



Nombre del alumno: Carolina García Abarca.

Nombre del tema: Pensamiento de liderazgo.

Parcial: Segundo.

Nombre de materia: Dirección y Liderazgo.

Nombre del profesor: YANETH FABIOLA SOLORZANO
PENAGOS.

Nombre de la Licenciatura: Licenciatura en Psicología.

Cuatrimestre: Séptimo.

Comitán de Domínguez a 15 de octubre del 2024.

PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

ESTILOS DE LIDERAZGO

Estilo de Liderazgo: es el "conjunto de acciones de los líderes, como lo perciben sus empleados, representando sus habilidades y actitudes en la práctica" (Davis y Newstrom, 1994, p. 245).

Kurt Lewin identificó tres estilos de liderazgo: autocrático, democrático y participativo

Blake y Mouton y sus 5 estilos de liderazgo: pobre, hacia la tarea, club campestre, a la mitad del camino y de equipo.

EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

El líder sistémico debe visualizar en forma integral la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización, los cuales son: Estructuras, sistema, estilo, personal, capacidades, estrategia.

El carácter sistémico del líder debe interpretar y aplicar los siguientes conceptos en el desarrollo de un liderazgo humanístico:

- El hombre es un ser dinámico es un sistema libre.
- Toda organización es un sistema cooperativo.
- En las organizaciones, la relación entre jefe y colaboradores es un sistema abierto.
- Liderazgo y obediencia son actividades que se alternan.
- El liderazgo es un sistema cooperativo entre líder y seguidores.

BASE Y PRINCIPIOS DE UN LÍDER SISTÉMICO.

Un líder sistémico tendrá que equilibrar en forma consistente sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para anticipar los efectos y coordinar las interrelaciones presentes y futuras de manera que le permita diseñar los sistemas de apoyo necesarios.

LÍDER ESTRATÉGICO

Diferencia del resto: Visionario, De fuertes valores, Orientado a personas, Pensamiento a largo plazo, Se anticipa, Humilde, Toma decisiones.

IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO

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, un elemento esencial que todo líder debe poseer para comunicar efectivamente, es saber escuchar.

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.

- Pasos para solucionar problemas:
- Ver cuál es el problema
 - Considerar alternativas posibles
 - Llegar a una conclusión
 - Moverse hacia la acción

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"
(Montaner, 1992, p. 12).

CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN

- Ambos negociadores obtengan o cedan ventajas.
- No habrá acuerdo o negociación cuando se está fuera de la zona de acuerdo.
- La calidad de la negociación se mide por el impacto y la influencia que se ejerza en la contraparte

CONCEPTO DE CONFLICTO

"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).

FASES DEL CONFLICTO

1. Conflicto percibido: Es cuando se percibe que existe una diferencia con la otra parte.
2. Conflicto vivido: Es cuando surgen emociones negativas como resultado del conflicto percibido.
3. Conflicto manifiesto: El conflicto se expresa abiertamente por alguna de las partes involucradas.

IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTOS.

Si se lleva a cabo una adecuada negociación, los efectos positivos prevalecerán sobre 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 éstos inicien, se evadan o estallen.