



UNIVERSIDAD DEL SURESTE
CAMPUS TAPACHULA



LICENCIATURA EN MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA
7° CUATRIMESTRE

NOMBRE DEL ALUMNO:
KEREN CECILIA MÉNDEZ MORENO

DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

NOMBRE DEL DOCENTE:
SALAS HERNANDEZ JOSÉ VIDAL

EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

ESTILOS 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.

EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

EL LÍDER SISTÉMICO DEBE VISUALIZAR EN FORMA INTEGRAL LA INTERACCIÓN DE LOS ELEMENTOS QUE IDENTIFICAN A LA PERSONALIDAD DE UNA ORGANIZACIÓN. LA CULTURA ORGANIZACIONAL O LA FORMA EN QUE SE HACEN LAS COSAS; SON LOS VALORES COMPARTIDOS Y TAMBIÉN SON EL EJE EN TORNO AL CUAL SE INTERRELACIONAN LAS DEMÁS VARIABLES.



LÍDER ESTRATÉGICO

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. TIENE CIERTAS CARACTERÍSTICAS COMO: VISIONARIO, DE FUERTES VALORES, ORIENTADO A PERSONAS, PENSAMIENTO A LARGO PLAZO, SE ANTICIPA, HUMILDE Y ES EL QUE TOMA LAS DECISIONES.

EL PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS.

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.

IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL 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. LA COMUNICACIÓN ES UN ELEMENTO CLAVE, PARA PODER LLEVAR A CABO ESTA NECESIDAD, LAS ORGANIZACIONES EN LA ACTUALIDAD SE MANTIENEN CONSTANTEMENTE COMUNICÁNDOSE ENTRE SÍ, YA SEA INTERNAMENTE, CON CLIENTES EXTERNOS, SUPLIDORES, O MIEMBROS DE LA SOCIEDAD ETC.

NEGOCIACIÓN

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

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.

IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTOS.

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 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 SINERGIJA DEL GRUPO, LA COMUNICACIÓN, LLEGANDO AL ENFRENTAMIENTO Y TERMINANDO POR DIVIDIR A LAS PARTES INVOLUCRADAS