



Mi Universidad

Nombre del Alumno: José Abraham Pérez

Nombre del tema: El Pensamiento De Liderazgo Y Negociación

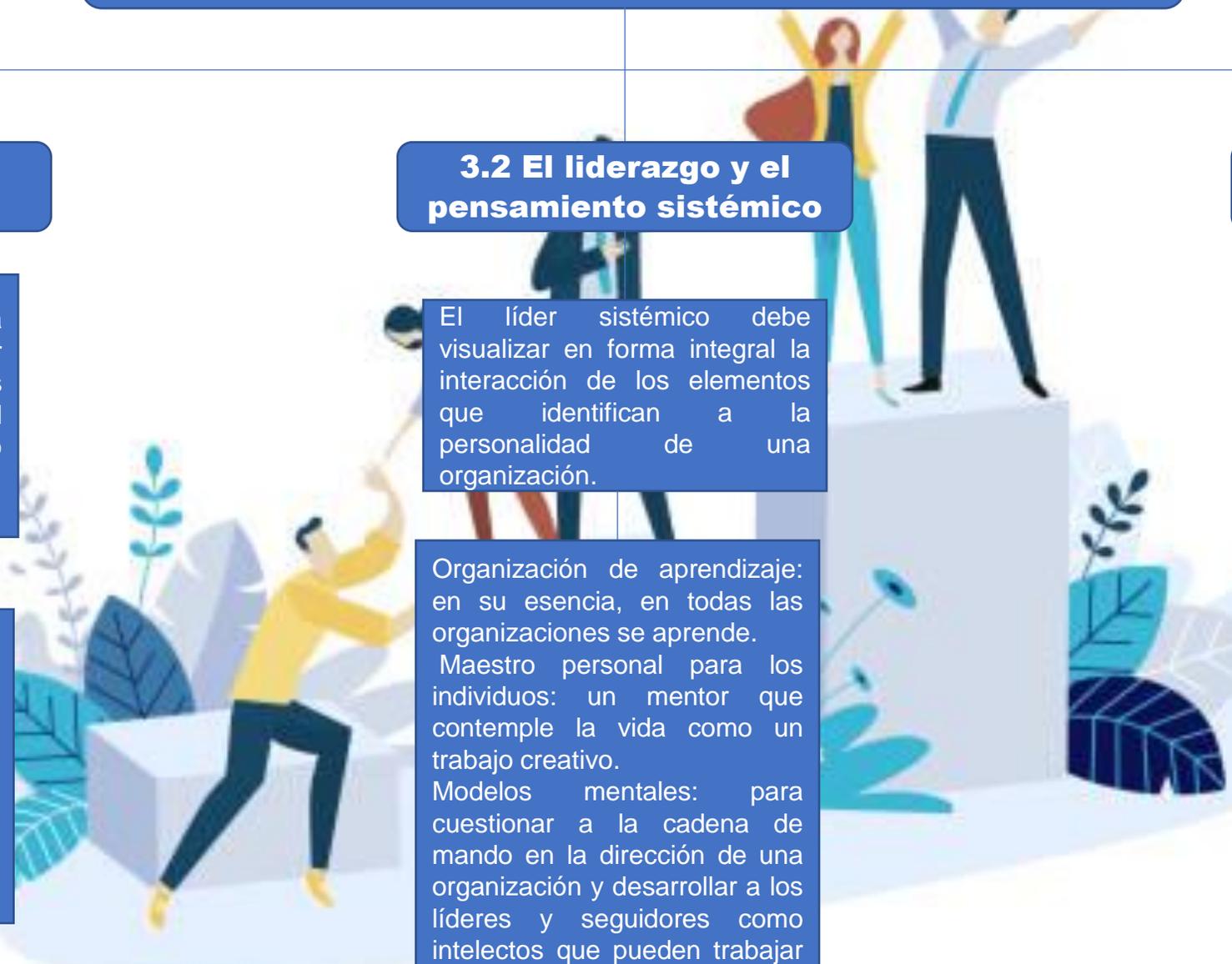
Nombre de la Materia: Dirección Y Liderazgo

Nombre del profesor: Antonio Galera Pérez

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: 7To A

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO



3.1 ESTILOS DE LIDERAZGO.

El estilo de liderazgo remite a la conducta que toma el líder en relación con sus subordinados con la finalidad de alcanzar los objetivos o metas organizacionales.

El éxito de un 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 que ocupe en la estructura organizacional.

3.2 El liderazgo y el pensamiento sistémico

El líder sistémico debe visualizar en forma integral la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización.

Organización de aprendizaje: en su esencia, en todas las organizaciones se aprende.
Maestro personal para los individuos: un mentor que contemple la vida como un trabajo creativo.
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 (Sumando Energías).

3.2.1 Base y principios de un líder sistémico

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

Habilidades técnicas: los números, procedimientos, métodos, los procesos.

Habilidades conceptuales: La calidad total, El entendimiento estratégico, El entendimiento táctico, La planeación, la organización y el control.

