



Cuadro sinoptico

nombre del Alumno:rosibeth Pérez Lopez

Nombre del tema:unidad 3,4

Parcial: I

Nombre de la Materia: direccióny liderazgo

Nombre del profesor:Beatriz mendez gonzalez

Nombre de la Licenciatura:Enfermería



EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO



ESTILOS 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.

Kurt Lewin identificó tres estilos de liderazgo orientados al poder en donde cada uno tiene sus beneficios y limitaciones, y aunque un líder puede utilizar los tres estilos, siempre uno tiende a dominar sobre los otros.



EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTÉMICO



es aquel en que el líder es capaz de sentir y entender que todos formamos parte de un sistema, con múltiples subsistemas

Mientras que el pensamiento sistémico nos permite comprender "todo está conectado con todo", el pensamiento estratégico nos enseña que todos los planes tienen consecuencias intencionadas y no intencionadas.



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. Si se describen las habilidades técnicas, se puede relacionarlas con la asertiva

percepción e interpretación de:

- Los números
- Los procedimientos
- Los métodos
- Los procesos
- La tecnología
- La maquinaria y los equipos
- Los sistemas de información
- El pensamiento abstracto
- La inteligencia racional



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. Visionario.

de fuertes valores. orientado a personas. pensamiento a largo plazo. se anticipa.



EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO



IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO.

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.

Una comunicación efectiva entre el líder y los miembros del equipo, permite que todo fluya de una manera natural.

EL PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS.

Un líder y sus seguidores deben considerar a una herramienta importante para analizar problemas, considerar alternativas, llegar a una conclusión y moverse a la acción, para darle solución a los problemas. Esta herramienta es un método de cuatro pasos.

NEGOCIACIÓN

“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 un proceso para que las partes independientes tomen una decisión cuando sus preferencias no son coincidentes.

CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN

La calidad de la negociación se mide por el impacto y la influencia que se ejerza en la contraparte y no sólo por la intención que se tenga en la misma. 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. Esto es, cada una de ellas tienen algo de interés para la otra parte, lo que determina en gran parte su poder de negociación.

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO



IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO.



Concepto de relaciones diádicas
La teoría diádica o también llamado liderazgo individualizado es un enfoque del liderazgo que intenta explicar por qué los líderes varían su comportamiento teniendo más influencia y efectos con distintos seguidores.
Este enfoque se orienta en las diversas relaciones diádicas, señalando que un líder establece relaciones diferentes con cada uno de sus seguidores.

- Diada: es la relación que surgen entre un líder y un seguidor
- Diádica: se refiere a la relación entre un líder y cada seguidor en una unidad de trabajo



EL LÍDER Y LAS RELACIONES INTERPERSONALES



Estas relaciones interpersonales del líder/subordinado comprenden a los seguidores con fuertes lazos con el líder emana relación de apoyo caracterizada por mucha confianza, respeto, lealtad e influencia.



EL LÍDER Y LA DELEGACIÓN



El liderazgo efectivo es un factor crítico en el éxito de una empresa. Un buen líder es capaz de inspirar y motivar a su equipo, establecer una visión clara y estratégica, y tomar decisiones acertadas que impulsen el crecimiento y logren resultados positivos.



EL LÍDER COMO MOTIVADOR DE SU EQUIPO



El líder motivador tiene la capacidad de guiar y motivar a su equipo a la vez que fortalece un clima de trabajo positivo. Aquellas personas con un equipo humano a su cargo saben lo importante y a la vez complicado, que es mantener a un equipo motivado.

