



Mi Universidad

Actividad I

NOMBRE DEL ALUMNO: DAILY PÉREZ LÓPEZ

TEMA: UN ENSAYO

PARCIAL: I

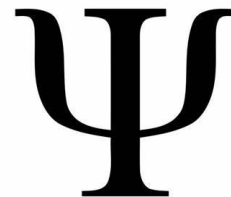
MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZCO

NOMBRE DEL PROFESOR: LIC. ICEL BERNARDO LEPE

LICENCIATURA: PSICOLOGÍA

CUATRIMESTRE: SEPTIMO

Lugar. PACAYAL y Fecha de elaboración: 19/09/24



INTRODUCCION.

“EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO”

"El arte de la comunicación es el lenguaje del liderazgo."

Es un tema muy importante lo cual aprenderemos acerca de la importancia que tiene un líder y conoceremos muchas cosas acerca del tema antes mencionado. El líder estratégico se distingue por sus particulares características; tienen siempre en mente los resultados a conseguir, con una visión del negocio que les diferencia del resto. Visionario: posee una visión, tanto del entorno, como del producto o servicio, como del propio equipo de trabajo, que se convierte en fuente de desarrollo para la organización. De fuertes valores: fideliza a sus colaboradores mediante los valores que transmite. “El fin no justifica los medios”. Para él no todo es válido; las acciones se deben alinear con sus valores y los de la organización. Supera los modelos de gestión basados en la tarea o los objetivos. 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 conoceremos acerca de un líder sistémico debe visualizar en forma integral la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización.

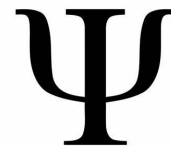
El líder estratégico se distingue por sus particulares características; tienen siempre en mente los resultados a conseguir, con una visión del negocio que les diferencia del resto. Visionario: posee una visión, tanto del entorno, como del producto o servicio, como del propio equipo de trabajo, que se convierte en fuente de desarrollo para la organización. De fuertes valores: fideliza a sus colaboradores mediante los valores que transmite. “El fin no justifica los medios”. Para él no todo es válido; las acciones se deben alinear con sus valores y los de la organización. Supera los modelos de gestión basados en la tarea o los objetivos una de las informaciones muy importantes y relevantes que hablaremos en nuestro ensayo sería una de las partes de la comunicación en liderazgo y como es que aclaran sus problemas que se les presentan principalmente lo hablan y buscan solución a sus problemas y otros temas más importantes sobre el pensamiento de liderazgo.

DESARROLLO

“ESTILOS DE LIDERAZGO”

Tiene como ejemplo un nivel jerárquico que está estructurado con altos directivos que esto quiere decir que hay personas mucho más influyentes en el invito de liderazgo al igual que referencia intermedia y un supervisor de primera línea De cada nivel se desprenden las tres habilidades conceptuales, humanas y técnicas que deben poseer cada directivo o líder En los tres niveles directivos se requiere del desarrollo de las tres habilidades; conceptuales, humanísticas y técnicas, sin embargo la ejecución de cada una de ellas depende del nivel en que se encuentren, por lo cual la alta dirección tendrá que manejar mayores habilidades conceptuales, la gerencia intermedia; habilidades conceptuales y técnicas, la supervisión de primera línea mayores habilidades técnicas.

Lo que resulta indiscutible es que en los tres niveles la habilidad humanística es la misma para todos. En esta competencia ubicamos los diferentes estilos que utiliza un líder con sus



subordinados. Los estilos de liderazgo se pueden ubicar en las teorías de comportamiento del liderazgo, los cuales difieren con según el poder u orientados hacia las tareas y las personas.

1.- 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.

2.- Blake y Mouton desarrollaron una representación gráfica bidimensional con el enfoque hacia las personas en el eje vertical y hacia las tareas en el eje horizontal, señalando los cinco estilos de liderazgo.

“EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTÉMICO”

Una estructura de 7 elementos las cuales son:

1. Valores compartidos
2. Estructura
3. Personal
4. Sistemas
5. Estrategias
6. Estilos
7. Capacidades.

Este esquema ha ayudado a explicar en forma sistémica el pensamiento acerca del hardware la estrategia y la estructura de una organización y también acerca del software de una organización estilo de liderazgo, sistemas, personal, destrezas y valores compartidos a si llevaremos un buen liderazgo.

