



# UDRS

Mi Universidad

## CUADRO SINOPTICO

**NOMBRE DEL ALUMNO: ANDREA MELGAR VAZQUEZ**

**TEMA: EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO**

**PARCIAL: 3°**

**MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO**

**NOMBRE DEL PROFESOR: LIC. ICEL BERNARDO LEPE  
ARRIGA**

**CUATRIMESTRE: 7°**

*FRONTERA COMALAPA CHIAPAS A 30 DE OCTUBRE DEL 2024*

## UNIDAD III - EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Conjunto de enfoques, habilidades y competencias que un líder utiliza para dirigir y guiar equipos hacia el logro de objetivos organizacionales. Incluye el uso de estilos de liderazgo, pensamiento sistémico y habilidades de comunicación.

### 3.1 ESTILOS DE LIDERAZGO

- Definición: Comportamientos adoptados por un líder en relación con sus subordinados. Incluyen:
  - Estilo autocrático: Toma de decisiones unilaterales.
  - Estilo democrático: Fomenta la participación del equipo.
  - Estilo laissez-faire: Permite la máxima autonomía a los subordinados.
- Propósito: Ayuda a determinar la efectividad del liderazgo en diferentes contextos organizacionales.

### 3.2 LIDERAZGO Y PENSAMIENTO SISTÉMICO

- Definición: Enfoque que entiende la organización como un sistema de interrelaciones donde todos los elementos están conectados.
- Propósito: Permite tomar decisiones más informadas y estratégicas considerando el impacto en todo el sistema.

### 3.2.1 BASE Y PRINCIPIOS DEL LÍDER SISTÉMICO

- Definición: Un líder que equilibra habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales.
- Propósito: Facilitar la relación entre líder y seguidores, promoviendo un entorno colaborativo.
- Habilidades:
  - Técnicas: Conocimiento específico del área, manejo de herramientas y tecnología.
  - Humanísticas: Empatía, habilidades de comunicación y manejo de conflictos.
  - Conceptuales: Visión global, planificación y análisis estratégico.

### 3.3 LÍDER ESTRATÉGICO

- Definición: Líder que planifica a largo plazo y se adapta a los cambios del entorno.
- Propósito: Asegurar el futuro de la organización mediante la anticipación y la estrategia.

### 3.4 IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO

- Definición: Proceso mediante el cual el líder transmite información y establece relaciones.
- Propósito: Fomenta la confianza, la colaboración y la cohesión del equipo.

### 3.5 EL PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

- Definición: Capacidad del líder para identificar, analizar y resolver problemas dentro de la organización.
- Propósito: Aumentar la efectividad operativa y mantener un ambiente de trabajo positivo.

### 3.6 NEGOCIACIÓN

- Definición: Proceso de discusión y acuerdo entre partes para resolver diferencias.
- Propósito: Alcanzar soluciones mutuamente beneficiosas.

### 3.6.1 CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN

- Colaboración: Búsqueda de soluciones que beneficien a ambas partes.
- Escucha activa: Comprender las necesidades del otro.
- Flexibilidad: Adaptar posturas según la situación.

### 3.7 CONCEPTO DE CONFLICTO

- Definición: Desacuerdos o diferencias entre individuos o grupos.
- Propósito: Comprender la raíz del conflicto para abordarlo eficazmente.

### 3.8 IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTOS

- Definición: Uso de técnicas de negociación para resolver conflictos de manera efectiva.
- Propósito: Evitar escaladas de conflicto y promover la armonía en el trabajo.

### ¿EN QUÉ PODEMOS UTILIZARLO?

- Estilos de Liderazgo: Seleccionar el estilo adecuado según la situación y el equipo.
- Pensamiento Sistémico: Comprender cómo las decisiones afectan a toda la organización.
- Liderazgo Estratégico: Diseñar planes de acción a largo plazo.
- Comunicación: Fomentar un ambiente de trabajo colaborativo.
- Solución de Problemas y Negociación: Estrategias para abordar y resolver conflictos de manera constructiva.

### ¿CÓMO PONERLO EN PRÁCTICA?

- Estilos de Liderazgo: Evaluar el contexto y las características del equipo para aplicar el estilo más efectivo.
- Pensamiento Sistémico: Utilizar herramientas como diagramas de causa y efecto para visualizar interrelaciones.
- Comunicación Efectiva: Implementar canales de comunicación abiertos y retroalimentación constante.
- Negociación: Practicar habilidades de negociación en situaciones simuladas para mejorar la capacidad de resolución de conflictos.

### PERSONAS Y CREADORES RELEVANTES

- Kurt Lewin: Teoría de los estilos de liderazgo (autocrático, democrático, laissez-faire).
- Blake y Mouton: Matriz de liderazgo (interés por las personas vs. interés por las tareas).
- Peter Senge: Enfoque de organizaciones que aprenden y pensamiento sistémico.
- Michael Porter: Estrategias competitivas y su aplicación en el liderazgo.
- William Ury y Roger Fisher: Autores de "Getting to Yes", expertos en negociación.