



Mapa conceptual

Nombre del alumno (a): Fabiola Lopez Lopez

Nombre del tema: El pensamiento de liderazgo

Parcial: 3er

Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo

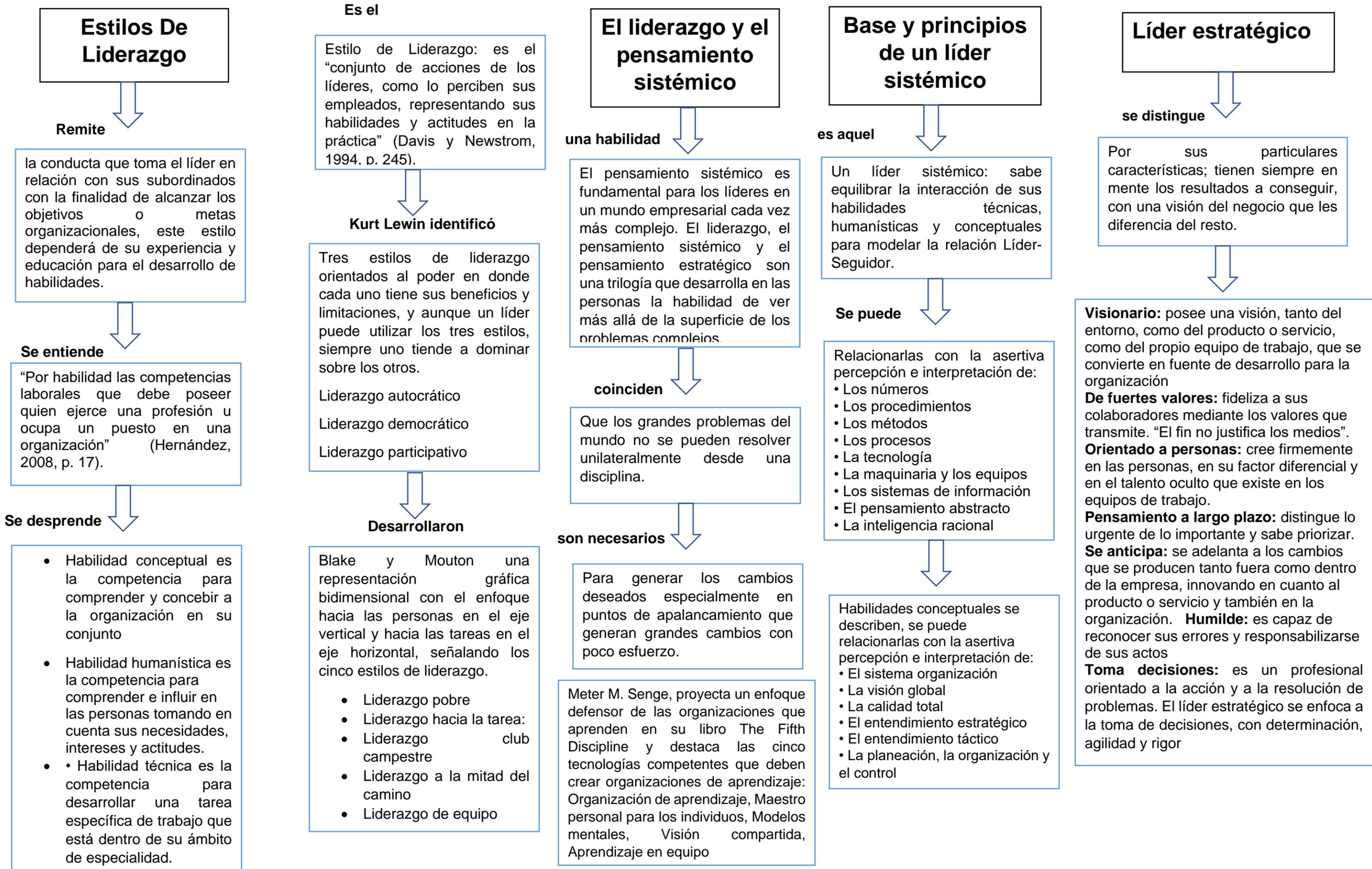
Nombre del profesor: Beatriz Adriana Méndez Gonzales

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: 7mo

Pichucalco Chiapas a 03 de noviembre del 2024

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO



EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Importancia de la comunicación en el liderazgo

«Sin comunicación, no puede haber liderazgo».

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.

Es una

Principales habilidades que deben desarrollar los líderes, ya que con ella pueden influir en sus colaboradores. Además, pueden inspirarlos, persuadirlos, motivarlos, orientarlos y acompañarlos en todas sus actividades, así como compartirles ideas y transmitirles los valores de la empresa.

Una de las principales cualidades de un líder es que debe ser capaz de comunicar y lograr influenciar a las personas, si la comunicación no existe, no habrá seguidores entonces, no habrá liderazgo. La motivación de los grupos de trabajo, depende enormemente de la comunicación que posee el líder con el equipo.

El papel del liderazgo en la solución de problemas

Vital

Importancia que el líder tenga una visión importante para analizar problemas y tomar decisiones. Un problema es simplemente una dificultad que lleva a lo que es discutible, cuestionable o dudoso.

