



# Mi Universidad

*Nombre del Alumno: Karina Rueda Cordero*

*Nombre del tema: Segunda Actividad*

*Nombre de la Materia: Dirección y Liderazgo*

*Nombre del profesor: Lic. Luz María Castillo Moreno*

*Nombre de la Licenciatura: Lic. en Enfermería*

*Cuatrimestre: 7° "B"*

*Comitán, Chiapas Septiembre – Diciembre 2023*

# DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

## ESTILOS DE LIDERAZGO

### ¿QUE ES EL ESTILO DE LIDERAZGO?

CONDUCTA QUE TOMA EL LIDER EN RELACION CON SUS SUBORDINADOS

PARA ALCANZAR LAS METAS INSTITUCIONALES, DEPENDIENDO DE SU EXPERIENCIA Y EDUCACIÓN



EL ÉXITO DE UN LIDER DEPENDERÁ DE SU ESTILO DE MANDO

EL LIDER DEBE MANEJAR HABILIDADES:

- TECNICAS
- HUMANISTICAS
- CONCEPTUALES

### HABILIDADES DIRECTIVAS

**CONCEPTUAL.** ES COMPRENDER Y CONCEBRIR A LA ORGANIZACIÓN EN SU CONJUNTO MEDIANTE ESTRATEGIAS

**HUMANISTICA.** ES LA COMPETENCIA PARA COMPRENDER E INFLUIR EN LAS PERSONAS CONSIDERANDO SUS NECESIDADES

**TECNICA.** COMPETENCIA PARA DESARROLLAR UNA TAREA ESPECIFICA DE TRABAJO



EN LOS TRES NIVELES DIRECTIVOS SE REQUIERE EL DESARROLLO DE ESTAS HABILIDADES

LA HABILIDAD HUMANISTICA ES LA MISMA PARA LOS TRES NIVELES



KURT LEWIN IDENTIFICO TRES ESTILOS DE LIDERAZGO

ESTILO	TRATA
AUTOCRATICO	PREDOMINA LA IMPOSICION Y DOMINACION. COMUNICACIÓN UNILATERAL
DEMOCRATICO	ES PARTICIPATIVO E INCLUYENTE, LA COMUNICACIÓN ES DE DOS VIAS
PARTICIPATIVO	EXISTE LA LIBERTAD Y RESPONSABILIDAD INDIVIDUAL COMO GRUPAL

### BLAKE Y MOUTON IDENTIFICARON 5 ESTILOS DE LIDERAZGO

ESTILO	TRATA
LIDERAZGO POBRE	EL LIDER MUESTRA POCO INTERES HACIA LOS SUBORDINADOS
HACIA LA TAREA	SE INTERESA POR LA EFICIENCIA DE LA TAREA PERO NO POR LOS SUBORDINADOS
CLUB CAMPESTRE	SE INTERESA POR LOS SUBORDINADOS Y DESCUIDA LA EFICIENCIA
A LA MITAD DEL CAMINO	MUESTRA EFICIENCIA DE TAREA SATISFACTORIA
DE EQUIPO	MUESTRA INTERES POR LA EFICIENCIA DE LA TAREA Y TAMBIEN POR LOS SUBORDINADOS



# DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

## NEGOCIACIÓN Y CONFLICTO

### NEGOCIACIÓN

LAS PERSONAS Y LAS ORGANIZACIONES ESTAN INMERSAS EN UN ENLACE CONTINUO DE INTERACCIONES

LAS NEGOCIACIONES SE REALIZAN:

- ENTRE DOS PERSONAS
- ENTRE PERSONA Y UN GRUPO
- ENTRE GRUPOS



CONCEPTO DE NEGOCIACION

ACTIVIDAD MEDIANTE LA CUAL AMBAS PARTES TRATAN DE SATISFACER SUS NECESIDADES

### CARACTERISTICAS DE LA NEGOCIACION

LA NEGOCIACION ES LA RELACION ENTRE DOS O MAS PERSONAS SOBRE UN CONFLICTO

EL OBJETIVO DE LA NEGOCIACION ES LLEGAR A UN ACUERDO ENTRE AMBAS PARTES

LA CALIDAD DE LA NEGOCIACION SE MIDE POR EL IMPACTO Y LA INFLUENCIA QUE SE EJERZA EN LA CONTRAPARTE



### NEGOCIACION

### CONCEPTO DE CONFLICTO

TRATA

PROCESO QUE INICIA CUANDO UNA PARTE PERCIBE QUE OTRA PARTE AFECTA

PROCESO QUE SE ORIGINA CUANDO UNA PERSONA PERCIBE QUE OTRA LA HA FRUSTRADO



EL CONFLICTO NO SURGE DE MANERA EXPONTANEA. PARA QUE EXISTA DEBE SER PERCIBIDO POR

### FASES POR LAS QUE PASA UN CONFLICTO

**CONFLICTO PERCIBIDO:** SE PERCIBE QUE HAY UNA DIFERENCIA CON LA OTRA PARTE

**CONFLICTO VIVIDO.** ES CUANDO SURGEN EMOCIONES NEGATIVAS COMO RESULTADO DEL CONFLICTO

**CONFLICTO MANIFIESTO:** EL CONFLICTO SE ABIERAMENTE EXPRESA



### TIPOS DE CONFLICTOS EN LAS ORGANIZACIONES

**INTERPERSONALES:** ENTRE PERSONAS

**INTRAGRUPOS.** DENTRO DE UN GRUPO

**INTERGRUPOS.** ENTRE GRUPOS



### CAUSAS QUE ORIGINAN UN CONFLICTO

- ✦ **COMPETENCIA:** QUE ORIGINA LUCHA, PROVOCACION Y AGRESIVIDAD
- ✦ **PODER:** AMBICION POR TENER MAYOR AUTORIDAD
- ✦ **RELACIONES:** SE DERIVA DE LAS INTERACCIONES DE LAS PERSONAS
- ✦ **ESTRUCTURA:** UNA INEFICIENTE ORGANIZACIÓN TRAE CONSIGO DUPLICIDAD DE FUNCIONES

### IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACION EN EL MANEJO DE CONFLICTOS

El conflicto puede traer consecuencias positivas o negativas. Si se mira al conflicto de manera negativa se tratara de evitar por cualquier medio ya que se podrá pensar que este afectará las relaciones interpersonales, la sinergia del grupo, la comunicación, llegando al enfrentamiento y terminando por dividir a las partes involucradas, pero con una visión positiva se puede entender que el conflicto es una realidad en el desenvolvimiento de las relaciones humanas por lo tanto es de suma importancia saberlo manejar a través de una adecuada negociación

## BIBLIOGRAFIA

Lic Luz María Castillo Moreno. (2023). ANTOLOGÍA DIRECCIÓN Y LIDERAZGO. COMITÁN, CHIAPAS: UDS.