



Mapa conceptual

Nombre del alumno (a): Jesús Alexander Arismendi López

Nombre del tema: El pensamiento de liderazgo.

Parcial: 3ro.

Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo.

Nombre del profesor: Beatriz Adriana Méndez Gonzáles.

Nombre de la Licenciatura: Lic. En enfermería

Cuatrimestre: 7mo

Ixhucatán Chiapas 03 de noviembre del 2024

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Se compone de

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.

3.1 Estilos De Liderazgo.

Es aquel que

Remite a la conducta que toma el líder en relación con sus subordinados con la finalidad de alcanzar los objetivos o metas organizacionales.

Tipos de habilidades

- Habilidad conceptual.
- Habilidad humanística.
- Habilidad técnica.

Tipos de liderazgo

- Liderazgo pobre.
- Liderazgo hacia la tarea.
- Liderazgo club campestre.
- Liderazgo a la mitad de camino.
- Liderazgo de equipo.

3.2.1 Base y principios de un líder sistémico.

Es aquel

Que sabe equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para modelar la relación Líder-Seguidor.

3.2 El liderazgo y el pensamiento sistémico

Al desarrollar este enfoque

Los líderes pueden comprender mejor las interconexiones dentro de sus organizaciones y tomar decisiones estratégicas más informadas para abordar los desafíos emergentes.

Tipos de pensamientos

- Pensamiento sistémico.
- Pensamiento estratégico.
- Líder sistemático.

Meter M. Senge

- Organización de aprendizaje.
- Maestro personal para los individuos.
- Modelos mentales.
- Visión compartida.
- Aprendizaje en equipo.

3.3 Líder estratégico

Características

Tienen siempre en mente los resultados a conseguir, con una visión del negocio que les diferencia del resto.

Es

- Visionario.
- De fuertes valores.
- Orientado a personas.
- Pensamiento a largo plazo.
- Se anticipa.
- Humilde.
- Toma de decisiones.

3.4 Importancia de la comunicación en el liderazgo.

Es un elemento

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.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Es una de

las principales habilidades que deben desarrollar los líderes, ya que con ella pueden influir en sus colaboradores.

El líder debe de ser capaz

De transmitir la estrategia y la visión de la empresa, así como también los objetivos específicos de su organización.

3.5 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.

Herramientas 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

3.6 Negociación

Cada parte

Trata de entender qué es importante para la otra y, a partir de ahí, buscan la manera de ceder un poco en sus propias demandas para encontrar un punto medio donde todos ganen algo.

Como se realizan

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

3.6.1 Características de la negociación

Etapas

objetivo

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.

3.7 Concepto de conflicto

El concepto

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.

Elementos

- Actores.
- Problema.
- Proceso.

Fases

- Conflicto percibido.
- Conflicto vivido.
- Conflicto manifiesto.

Causas

- Falta o falla en la comunicación.
- Discordancia de interés.
- Discordancia de valores.
- Discordancia de roles.
- Desigualdades.

Tipos

- Conflictos interpersonales.
- Conflictos intrapersonales.
- Conflictos de grupo.
- Conflictos ideológicos.
- Conflictos religiosos.
- Conflictos políticos.
- Conflictos filosóficos.
- Conflictos armados.

- Preparación.
- Antagonismo.
- Aceptación del marco común.
- Presentación de alternativas.
- Cierre.

Tipos

- Acomodativa.
- Competitiva o distributiva.
- Colaborativa o integrativa.
- Compromiso.
- Evitativa.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

3.8 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.

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.

Aspectos para una adecuada negociación

- Tener una idea clara de la negociación.
- 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.

Referencia bibliográfica.

Antología UDS dirección y liderazgo séptimo cuatrimestre.