades conceptuales se describen, se puede relacionarlas con la asertiva percepción e interpretación de:

- El sistema organización
- La visión global
- La calidad total
- El entendimiento táctico
- La eficiencia y la eficacia
- La productividad
- La noción del cambio

Si se describen las habilidades humanísticas, se puede relacionarlas con la asertividad, percepción e interpretación de:

- El liderazgo
- La dirección
- La supervisión
- La comunicación
- La motivación
- El poder carismático
- La imparcialidad

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

- Visionario
- De fuertes valores
- Orientado a personas
- Orientado a personas
- Se anticipa
- Humildes
- Toma decisiones

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO

EL PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS.

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, suplidores, o miembros de la sociedad etc.

Una de las principales cualidades de un líder es que debe ser capaz de comunicar y lograr influenciar a las personas, si la comunicación no existe, no habrá seguidores entonces, no habrá liderazgo.

Los miembros del equipo tienden a perder el enfoque y los objetivos principales de la organización, siendo su esfuerzo dirigido a otras actividades

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

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

La función máxima de los dirigentes, tanto en la vida familiar, como en la administración de empresas y negocios de la política y la toma de decisiones.

El análisis de problemas y la toma de decisiones, como toda actividad humana importante, involucra a la persona en su totalidad; determinación, resolución, audacia, disciplina, ponderación, claridad de ideas y propósitos, seguridad, dedicación, compromiso y renuncia

Los problemas no deben quedarse estáticos, es necesario que la influencia del líder sobre la conducta de otros, sus seguidores o subalternos, permita la toma de decisiones.

NEGOCIACION

NEGOCIACION

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

Las personas, al igual que las organizaciones, están inmersas en un enlace continuo de interacciones y negociaciones

LAS NEGOCIACIONES SE REALIZAN

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

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

CARACTERÍSTICAS DE 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.

El objetivo de la negociación es 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

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 por las que pasa un conflicto son:

- Conflicto percibido
- Conflicto vivido
- Conflicto manifiesto

BIBLIOGRAFIA: Universidad del sureste [UDS], (2023) antología dirección y liderazgo

https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/dfdb48dd0b17f01b30da4afb7_0407bcf.pdf