EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

ESTILOS DEL 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,
- Los estilos de liderazgo se pueden ubicar en las teorías de comportamiento del liderazgo, los cuales difieren con según el poder u orientados hacia las tareas y las personas.
  - Tipos: Liderazgo autocrático, Liderazgo democrático, Liderazgo participativo, Liderazgo pobre, Liderazgo hacia la tarea, Liderazgo club campestre, liderazgo a la mitad del camino y liderazgo de equipo.

IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE LOS CONFLICTOS

- Elementos que surgen conflicto: Son partes interdependientes, Cada parte culpa a la otra, Las partes están alteradas y Ninguna parte quiere ceder.
- El conflicto puede traer consecuencias positivas o negativas
- Los líderes ocupan más del 60% de su tiempo en resolver situaciones conflictivas dentro de su ámbito laboral.

EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTEMICO

- El líder sistémico debe visualizar en forma integral la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización.
- Siete elementos: Estructura, Sistemas, Estilo, Personal, Capacidades, Estrategia y Valores compartidos.
- Cinco tecnologías: Organización de aprendizaje, Maestro personal para los individuos, Modelos mentales, Visión compartida y .Aprendizaje en equipo.

CONCEPTO DE CONFLICTO

- Proceso de oposición y confrontación que puede ocurrir en las organizaciones, entre individuos o grupos, cuando las partes ejercen su poder para perseguir metas u objetivos.
- El conflicto ocurre cuando una de las partes 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.

BASE Y PRINCIPIOS DE UN LIDER SISTÉMICO

- Un líder sistémico es aquel que sabe equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para modelar la relación Líder-Seguidor.
- Un líder sistémico tendrá que equilibrar en forma consistente sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para anticipar los efectos y coordinar las interrelaciones presentes y futuras de manera que le permita diseñar los sistemas de apoyo necesarios.

CARACTERÍSTICAS DE UNA NEGOCIACIÓN

- Es la relación entre dos o más personas sobre una cuestión que es conflictiva.
- El objetivo 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

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.
- Características: Visionario, De fuertes valores, Orientado a personas, Pensamiento a largo plazo, Se anticipa, Humilde y Toma decisiones.

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
- Proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes.

IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO

- La comunicación es un elemento clave, para poder llevar a cabo una buena relación con las personas o un equipo de trabajo.
- Una comunicación efectiva entre el líder y los miembros del equipo, permite que todo fluya de una manera natural, evitando de esta forma 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

- Un líder y sus seguidores deben considerar a una herramienta importante para analizar problemas, considerar alternativas: Primer paso: Ver cuál es el problema, Segundo paso: Considerar alternativas posibles, Tercer paso: Llegar a una conclusión y Cuarto paso: Moverse hacia la acción.
- Un problema es simplemente una dificultad que lleva a lo que es discutible, cuestionable o dudoso.
- 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, implementando los sistemas y medios para moverse hacia la acción y poner en efecto la decisión.

Nice Mind
www.nicemind.top