

**UNIVERSIDAD DEL SURESTE  
CAMPUS TAPACHULA  
LICENCIATURA EN MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA**



**MATERIA:**

**DIRECCION Y LIDERAZGO**

**CATEDRÁTICO:**

**DR. VICTOR ANTONIO GONZALEZ SALAS**

**TRABAJO:**

**SUPER NOTA DE LA UNIDAD III  
EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO**

**ALUMNO:**

**DANIEL AMILCAR GARCIA TRINIDAD**

**7 CUATRIMESTRE GRUPO "A"**

**TAPACHULA CHIAPAS, A 01 DE NOVIEMBRE DEL 2024**

# EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

El estilo de liderazgo remite a la conducta que toma el líder en relación con sus subordinados con la finalidad de alcanzar los objetivos o metas organizacionales, este estilo dependerá de su experiencia y educación para el desarrollo de habilidades. En los tres niveles directivos se requiere del desarrollo de las tres habilidades: conceptuales, humanísticas y técnicas.

## EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

Un líder sistémico tendrá que equilibrar en forma consistente sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para anticipar los efectos y coordinar las interrelaciones presentes y futuras de manera que le permita diseñar los sistemas de apoyo necesarios:

- Habilidades Técnicas, se puede relacionarlas con la asertiva percepción e interpretación de: los números, procedimientos, métodos, procesos, la inteligencia racional, etc.
- Habilidades Conceptuales se describen, se puede relacionarlas con la asertiva percepción e interpretación de: el sistema organización, visión global, planeación, la organización y el control, etc.
- Habilidades Humanísticas, se puede relacionarlas con la asertividad, percepción e interpretación de: sensibilidad, liderazgo, dirección, supervisión, comunicación, motivación, etc.



## LÍDER ESTRATÉGICO

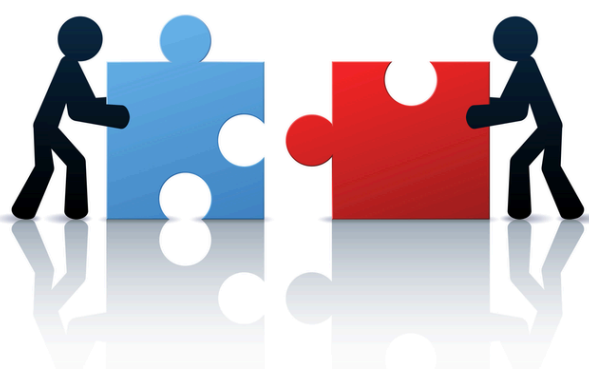
Se distingue por sus particulares características; tienen siempre en mente los resultados a conseguir, con una visión del negocio que les diferencia del resto. Es un directivo que apuesta por el potencial de las personas y por su desarrollo, que acompaña y supervisa a su equipo de una manera justa y objetiva.

Sin comunicación, no puede haber liderazgo, el ser humano por naturaleza posee necesidades sociales como es ser parte de la sociedad, relacionarse con las personas, pertenecer a grupos sociales entre otros.

## SOLUCION DE PROBLEMAS Y NEGOCIACION

Cuando un líder reconoce la naturaleza de un problema y entiende lo que puede hacer al respecto, considerando alternativas posibles, llegando a una conclusión para tomar decisiones, implementando los sistemas y medios para moverse hacia la acción y poner en efecto la decisión, entonces se está hablando de un liderazgo eficaz, orientado a lograr objetivos.

La Negociación es la relación entre dos o más personas sobre una cuestión que es conflictiva, con el propósito de establecer y acercar posiciones para llegar a un acuerdo que sea beneficioso para ambos.



## CONCEPTO DE CONFLICTO

Es un proceso que se origina cuando una persona percibe que otra ha frustrado o está a punto de frustrar alguno de sus objetivos o intereses.

Existen diferentes tipos de conflictos:

1. Interpersonales: entre personas
2. Intragrupos: dentro de un grupo
3. Intergrupos: entre grupos

## Importancia de la negociación

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.



# BIBLIOGRAFÍA:

- INFORMACIÓN OBTENIDA DE LA ANTOLOGÍA DE LA MATERIA DIRECCIÓN Y LIDERAZGO.

