



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Leydi Beatriz León Jiménez

Nombre del tema: Unidad III: Pensamiento del Liderazgo

Parcial: 7A

Nombre de la Materia: Dirección Y Liderazgo

Nombre del profesor: Antonio Galera

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: Ejecutivo



EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO



ESTILOS DE LIDERAZGO

ES

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, este estilo dependerá de su experiencia y educación para el desarrollo de habilidades

TIPOS

Liderazgo Autocrático

En este estilo predomina la dominación e imposición, se ordena lo que se debe hacer, la comunicación es unidireccional (una sola dirección) descendente, el poder y la toma de decisiones es centralizada, al subordinado se le exige obediencia, se acapara la autoridad y asume la responsabilidad.

HABILIDADES DE LIDERAZGO

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.

Humanística

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.

Liderazgo Democrático

Este estilo es participativo e incluyente, la comunicación se da en dos vías (descendente y ascendente), se toma en cuenta las opiniones de los subordinados y la autoridad es delegada y la responsabilidad compartida.

Liderazgo Participativo

Es un estilo en el cual existe la libertad y responsabilidad individual como grupal, el líder tiene mínima participación supervisando a la distancia al subordinado y dejándolo en libertad de actuar conforme a su criterio y responsabilidad, se delegan altas responsabilidades.

LIDERAZGO Y PENSAMIENTO SISTEMÁTICO

ES

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

C. SISTEMÁTICO

ES

Carácter Sistémico del Liderazgo supone la aplicación sistémica o la aplicación de la teoría de los sistemas a la comprensión del hombre "un organismo no es una máquina; en un organismo está todo conectado"

SE CARACTERIZA POR

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 TE abierto.



EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO



BASE Y PRINCIPIOS DE UN LÍDER SISTÉMICO.

LIDER SISTEMATICO

SE DEFINE COMO

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

SE CLASIFICA EN TRES HABILIDADES

CONCEPTUAL

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 • La empresa o la institución

HUMANISTICA

La sensibilidad • El liderazgo • La dirección • La supervisión • La comunicación • La motivación • El manejo de conflictos • La negociación • La actitud de mando • El comportamiento en el mando • La integración de grupos • El trabajo en equipo

TECNICA

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

LIDER ESTRATÉGICO

SE DEFINE COMO

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.

CARACTERISTICAS

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.

Orientado a personas

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

Pensamiento a largo plazo:

distingue lo urgente de lo importante y sabe priorizar.

De fuertes valores:

Fideliza a sus colaboradores mediante los valores que transmite.



EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO



IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO.

SE DEFINE COMO

: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.

LÍDER

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.

La motivación de los grupos de trabajo, depende enormemente de la comunicación que posee el líder con el equipo. El líder debe de ser capaz de transmitir la estrategia y la visión de la empresa, así como también los objetivos específicos de su organización.

EL PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA SOLUCION DE PROBLEMAS

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.

FUNCIÓN

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. Un jefe, un ejecutivo, es por definición, el que toma las decisiones



EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO



NEGACION

CONCEPTO

La negociación se puede definir como un proceso de comunicación entre al menos dos partes dirigidos a alcanzar un acuerdo sobre intereses que se perciben como divergentes

La negociación es un proceso de discusión que se establece entre las partes, por medio de representantes si son grupos, y cuyo objetivo es el de llegar a un acuerdo aceptable para todos

CARACTERISTICAS

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

ETAPAS

Preparación: Tener claro que se desea aclarar, que beneficios se esperan ganar

Antagonismo: Comunicar las expectativas



EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO



CARACTERÍSTICA DE LA NEGOCIACIÓN

CONCEPTO

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.

OBJETIVO

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.

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.

CALIDAD

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.

IMPORTANCIA

Permiten a las empresas crear alianzas, maximizar recursos, resolver conflictos, adaptarse al cambio y obtener ventajas competitivas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

Universidad del Sureste [UDS] Antología de Dirección y Liderazgo. (s/f).
plataformaeducativauds.com.mx.

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/e3ebc67a0ab4978ac3ea47070c24f86f.pdf>