



Mi Universidad

Nombre del Alumno: Abigail Villafranca Aguilar.

Nombre del tema: El pensamiento de liderazgo.

Parcial: 3

Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo.

Nombre del profesor: Nayeli Morales Gómez

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: 7

Remite a la conducta que forma el líder en relación con sus subordinados con la finalidad de alcanzar los objetivos o metas organizacionales.

Estilos de liderazgo

Robert Blake y Jane Mouton

Serbian 5 estilos de liderazgo.

- Liderazgo hacia la tarea.
- Liderazgo club campestre.
- Liderazgo mixto del cam: no.
- Liderazgo de equipo.

Depende del estilo de mando, y se debe recordar que un director o líder manejará las habilidades tanto técnicas como humanísticas y conceptuales.

Éxito de un líder

El Pensamiento de liderazgo

Kurt Lewin

Identifico 3 estilos de liderazgo:

- Liderazgo autoritario
- Predomina la dominación e imposición, se ordena lo que se debe hacer.

Es la competencia para comprender y conectar a la organización en su conjunto, a través de la formación de estrategias que muestran el rumbo y dirección que se desea alcanzar.

Habilidad conceptual

Habilidad humanística

Es la competencia para comprender e influir en las personas tomando en cuenta sus necesidades, intereses y actitudes.

Estilo de liderazgo

Conjunto de acciones de los líderes, como lo perciben sus seguidores, representando habilidades y actitudes en los líderes.

Es un modelo de análisis que evalúa todos los partes que se interrelacionan y que a su vez conforman una estructura hasta lograr una mayor conciencia de los sucesos y del porque.

El liderazgo y el pensamiento sistémico

Habilidades técnicas

- Los números
- Los procedimientos
- Los métodos
- Los procesos
- La tecnología
- La maquinaria y los equipos.
- Los sistemas de información.
- El pensamiento abstracto.

Debe utilizar en forma integral la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización.

Lider sistémico

El pensamiento de liderazgo

Base y principios de un líder sistémico.

Es aquel que sabe equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanas y conceptuales para modelar la relación líder-seguidor.

Organización de aprendizaje.

- Maestría personal
- Modelos mentales
- Visión compartida
- Aprendizaje en equipo.

Visión disciplinada

Conceptos en el desarrollo de un liderazgo humanístico

- El hombre es un ser dinámico en un sistema libre.
- Toda organización es un sistema cooperativo.
- La relación entre jefe y colaboradores es un sistema abierto.
- Liderazgo y obediencia son actitudes que se alternan.

- El sistema organizacional
- La visión global
- La cohesión total
- El entendimiento estratégico
- El entendimiento técnico
- La planeación, organización y control
- Visión, misión y valores
- Eficiencia y eficacia

Habilidades conceptuales

Papel del liderazgo en la solución de problemas.

- Reconoce la naturaleza de un problema.
- Considerar alternativas posibles.
- Llegando a una conclusión para tomar decisiones.
- Moverse hacia la acción y poner en efecto la decisión.

El pensamiento de liderazgo

- Sensibilidad
- El liderazgo
- La dirección
- La supervisión
- Comunicación
- Motivación
- Manejo de conflictos

Habilidades humanas

- Visionario. Visión del entorno, producto y servicio.
- Fuertes valores.
- Orientado a personas

Se distingue por sus particulares características el líder estratégico

¿Qué cosa cuando no existe una comunicación efectiva?

- Índices de motivación disminuyen.
- Reduce la cohesión de trabajo y productividad.
- Los miembros tienden a perder los entosques.
- Puede ocasionar frustraciones.

Importancia de la comunicación en el liderazgo.

- El ser humano por naturaleza posee necesidades sociales.
- Un líder es que debe ser capaz de comunicar y lograr influenciar a las personas.
- Una comunicación efectiva entre el líder y los miembros del equipo.

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

Un problema es simplemente una dificultad que lleva a lo que es discutible, cuestionable o dudoso.

Es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando los partes involucradas tienen preferencias diferentes (Grawenata, 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).

Es la enunciación de un curso de acción con el fin de llevarlo a cabo.

Decisión

El pensamiento de liderazgo

¿Qué es 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).

En la antigüedad se resolvían los conflictos a través de una línea directa donde había un vencedor y un vencido.

Negociación

En la actualidad esto se ha convertido en una habilidad llamada negociar.

Las negociaciones se realizan:

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

- Establecer y acercar posiciones para llegar a un acuerdo que sea beneficioso para ambas.
- Ambos negociadores obtengan o cedan ventajas, y esto dependerá de los habilidades de cada uno.
- La calidad de negociación se mide por el tiempo y la eficiencia.

Características de la negociación

Caras de los conflictos.

- Competencia
- Poder
- Presiones
- Estructura

El pensamiento de liderazgo

Diferentes tipos de conflictos en las organizaciones

- Interpersonales: entre personas.
- Intragrupos: dentro de un grupo.
- Intergrupos: entre grupos.

- Proceso de oposición y confrontación que puede ocurrir en las organizaciones, entre individuos o grupos, cuando las partes ejercen su poder para perseguir metas (Miles, 1980, p. 131-132)

Concepto de conflicto

Fases de un conflicto

Conflicto manifiesto

Conflicto oculto

Conflicto percibido

Proceso que se origina cuando una persona percibe que otra ha frustrado o está a punto de frustrar alguno de sus objetivos o intereses.

Proceso que inicia cuando una parte percibe que otra parte afecta negativamente algo que considere importante (Robbins, 2002, p. 540).

Es cuando se percibe que existe una diferencia con la otra parte.

Es cuando surgen emociones negativas como resultado del conflicto percibido.

El conflicto se expresa abiertamente por alguna de las partes involucrada.

- Son partes interdependientes
- Cada parte culpa a la otra
- Las partes están alteradas
- Ninguna parte quiere ceder.

Los conflictos son inestables dentro de una organización.

Importancia de la negociación en el manejo de conflictos.

El pensamiento de liderazgo

- Tener una idea clara de la negociación.
- Ver la negociación como un proceso que requiere una planificación previa
- Mantener un manejo interpersonal

En la negociación se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos.

Para el líder de los tiempos y conflictos sero necesario

Reconocerse a si mismo como demandos y con capacidad de reconocer los sentimientos propios y de los demás, motivarse, motivar y manejar adecuadamente las relaciones.

• En la negociación de conflictos, es muy importante mantenerse orientado a los resultados concretos.

• El propósito central del negociador es resolver un problema conjunto con ventajas para ambas.

• Buscar equilibrios entre asertividad y empatía.