Por definición

Un jefe, un ejecutivo es el que toma las decisiones. Más aún, un modo sencillo para conocer y valorar el nivel jerárquico real de una persona dentro de una institución, es averiguar qué tiene en la toma de decisiones.

Es un método

Un líder y sus seguidores deben considerar a una herramienta importante para analizar problemas.

- Primer paso: Ver cuál es el problema
- Segundo paso: Considerar alternativas posibles Examen de posibilidades
- Tercer paso: Llegar a una conclusión
- Cuarto paso: Moverse hacia la acción

Negociación

Proceso

De intercambio de información y compromisos en el cuál dos o más partes, que tienen intereses comunes y otros divergentes, intentan llegar a un acuerdo.

Es como

Tener una conversación importante donde dos o más personas o grupos quieren llegar a un acuerdo. Imagina que cada cual tiene algo que el otro desea, pero no están completamente de acuerdo en cómo hacer el intercambio o en qué términos.

Las personas, al igual que las organizaciones, están inmersas en un enlace continuo de interacciones y negociaciones, en este contexto las negociaciones se realizan:

- Entre dos personas
- Entre una persona y un grupo
- Entre grupos.

(Montaner, 1992, p. 12): “Es la actividad mediante la cual ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades, mejorando la propia posición y sistema de valores dando lugar a un nuevo valor”

“Es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes” (Chiavenato, 2004, p. 535).

“Es el proceso que se sigue para satisfacer necesidades, cuando otra persona controla lo que nosotros queremos” (Maddux, et al., 1992, p. 7).

“Es un proceso para que las partes independientes tomen una decisión cuando sus preferencias no son coincidentes. Al negociar las partes, deciden qué es lo que cada una debe dar y tomar en esta relación” (Neale y Bazerman, 1992, p. 42). “Es una metodología que ayuda a resolver conflictos” (Hughes, 2007, p. 489).

Características de la negociación

Relación

La negociación es 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.

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.

Independientemente del contexto en el que se realice, tiene las siguientes características básicas:

Existen dos o más interesadas en negociar, Las partes negociadoras están interrelacionadas, Existe un proceso dinámico en donde las partes se comunican, informan de sus posiciones y discuten cuanto está cada uno dispuesto a ceder a cambio de algo que el otro le puede otorgar, Cada una de las partes tendrá una determinada estrategia cuyo objetivo será que la mayor parte de sus condiciones sea aceptada. La estrategia puede ser exitosa o no, Si la negociación es exitosa se llegará a un acuerdo formal en donde las partes se comprometen con lo pactado.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Etapas de la negociación

Preparación: En términos generales consiste en identificar el conflicto entre las partes (qué se negocia), la posición y estrategia de cada uno. Diagnóstico de la situación, Determinar los propios objetivos y posibles concesiones, Definir la estrategia negociadora a seguir.

Antagonismo: Se trata de exponer a la contraparte lo que quiere obtener.

Aceptación del marco común: Una vez que las partes ya se han presentado deben decidir si están dispuestas a acercar sus posiciones y qué tipo de postura elegirán: competitiva, colaborativa o de cesión unilateral.

Presentación de alternativas: En esta etapa las partes van ofreciendo alternativas de acuerdo (con más o menos concesiones) que puedan acercar sus posiciones.

Cierre: Las partes aceptan una determinada alternativa de acuerdo y se comprometen a cumplirla.

Tipos de negociación: Acomodativa, Competitiva o distributiva, Colaborativa o integrativa, compromiso, evitativa,

Concepto de liderazgo

Es

una pelea, disputa o discrepancia que se da cuando dos o más personas tienen intereses u opiniones que no pueden desarrollarse al mismo tiempo, es decir, que se contradicen.

Por definición

“Proceso de oposición y confrontación que puede ocurrir en las organizaciones, entre individuos o grupos, cuando las partes ejercen su poder para perseguir metas u objetivos que valoran y, así, obstruyen el avance de una o varias metas más” (Miles, 1980, pp. 171-172).

“Proceso que inicia cuando una parte percibe que otra parte afecta (o puede afectar) negativamente algo que considere importante” (Robbins, 2002, p. 549).

Todo conflicto debe contar con ciertos elementos:

- Actores
- Problema
- Proceso

Causas del conflicto: Falta o falla en la comunicación, Discordancia de intereses, Discordancia de valores, Discordancia de roles, Desigualdades

Los conflictos pueden clasificarse según la cantidad de personas que participan en:

- Conflictos intrapersonales.
- Conflictos interpersonales
- Conflictos de grupo

los conflictos individuales o de grupo pueden clasificarse según sus características en:
Conflictos ideológicos, religiosos, políticos, fisiológicos, armados

Importancia de la negociación en el manejo de conflictos

Inevitables

Los conflictos son 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.

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.

Trae

consecuencias positivas o negativas.

se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos

- 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. Los líderes ocupan más del 60% de su tiempo en resolver situaciones conflictivas dentro de su ámbito laboral.

Referencias bibliográficas

- Universidad del Sureste. UDS. (s.f.). Dirección y liderazgo. Recuperado de:
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/343588f1e4089e8e6a54401524872058.pdf>