



NOMBRE DEL ALUMNO: GINA ALEJANDRA CONTRERAS GARCIA

NOMBRE DE LA ACTIVIDAD: ENSAYO

NOMBRE DE LA MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO

NOMBRE DEL DOCENTE: LIC. ICEL BERNARDO LEPE ARRIAGA

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: PSICOLOGÍA

CUATRIMESTRE: SEPTIMO



## TEMA: EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

El liderazgo es una habilidad clave en cualquier entorno social o profesional. Los estilos de liderazgo varían según las necesidades de las personas y las situaciones, lo que determina cómo un líder toma decisiones, guía a su equipo y enfrentar desafíos. En este ensayo, exploraremos diferentes estilos de liderazgo, la relación entre el liderazgo y el pensamiento sistémico, el papel de la comunicación, la solución de problemas, y la importancia de la negociación en el manejo de conflictos.

### Estilos de Liderazgo

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 dependiendo el nivel jerárquico que ocupe en la estructura organizacional. Existen diferentes estilos de liderazgo, cada uno con características únicas. Entre los más conocidos están:

- Liderazgo autocrático: El líder toma decisiones sin consultar a los demás. Aunque puede ser eficaz en situaciones de crisis, a menudo genera desmotivación en los equipos.
- Liderazgo democrático: El líder consulta a su equipo antes de tomar decisiones. Este estilo fomenta la participación y el compromiso, ya que las personas sienten que sus opiniones son valoradas.
- Liderazgo participativo: El líder otorga total libertad al equipo para tomar decisiones, ofreciendo poca o ninguna dirección. Funciona mejor en equipos altamente capacitados y motivados.

### El Liderazgo y el Pensamiento Sistémico

El pensamiento sistémico es un enfoque que permite ver la organización o el equipo como un todo, en lugar de enfocarse solo en las partes individuales. El líder sistémico debe pensar en el liderazgo como un sistema de colaboración entre líder y seguidores, y cómo las acciones en una parte pueden afectar a todo el conjunto. Este enfoque permite tomar decisiones más informadas y estratégicas.

## Base y Principios de un Líder Sistémico

Un líder sistémico basa su liderazgo en los siguientes principios:

- Visión: Ve la organización como un sistema interrelacionado.
- Comprensión de las relaciones: Entiende cómo las diferentes partes del sistema influyen entre sí.
- Resolución de problemas basada en el sistema: Busca soluciones que no solo resuelvan problemas inmediatos, sino que también eviten consecuencias no deseadas en otras áreas.
- Adaptabilidad: Es flexible y ajusta su enfoque según el impacto en el sistema completo.

## Líder Estratégico

Un líder estratégico combina la visión a largo plazo con la acción inmediata. Su capacidad para analizar el entorno, prever cambios y ajustar el rumbo de la organización lo convierte en una figura clave para garantizar la sostenibilidad y el crecimiento. Este tipo de liderazgo requiere una fuerte habilidad de planificación y la capacidad de identificar oportunidades en medio de desafíos.

## Importancia de la Comunicación en el Liderazgo

La comunicación es esencial para el liderazgo. Un buen líder debe ser capaz de transmitir su visión, expectativas y decisiones de manera clara. Además, debe ser accesible para escuchar a su equipo, lo que fomenta un ambiente de confianza. Sin una comunicación efectiva, se pueden generar malentendidos, desmotivación y falta de coordinación en los equipos.

## El Papel del Liderazgo en la Solución de Problemas

Uno de los roles más importantes del liderazgo es la solución de problemas. Un líder eficaz no solo identifica problemas, sino que también busca soluciones creativas e involucra al equipo en el proceso de resolución. Además, un buen líder anticipa los problemas antes de que ocurran, lo que reduce el impacto negativo en el equipo u organización.

## Negociación y Características de la Negociación

La negociación es un proceso en el que las partes implicadas buscan llegar a un acuerdo. Es una habilidad esencial en el liderazgo, ya que los líderes frecuentemente deben mediar entre diferentes intereses, tanto dentro como fuera de la organización. Las características clave de una negociación efectiva incluyen:

- Claridad en los objetivos: Las partes deben tener claro lo que quieren lograr.
- Flexibilidad: Estar dispuestos a hacer concesiones para llegar a un acuerdo.
- Comunicación efectiva: Escuchar y expresar las necesidades de manera clara.
- Respetar a la otra parte: El respeto mutuo facilita una resolución más rápida y satisfactoria.

## Concepto de Conflicto

El conflicto surge cuando dos o más partes tienen intereses, necesidades o puntos de vista opuestos. Aunque muchas veces se percibe negativamente, el conflicto puede ser una oportunidad para el crecimiento y el cambio, siempre que se maneje adecuadamente.

## Importancia de la Negociación en el Manejo de Conflictos

La negociación es una herramienta clave para manejar los conflictos. A través de la negociación, las partes pueden encontrar puntos en común y llegar a un acuerdo que sea beneficioso para todos. Un buen líder utiliza la negociación para resolver conflictos de manera constructiva, lo que no solo resuelve el problema, sino que también mejora las relaciones entre los involucrados.

## Conclusión

En resumen, el liderazgo, el pensamiento sistémico y la negociación son habilidades esenciales para el éxito en cualquier organización. Un buen líder sabe cómo adaptarse a diferentes situaciones, utiliza el pensamiento sistémico para tomar decisiones estratégicas, y emplea la negociación para resolver conflictos de manera efectiva. La comunicación clara y la capacidad de resolver problemas de manera constructiva son fundamentales para el liderazgo, lo que lo convierte en una herramienta poderosa para el crecimiento tanto individual como organizacional.

## BIBLIOGRAFIA

Antología UDS DIRECCION Y LIDERAZGO, paginas 50-75.