Habilidades humanísticas: El liderazgo, La dirección, La supervisión, La comunicación

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO



3.3 Líder estratégico

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: posee una visión, tanto del entorno, como del producto o servicio, como del propio equipo de trabajo, que se convierte en fuente de desarrollo para la organización.

Se anticipa: se adelanta a los cambios que se producen tanto fuera como dentro de la empresa.

3.4 Importancia de la comunicación en el liderazgo

«Sin comunicación, no puede haber liderazgo». El ser humano por naturaleza posee necesidades sociales como es ser parte de la sociedad.

Cada miembro de un equipo de trabajo posee unas funciones específicas donde la comunicación debe de ser efectiva de ambas partes, tanto entre los miembros del equipo, así como entre los miembros y el líder de equipo.

3.5 El papel del liderazgo en la solución de problemas

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

Un líder y sus seguidores deben considerar a una herramienta importante para analizar problemas, considerar alternativas, llegar a una conclusión y moverse a la acción, para darle solución a los problemas.

El análisis de problemas y la toma de decisiones, como toda actividad humana importante.

NEGOCIACIÓN

NEGOCIACIÓN

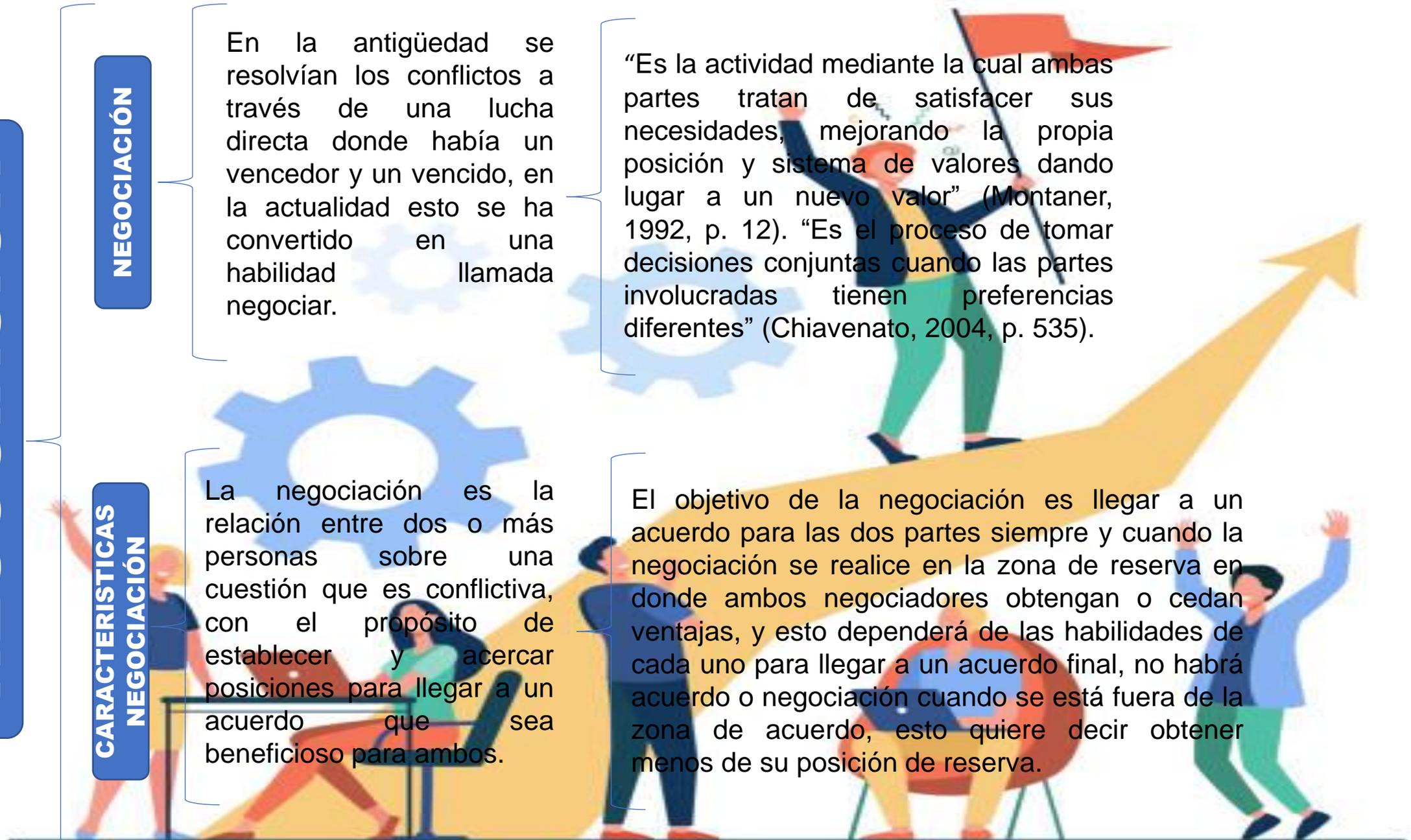
En la antigüedad se resolvían los conflictos a través de una lucha directa donde había un vencedor y un vencido, en la actualidad esto se ha convertido en una habilidad llamada negociar.

