

**Mi Universidad**

**Super nota**

*Nombre del Alumno: Jorge Alejandro Molina Moreno*

*Nombre del tema: El pensamiento de liderazgo*

*Parcial: 3er.*

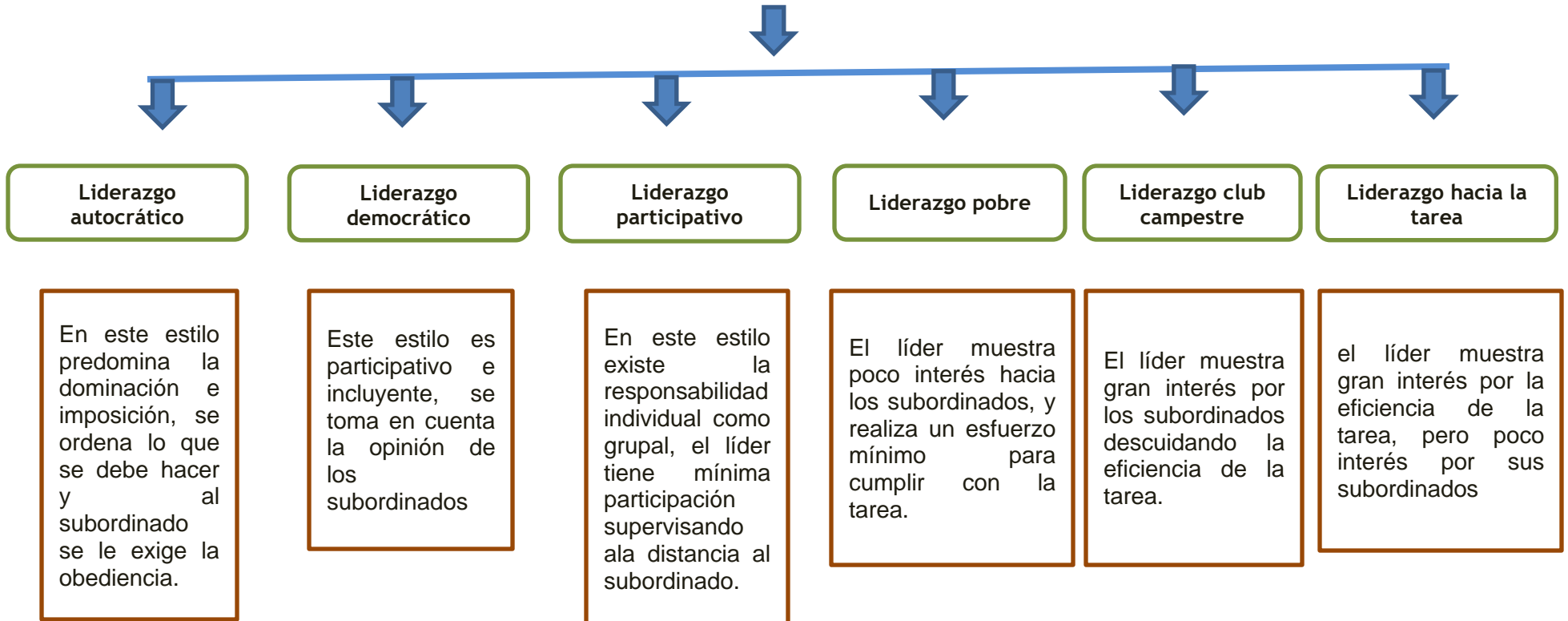
*Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo*

*Nombre del profesor: Nayeli Morales*

*Nombre de la Licenciatura: Enfermería*

*Cuatrimestre: 7mo cuatri*

## Estilos De Liderazgo



## El Liderazgo y el pensamiento sistémico

### Líder sistémico

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

### Tecnologías que deben crear organizaciones

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

### Elementos que identifican a la personalidad de una organización

- Estructura
- Sistema
- Estilo
- Personal
- Capacidades
- Estrategia
- Valores

## Líder estratégico

### ¿Qué es un 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.

### Características de un líder estratégico

- Visionario
- De fuertes valores
- Orientado a personas
- Pensamiento a largo plazo
- Se anticipa
- Humilde
- Toma de decisiones

