

# UDS

## Mi Universidad

**Nombre del Alumno:** Ivis Sady García Rodríguez

**Nombre del tema:** Estilo de liderazgo, La negociación y el conflicto

**Parcial:** I

**Nombre de la Materia:** Dirección y Liderazgo

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

**Nombre de la Licenciatura:** Enfermería

**Cuatrimestre:** 7 to

**Lugar y Fecha de elaboración:** La Independencia, Chiapas a 1 de diciembre del 2023



# ESTILOS DE LIDERAZGO

“conjunto de acciones de los líderes, como lo perciben sus empleados, representando sus habilidades y actitudes en la práctica”

## KURT LEWIN

### EL LÍDER DELEGATIVO

Este líder “deja hacer” y solicita un “feed-back” o retroalimentación, con un bajo nivel de intervención y de forma no autoritaria.

### EL LÍDER AUTORITARIO

Este líder determina los roles de los subordinados, las técnicas, los métodos a seguir y las condiciones.

### LÍDER DEMOCRÁTICO

Este tipo de líder se asegura de que todos los miembros de la organización intervengan y tengan poder de decisión.

Liderazgo pobre: el líder muestra poco interés hacia los subordinados, y realiza un esfuerzo mínimo para cumplir con la tarea.

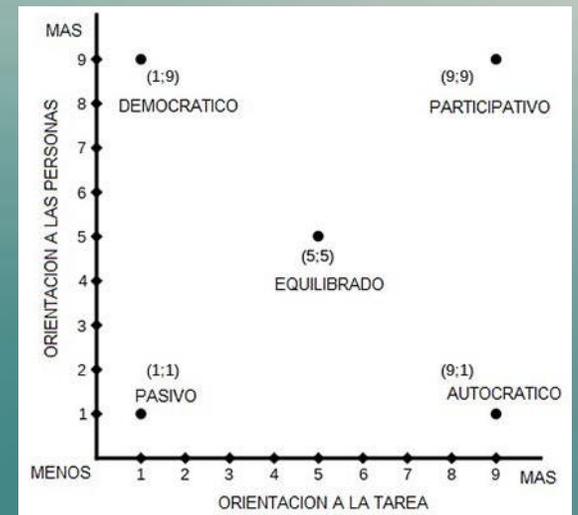
Liderazgo hacia la tarea: el líder muestra gran interés por la eficiencia de la tarea, pero poco interés por sus subordinados.

Liderazgo club campestre: el líder muestra gran interés por los subordinados descuidando la eficiencia de la tarea.

## BLAKE Y MOUTON

Liderazgo de equipo: el líder muestra gran interés por la eficiencia de la tarea y al mismo tiempo gran interés por los subordinados.

Liderazgo a la mitad del camino: el líder muestra una eficiencia de tarea satisfactoria y un interés satisfactorio de sus seguidores.



# NEGOCIACIÓN Y CONFLICTO

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

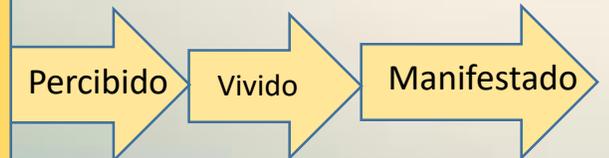
- Entre dos personas
- Entre una persona y un grupo
- Entre grupos.



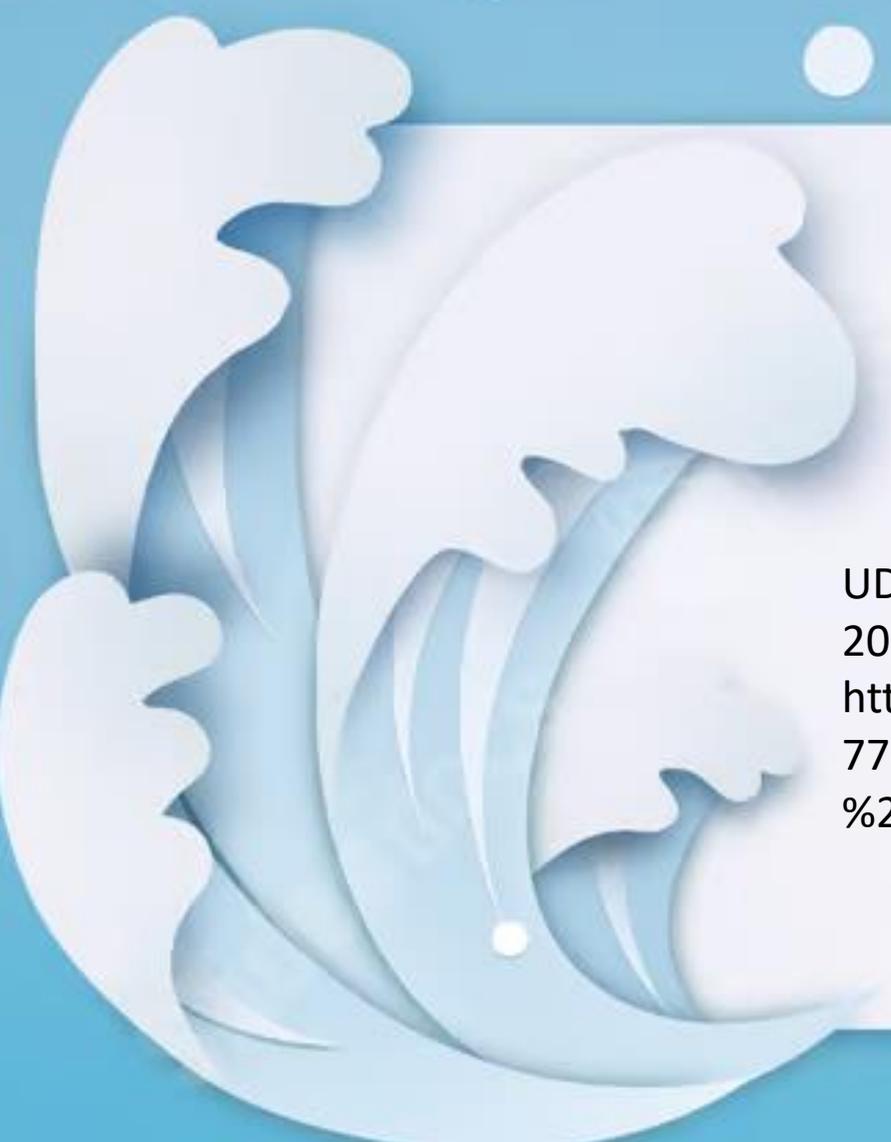
## OBJETIVO

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

“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”



**De Relación**  
Cargas emocionales fuertes. Comportamientos negativos repetitivos.



# BIBLIOGRAFÍA

UDS. Antología de Dirección y Liderazgo. Recuperado el 1 de diciembre del 2023. Unidad III. Estilos de Liderazgo, Negociación y Conflicto. Paginas 58 – 82. <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/efbbf0868e0777dd958f43b8cf90f729-LC-%20LEN705%20DIRECCI%C3%93N%20Y%20LIDERAZGO.pdf>