“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” (Montaner, 1992, p. 12). “Es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes” (Chiavenato, 2004, p. 535).

CARACTERÍSTICAS 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, no habrá acuerdo o negociación cuando se está fuera de la zona de acuerdo, esto quiere decir obtener menos de su posición de reserva.



NEGOCIACIÓN

CONFLICTO

El concepto de 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.

“El conflicto ocurre cuando una de las partes (sea un individuo o un grupo) trata de alcanzar sus propios objetivos, que están relacionados con los de otra parte, la cual interfiere con la que está tratando de alcanzar sus objetivos” (Chiavenato, 2002, p. 186).

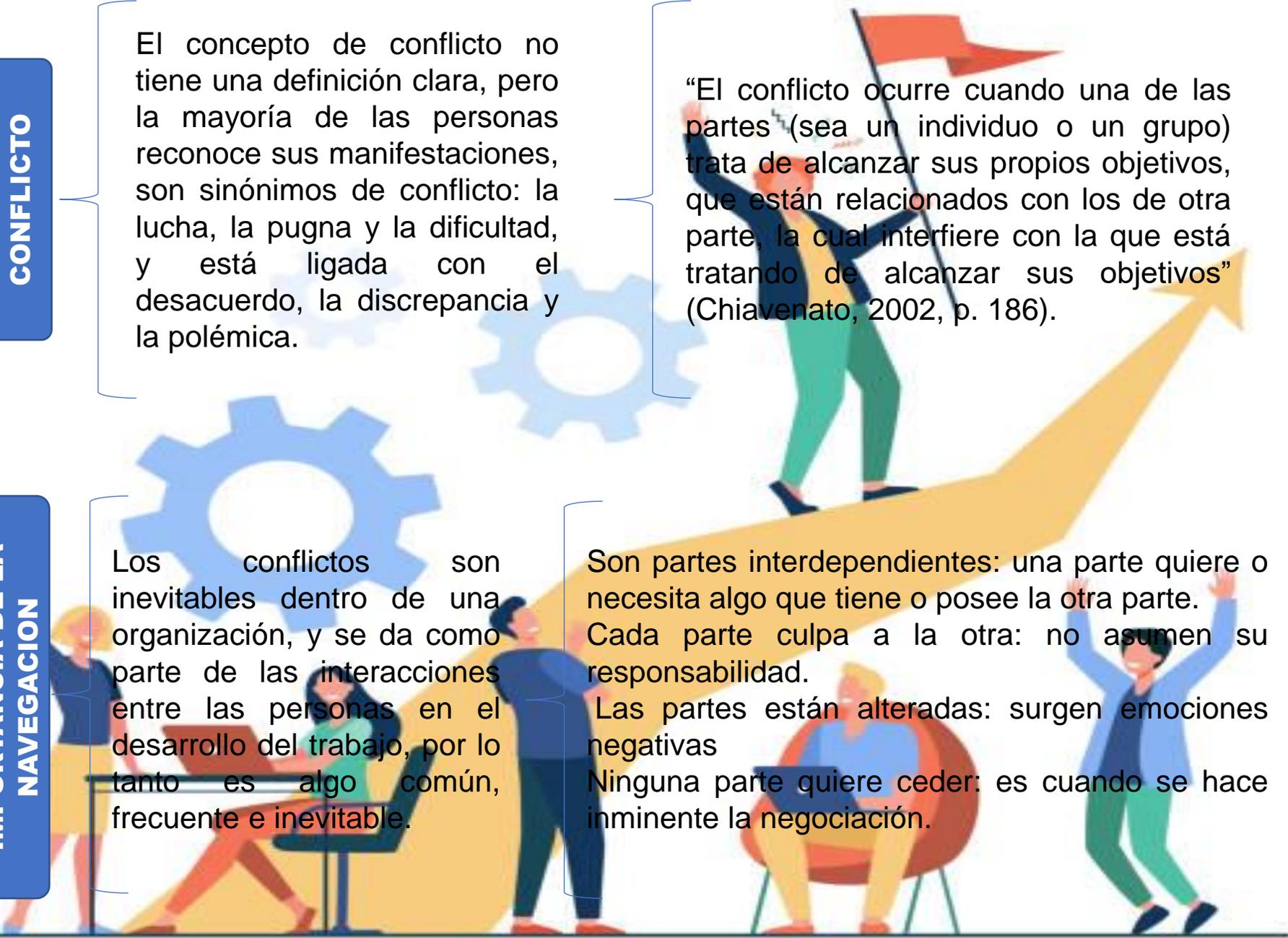
IMPORTANCIA DE LA NAVEGACION

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.

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.



BIBLIOGRAFÍA

Antología de la institución

Gannon Martín J. (1994) Administración por resultados México editorial CECSA

Gareth R. Jones Teoría organizacional Diseño y cambio en las organizaciones (2008). México Pearson Prentice Hall 5ta edición.

Drucker, Peter. (2004). Qué hace eficaz a un ejecutivo. Nueva York: Harvard Business Review.

DuBrin, John. (2003). Fundamentos de Comportamiento Organizacional. México: Thompson.