



UDS

Mi Universidad

cuadro sinoptico

Nombre del alumno (a): Lourdes Álvarez Hernández

Nombre del tema: el pensamiento del liderazgo

Parcial: 2

Nombre de la Materia: dirección y liderazgo

Nombre del profesor: Beatriz Adriana Méndez Gonzáles

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: 7

Lugar y Fecha de elaboración

UNIDAD 3

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

El liderazgo y el pensamiento sistémico

El pensamiento sistémico es una habilidad fundamental para los líderes en un mundo empresarial cada vez más complejo. 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.

El líder sistémico debe pensar en el liderazgo como un sistema de colaboración entre líder y seguidores, en que la acción de dirigir sea recíproca –de modo que la relación de mandar y obedecer; de mandato y obediencia– sea alternativa o tal vez interactiva.

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.

CARACTERÍSTICAS

- VISIONARIO
- DE FUERTES VALORES
- ORIENTADO A PERSONAS
- PENSAMIENTO A LARGO PLAZO
- SE ANTICIPA
- HUMILDE
- TOMA DE DECISIONES

Importancia de la comunicación en el liderazgo

La comunicación es una de las 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

«Sin comunicación, no puede haber liderazgo»

UNIDAD 3

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

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.

Un problema es simplemente una dificultad que lleva a lo que es discutible, cuestionable o dudoso

- Ver cuál es el problema
- Considerar alternativas posibles
Examen de posibilidades
- Llegar a una conclusión
- Moverse hacia la acción

Negociación

La negociación es un 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.

Etapas de la negociación

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

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

4 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.

UNIDAD 4

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

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.

Un problema es simplemente una dificultad que lleva a lo que es discutible, cuestionable o dudoso

- Ver cuál es el problema
- Considerar alternativas posibles
Examen de posibilidades
- Llegar a una conclusión
- Moverse hacia la acción

Negociación

La negociación es un 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.

Etapas de la negociación

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

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

4 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.

referencia bibliografica

1.-antologia UDS

Tipo de 2.-

actividades_lcrp=EgZjaHjvbWUyBggAEEUYOTIJCAEQABgNGIAEMgkIAhAAG
A0YgAQyCQgDEAAYDRiABDIICAQQABgWGB