



ACTIVIDAD I

NOMBRE DEL ALUMNO: LUIS ENRIQUE DIAZ RODRIGUEZ

TEMA: EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

PARCIAL: I

MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO

NOMBRE DEL PROFESOR: ICEL BERNARDO LEPE ARRIAGA

LICENCIATURA: PSICOLOGIA

CUATRIMESTRE: 7°



EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

El liderazgo es la influencia que se ejerce sobre las personas y que permite incentivarlas para que trabajen en forma entusiasta por un objetivo común. Quien ejerce el liderazgo se conoce como líder.

La labor del líder consiste en establecer una meta y conseguir que la mayor parte de las personas deseen y trabajen por alcanzarla. Es un elemento fundamental en los gestores del mundo empresarial para sacar adelante una empresa u organización, pero también lo es en otros ámbitos, como los deportes (saber dirigir un equipo a la victoria), la educación (profesores que consiguen que sus alumnos se identifiquen con su forma de pensar) y hasta en la familia (padres o hermanos mayores que son tenidos como ejemplo por parte de sus hijos).]

La habilidad técnica, los líderes pueden tener el conocimiento de la gestión de objetivos, la comunicación, la organización, la gestión de tiempo, recursos, así como algunos aspectos, como la capacidad de aprender nuevas habilidades, gracias a esas habilidades depende del nivel en el que se encuentren, en el cual de dirección alta tiene que manejar las habilidades conceptuales, el de gerencia intermedia tiene que manejar las habilidades conceptuales y técnicas, la supervisión de primera línea tiende a manejar las habilidades de técnica en el cual les permite el buen desarrollo administrativo.

Existen distintas clasificaciones del liderazgo, que se establecen a partir de diversos criterios. Cuando un líder es escogido por una organización, se habla de un líder formal. Los líderes informales, en cambio, emergen de manera natural o espontánea dentro un grupo.

De todas formas, la clasificación más difundida es aquella que refiere al vínculo entre el líder y los sujetos a los cuales influencia (es decir, sus seguidores). En este caso, existen liderazgos democráticos, autoritarios y liberales (laissez-faire).

El liderazgo sistémico es un estilo de liderazgo que reconoce la interconexión y las relaciones entre los diversos elementos de un sistema, como un equipo, una organización o una comunidad de personas. En lugar de centrarse únicamente en el líder como individuo, este enfoque considera cómo las acciones y decisiones del líder afectan y son afectadas por el sistema en su conjunto.

El liderazgo estratégico se define como el proceso de establecer una dirección y metas claras para una organización, al mismo tiempo que se movilizan los recursos necesarios y se motiva a los miembros del equipo para alcanzar esas metas. Un líder estratégico debe ser capaz de prever el futuro, anticipar desafíos y oportunidades, y desarrollar planes a largo plazo que guíen a su organización. Estas habilidades son cruciales para las empresas que desean mantenerse competitivas y adaptarse a los cambios del mercado.

La comunicación es esencial para el liderazgo efectivo. Permite establecer una dirección clara, inspirar a los miembros del equipo, construir relaciones sólidas, transmitir valores y solucionar conflictos. Un líder que comunica de manera clara y concisa puede inspirar a sus empleados, motivarlos y guiarlos hacia el logro de objetivos. La comunicación auténtica, continua, imparcial y adaptativa son estrategias importantes para lograr una comunicación eficaz en el liderazgo

En el mundo actual, el liderazgo efectivo implica mucho más que simplemente dar órdenes y tomar decisiones. Los líderes exitosos comprenden que la habilidad de negociación es una herramienta poderosa que les permite influir y persuadir a otros para lograr resultados positivos. Este artículo explora cómo el arte de la negociación puede potenciar las habilidades de liderazgo y promover el éxito en cualquier ámbito.

El liderazgo y la negociación están estrechamente relacionados, ya que ambos requieren la capacidad de establecer y mantener relaciones efectivas con las personas. Un líder persuasivo y hábil negociador puede inspirar a su equipo, generar confianza y motivar a los demás a seguir su visión.

A través de la negociación, los líderes pueden construir alianzas estratégicas, resolver conflictos y superar obstáculos que surjan en el camino hacia el logro de metas comunes.

una de las claves para utilizar la negociación como herramienta de liderazgo es desarrollar habilidades de comunicación efectiva. Los líderes exitosos saben cómo expresar sus ideas con claridad y persuasión, adaptándose al estilo y las necesidades de su audiencia. La escucha activa también desempeña un papel crucial, ya que permite comprender los puntos de vista y preocupaciones de los demás, y así poder encontrar soluciones que sean mutuamente beneficiosas.

Además, los líderes que utilizan la negociación como una herramienta efectiva entienden la importancia de prepararse adecuadamente. Antes de entrar en una negociación, es esencial investigar y recopilar información relevante sobre la otra parte, sus intereses, objetivos y posibles alternativas. Esta preparación les permite identificar puntos de negociación y áreas de flexibilidad, lo que les da una ventaja estratégica durante el proceso de negociación.

En conclusión, Al utilizar la negociación como una herramienta estratégica, los líderes pueden influir en los demás, persuadir a través de la comunicación efectiva, construir relaciones sólidas y alcanzar resultados positivos en todos los aspectos de su vida profesional y personal.

Los conflictos son inevitables dentro de una organización, y se da como parte de las interacciones entre las personas en el desarrollo del trabajo, por lo tanto, es algo común, frecuente e inevitable.

El concepto de conflicto no tiene una definición clara, pero la mayoría de las personas reconoce sus manifestaciones, son sinónimos de conflicto: la lucha, la pugna y la dificultad, y está ligada con el desacuerdo, la discrepancia y la polémica: Son cuatro los elementos para que surja un conflicto:

Son partes interdependientes: una parte quiere o necesita algo que tiene o posee la otra parte, cada parte culpa a la otra: no asumen su responsabilidad, las partes están alteradas: surgen emociones negativas, ninguna parte quiere ceder: es cuando se hace inminente la negociación.

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 para llegar 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. Si se lleva a cabo una adecuada

negociación, los efectos positivos prevalecerán sobre los negativos y es precisamente la persona que negocie, quien tendrá que mostrar esa capacidad y habilidad para prevenir o resolver conflictos en los momentos en que éstos inicien, se evadan o estallen.

Referencias APA:

De Universidades Anáhuac, R. (2022). Los buenos líderes saben negociar, conoce cómo lograrlo con éxito. Blog Red De Universidades Anáhuac. <https://www.anahuac.mx/blog/los-buenos-lideres-saben-negociar-conoce-como-lograrlo-con-exito>

El Economista. (2006, June 21). Negociación y liderazgo. El Economista. <https://www.eleconomista.com.mx/el-empresario/Negociacion-y-liderazgo-20060621-0001.html>