



Mi Universidad

CUADRO SINOPTICO

LEIDY ELIZBETH VILLATORO HERNANDEZ

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO Y LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

LIC. BEATRIZ ADRIANA MENDEZ GONZALEZ

SEGUNDO MODULO

DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

LIC. EN PSICOLOGIA

7MO CUATRIMESTRE

PICHUCALCO CHIAPAS A 5 DE DICIEMBRE DEL 2023

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

ESTILOS DE LIDERAZGO.

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

con la finalidad de alcanzar los objetivos o metas

dependerá de su experiencia y educación para el desarrollo de habilidades.

las competencias laborales que debe poseer quien ejerce una profesión u ocupa un puesto en una organización.

EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO

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

Meter M. Senge (1994)

destaca las cinco tecnologías competentes que deben crear organizaciones de aprendizaje

- Organización de aprendizaje.
- Maestro personal para los individuos.
- Modelos mentales.
- Visión compartida.
- Aprendizaje en equipo.

Un líder sistémico no puede darse el lujo de ignorarlas

BASE Y PRINCIPIOS DE UN LÍDER SISTÉMICO.

Líder es aquel que sabe equilibrar la interacción de sus habilidades

técnicas, humanísticas y conceptuales para modelar la relación Líder-Seguidor

- se describen las habilidades técnicas.
- habilidades conceptuales.
- habilidades humanísticas.

Un líder sistémico tendrá que equilibrar en forma

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.
- Pensamiento a largo plazo.
- Se anticipa.
- Humilde.
- Toma decisiones.

El líder estratégico se enfoca a la toma de decisiones, con

IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO.

El ser humano por naturaleza posee necesidades sociales

La comunicación es un elemento clave.

las organizaciones en la actualidad se mantienen

Una de las principales cualidades de un líder es que

Sin comunicación, no puede haber liderazgo

EL PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS.

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

Cuando un líder reconoce la naturaleza de un problema y entiende lo que puede hacer al respecto.

considerando alternativas posibles, llegando a una conclusión para tomar decisiones.

se ha mencionado que el liderazgo es el impacto o la influencia que tiene una persona en la conducta de otros.

el líder ejerza su poder de influencia para plantear un problema, analizar alternativas de solución, tomar una decisión y ejercer las acciones que sean necesarias para resolver el problema.

NEGOCIACIÓN

Es la actividad mediante la cual ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades, mejorando la propia posición y sistema de valores dando lugar a un nuevo valor

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

Características de la negociación

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

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.

CONCEPTO DE CONFLICTO

Proceso de oposición y confrontación que puede ocurrir en las organizaciones, entre individuos o grupos

El conflicto no surge de manera espontánea, para que exista debe ser percibido por dos o más partes, entre personas o grupos

La lucha, la pugna y la dificultad, y está ligada con el desacuerdo, la discrepancia y la polémica

IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTOS.

Los conflictos son inevitables dentro de una organización, y se da como parte de las interacciones entre las personas en el desarrollo del trabajo

cuatro los elementos para que surja 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.

El conflicto puede traer consecuencias positivas o negativas.

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO



REFERENCIAS

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/ed9cb1d0db0a15de2b65d328500c9d2.pdf>

SURESTE, U. D. (2023). DIRECCIÓN Y LIDERAZGO. COMITAN CHIAPAS: UNIVERSIDAD DEL SURESTE.