



**Mi Universidad**

## **Ensayo**

*Nombre del Alumno: Citlali Jazmin Catemaxca Escobedo*

*Nombre del tema: El pensamiento de liderazgo*

*Parcial: III*

*Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo*

*Nombre del profesor: Luz Maria Castillo Moreno*

*Nombre de la Licenciatura: Psicología*

*Cuatrimestre: 7mo*

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, 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, habilidades conceptuales, humanas y técnicas que deben poseer cada directivo o líder habilidad conceptual es la competencia para comprender y concebir a la organización en su conjunto, habilidad humanística es la competencia para comprender e influir en las personas tomando en cuenta sus necesidades, intereses y actitudes, habilidad técnica es la competencia para desarrollar una tarea específica de trabajo que está dentro de su ámbito de especialidad. Kurt Lewin identificó tres estilos de liderazgo orientados al poder en donde cada uno tiene sus beneficios y limitaciones, y aunque un líder puede utilizar los tres estilos, siempre uno tiende a dominar sobre los otros.

Debe visualizar en forma integral la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización, la cultura organizacional o la forma en que se hacen las cosas; son los valores compartidos y también son el eje en torno al cual se interrelacionan las demás variables, el líder sistémico debe pensar en el liderazgo como un sistema de colaboración entre líder y seguidores, en que la acción de dirigir sea recíproca de modo que la relación de mandar y obedecer de mandato y obediencia sea alternativa o tal vez interactiva.

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, es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes a 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, que es lo mínimo que puede aceptar. 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.