



- Nombre del alumno: Edgar Yael de la Cruz Gómez.
- Medicina veterinaria y zootecnia.
- LIC. Luis Miguel Sánchez Hernández.
- Materia: Dirección y liderazgo.
- Actividad de plataforma
- Unidad 3.
- 7to Cuatrimestre.
- FECHA DE ENTREGA 11/NOV/2023.



**Unidad 3:
EL PENSAMIENTO DE
LIDERAZGO**

-Estilos de liderazgo.

La conducta que toma el líder en relación con sus subordinados con la finalidad de alcanzar los objetivos o metas organizacionales, este dependerá de su experiencia y educación para el desarrollo de habilidades.

Un buen líder dependerá del estilo de mando, y se debe recordar que un directivo o líder tendrá que manejar las habilidades tanto técnicas como humanísticas y conceptuales dependiendo el nivel jerárquico.

Existen tres habilidades conceptuales, humanas y técnicas que debe tener cada directivo o líder:

· Habilidad conceptual es la competencia para comprender y concebir a la organización en su conjunto, a través de la formulación de estrategias que muestren el rumbo y dirección que se desea alcanzar.
· Habilidad humanística es la competencia para comprender e influir en las personas tomando en cuenta sus necesidades, intereses y actitudes.
· Habilidad técnica es la competencia para desarrollar una tarea específica de trabajo que está dentro de su ámbito de especialidad.

-El liderazgo y el pensamiento sistémico.

-Organizaciones de aprendizaje:
1. Organización de aprendizaje: en su esencia, en todas las organizaciones se aprende.
2. Maestro personal para los individuos: un mentor que contemple la vida como un trabajo creativo.
3. Modelos mentales: para cuestionar a la cadena de mando en la dirección de una organización y desarrollar a los líderes y seguidores como intelectos que pueden trabajar en forma sinérgica.
4. Visión compartida: el futuro que se desea para una organización incluyendo la misión – razón de ser- y los valores.
5. Aprendizaje en equipo: cómo pasar de un grupo –con cierta conciencia de nosotros- a un equipo –con plena conciencia de nosotros.

El carácter sistémico del líder debe tener conceptos en el desarrollo de un liderazgo humanístico:
· El hombre es un ser dinámico es un sistema libre.
· Toda organización es un sistema cooperativo.
· En las organizaciones, la relación entre jefe y colaboradores es un sistema abierto.
· Liderazgo y obediencia son actividades que se alternan.
· El liderazgo es un sistema cooperativo entre líder y seguidores.

-Base y principios de un líder sistémico.

Para poder entender ay que saber el significado de líder sistémico 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
· La maquinaria y los equipos
· Los sistemas de información
· El pensamiento abstracto
· La inteligencia racional

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 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

-Líder estratégico.

El líder estratégico es aquel ya ue tienen siempre en mente los resultados a conseguir, con una visión del negocio que les diferencia del resto.

Se caracteriza por ser:
· Visionario.
· De fuerte valor.
· Orienta a personas.
· Piensa a largo plazo.
· Es anticipado.
· Es humilde.
· Sabe tomar decisiones.

-Importancia de la comunicación en el liderazgo.

Las 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.

Un buen líder debe de ser capaz de transmitir la estrategia y la visión de la empresa, así como también los objetivos específicos de su organización. Una comunicación efectiva entre el líder y los miembros del equipo, permite que todo fluya incluso tomando en cuenta las opiniones de los demás.

A esto conlleva que el líder debe evitar conflictos y problemas que pueden surgir en el equipo debido a la ineficiencia a la hora de transmitir lo que se desea.

-El papel del liderazgo en la solución de problemas.

Es importante que el líder tenga una visión importante para analizar problemas y tomar decisiones.

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

El líder debe ser capaz de manejar un problema y saber entender lo que puede hacer al respecto, considerando alternativas posibles, llegando a una conclusión para tomar decisiones, y poder llegar hacia una posible solución hacia la acción y así solucionar el problema.

Una vez teniendo en cuenta el problema se hace una serie de preguntas las cuales se basan en:
· Ver cuál es el problema.
· Considerar alternativas posibles.
· Llegar a una conclusión.
· Moverse hacia la acción.

-Negociación.

Las personas, al igual que las organizaciones, siempre están en negociaciones, en este contexto las negociaciones se realizan:

¿Que es negociar?
Diversos autores redactan sus opiniones de que es negociar
"Es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes" (Chiavenato, 2004, p. 535).

"Es el proceso que se sigue para satisfacer necesidades, cuando otra persona controla lo que nosotros queremos" (Maddux, et al., 1992, p. 7).

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

-Características de la negociación.

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, y esto dependerá de las habilidades de cada uno para llegar a un acuerdo final.

-Concepto de conflicto.

El conflicto no tiene una definición clara, pero la mayoría de las personas reconoce sus manifestaciones, son sinónimos de conflicto: la lucha, la pugna y la dificultad, y está ligada con el desacuerdo, la discrepancia y la polémica.

Las fases por las que pasa un conflicto son:

1. Conflicto percibido:
Es cuando se percibe que existe una diferencia con la otra parte.
2. Conflicto vivido:
Es cuando surgen emociones negativas como resultado del conflicto percibido.
3. Conflicto manifiesto:
El conflicto se expresa abiertamente por alguna de las partes involucradas.

En las organizaciones podemos observar diferentes tipos de conflictos:
1. Interpersonales: entre personas
2. Intragrupos: dentro de un grupo
3. Intergrupos: entre grupos

-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, por lo tanto es algo común, frecuente e inevitable.

Derivan 4 elementos para que un conflicto se de:
· 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.

En esta situación se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:
· 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.

BIBLIOGRAFÍA

Antología Dirección y Liderazgo, EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO,unidad 3,páginas 50-73.