“BASE Y PRINCIPIOS DE UN LÍDER SISTÉMICO”

Un líder sistémico: es aquel que sabe equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para modelar la relación Líder-Seguidor. Si se describen las habilidades técnicas, se puede relacionarlas con la asertiva percepción e interpretación de: • Los números • Los procedimientos • Los métodos • Los procesos • La tecnología • La maquinaria y los equipos • Los sistemas de información • El pensamiento abstracto • La inteligencia racional.

las habilidades humanísticas, se puede relacionarlas con la asertividad, percepción e interpretación de: • La sensibilidad • El liderazgo • La dirección • La supervisión • La comunicación • La motivación • El manejo de conflictos • La negociación • La actitud de mando • El comportamiento en el mando • La integración de grupos.

Si lleva acabo todo estos paso será un buen líder y si no abra consecuencias ya sea que le quiten este mando por mucha deficiencia en su trabajo porque no le hagarro importancia al mando de liderazgo.

“EL PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS”

Un papel sumante analítico tanto como critico ya que el líder tiene que analizar los problemas que le surjan y saberlos arreglar sanamente ya que tiene valores y principios al igual que ver cada detalle del problema que surjan. El análisis de problemas y la toma de decisiones, como toda actividad humana importante, involucra a la persona en su totalidad; determinación, resolución, audacia, disciplina, ponderación, claridad de ideas y propósitos, seguridad, dedicación, compromiso y renuncia.

“NEGOCIACIÓN” Y “CONCEPTO DE CONFLICTO”

En la antigüedad se resolvían los conflictos a través de una lucha directa donde había un vencedor y un vencido, en la actualidad esto se ha convertido en una habilidad llamada negociar. Las personas, al igual que las organizaciones, están inmersas en un enlace continuo de interacciones y negociaciones, en este contexto las negociaciones se realizan ya sea entre dos personas o un grupo de personas ya depende mucho de los líderes involucrados. 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.

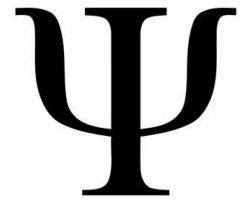
El conflicto no surge de manera espontánea, para que exista debe ser percibido por dos o más partes, entre personas o grupos en relación de intereses, objetivos, metas o métodos e involucra el uso del poder en la confrontación. Es un problema de percepción porque las partes involucradas deben percibir que entre ellas existe un conflicto, si nadie está consciente del conflicto entonces no existe; pero en el momento que una parte percibe que la otra la ha afectado negativamente, o está a punto de afectarla, en ese momento se inicia el proceso de conflicto.

“IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTOS”

El conflicto puede traer consecuencias positivas o negativas. Si se mira al conflicto de manera negativa se tratará 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 para llegar a acuerdos y que traiga consigo consecuencias positivas de tal manera que su funcionalidad apoye al desarrollo de las personas, aumente la unión del grupo, la comunicación y con esto la eficiencia de la organización.

En esta situación se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Tener una idea clara de la negociación.
- Ver la negociación como un proceso, que requiere una planeación previa.
- Mantener un manejo interpersonal equilibrado entre la razón y emoción.
- 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 partes
- Buscar equilibrio entre asertividad y empatía.



CONCLUSION

En conclusión me pareció un buen tema ya que conocí varios conceptos aserca de los pensamientos de liderazgo por ejemplo todas las partes éticas que tiene el ser un buen líder y liderar bien ya que tienen una gran responsabilidad de llevar una empresa a cargo o ya sea otra cosa hoy pondré ese ejemplo, igual como es que cuando surge un problema el líder siempre está en frente para resolverlo siempre y cuando tomado muchos puntos para generar un debate sano y no llegue a las demandas ni mucho menos a la cárcel y que todo lo que hablen se resuelvan dialogando y dándose sus lugares cada uno, al igual tiene la responsabilidad de guiar a otro grupo de personas es un tema muy bonito me pareció agradable.

BIBLIOGRAFIA

1.ANTOLOGIA PROPORCIONADA

2. LA FRASE LA SAQUE DE UN LINK. [+100 Frases de Liderazgo para Inspirar y Motivar \(lifeder.com\)](#).