

DIRECCION Y LIDEZGO

- MARIA DEL ROSARIO JUAREZ SALAZAR
- LIC. PSICOLOGIA.



EL PENSAMIENTO DE 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. También es el conjunto de acciones de los líderes, como lo perciben sus empleados, representando sus habilidades y actitudes en la práctica, los estilos de liderazgo se pueden ubicar en las teorías de comportamiento del liderazgo, los cuales difieren con según el poder u orientados hacia las tareas y las personas. KURT LEWIN identificó 3 estilos de liderazgo orientados al poder en donde cada uno tiene sus beneficios y limitaciones y aunque un líder puede utilizar los 3 estilos siempre uno tiende a dominar sobre los otros. .. LIDERAZGO AUTOCRÁTICO, LIDERAZGO DEMOCRÁTICO, LIDERAZGO PARTICIPATIVO.

EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTEMÁTICO: El líder sistemático debe visualizar en forma integral la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización. Un líder sistemático: es aquel que sabe equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para modelar la relación líder-seguidor.

IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO: Sin comunicación, no puede haber liderazgo. La motivación de los grupos de trabajo, depende enormemente de la comunicación afectiva entre el líder y los miembros del equipo, permite que todo fluya de una manera natural. Evitando de esta forma conflictos y problemas que pueden surgir en el equipo debido a la ineficiencia a la hora de transmitir lo que se desea.

EL PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS. Resulta de vital importancia que el líder tenga una visión importante para analizar problemas y tomar decisiones. Cuando un líder reconoce la naturaleza de un problema y entiendo 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 eficaz liderazgo, orientado a lograr objetivos.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO.

NEGOCIACION: 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. El 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 depender de las habilidades de cada uno para llegar a un acuerdo final, no habrá acuerdo o negociación cuando se esta fuera de la zona de acuerdo, esto quiere decir obtener menos de su posición de reserva que es lo mínimo que puede aceptar.

CONCEPTO DE CONFLICTO: 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. Las fases por las que pasa un conflicto son: conflicto manifiesto.

IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACION EN EL MANEJO DE CONFLICTOS: Se puede entender que el conflicto es una realidad en el desenvolvimiento de las relaciones humanas por lo tanto es de suma importancia saberlo manejar a través de una adecuada negociación para llegar acuerdos y que traiga consigo consecuencias positivas de tal manera que su funcionalidad apoye al desarrollo de las personas, aumente la unión de grupo, la comunicación y con esto la eficiencia de la organización. Si se lleva a cabo una adecuada negociación, los negativos y es precisamente la persona que negocie, quien tendrá que mostrar esa capacidad y habilidad para prevenir o resolver conflictos en los momentos en que estos inicie, se evadan o estallen.