## Importancia de la comunicación en el liderazgo

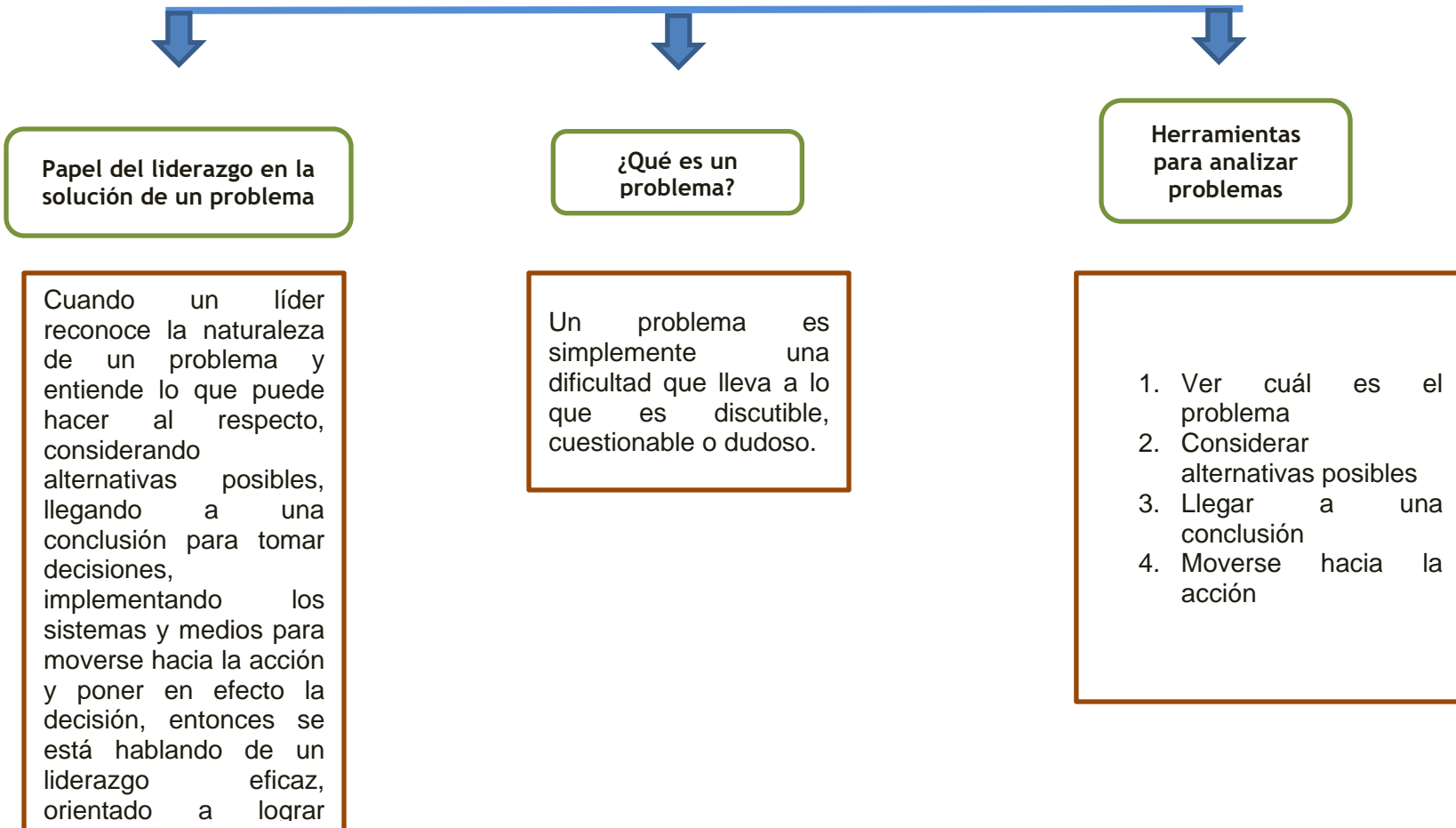
### Importancia de la comunicación

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.

### ¿Qué pasa cuando no existe una comunicación efectiva?

Los miembros del equipo tienden a perder el enfoque y los objetivos principales de la organización, siendo su esfuerzo dirigido a otras actividades. Adicional a esto puede ocasionar frustraciones en los miembros del equipo, problemas y conflictos a la hora de las negociaciones.

## El papel del liderazgo en la solución de problemas.



## Negociación

¿Qué es una negociación?

Es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes

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

Las negociaciones se realizan:

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

## Conflicto

¿Qué es un 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 que valoran y, así, obstruyen el avance de una o varias metas más

Fases de un conflicto

- Conflicto percibido
- Conflicto vivido
- Conflicto manifiesto

Tipos de conflicto

1. Interpersonales: entre personas
2. Intragrupo: dentro de un grupo
3. Inter grupos: entre grupos

Causas

- Competencia
- Poder
- Relaciones
- Estructura



## Importancia de la negociación en el manejo de conflictos

### Importancia de la negociación en un conflicto

Es de suma importancia saber manejar un conflicto a través de una adecuada negociación para llegar acuerdos y que traiga consigo consecuencias positivas de tal manera que su funcionalidad apoye al desarrollo de las personas, aumente la unión del grupo, la comunicación y con esto la eficiencia de la organización.

### 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.



















