

UDS.

NOMBRE DE ALUMNO: JOSÉ ANTONIO GONZALEZ GARCIA

NOMBRE DEL PROFESOR: ARQ. JOSÉ PAVELT GÓMEZ SÁNCHEZ

NOMBRE DEL TRABAJO: MAPA CONCEPTUAL(DIRECCIÓN Y LIDERAZGO)
. CUADRO SINÓPTICO (EVALUACIÓN Y CONTROL)

MATERIA: ADMINISTRACIÓN DE OBRAS.

GRADO: 9° CUATRIMESTRE

GRUPO: ARQUITECTURA

OCOSINGO CHIAPAS A 01 DE JULIO DE 2020.

DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

TOMA DE DECISIONES

Es el proceso sistemático y racional a través del cual se selecciona entre varias alternativas el curso de acción óptimo

REQUISITOS PARA TOMA DE DECISIONES

- Definir el problema
- Plantear alternativas
- Analizar repercusiones
- Evaluar costo-beneficio

ETAPAS PARA TOMA DE DECISIONES

- Definición del problema
- Determinación de alternativas
- Selección y evaluación de alternativas
- Implantación
- Evaluación de resultados

dirección es la ejecución de los planes de acuerdo con la estructura organizacional, mediante la guía de los esfuerzos del grupo social a través de la motivación, la comunicación y el ejercicio del liderazgo.

IMPORTANCIA

la dirección donde se realiza todo lo planeado y se ejecutan propiamente todos los elementos de la administración.

aplican todas las etapas del proceso administrativo y el éxito de cualquier empresa se deriva en gran parte de una acertada dirección.

PROCESOS DE DIRECCIÓN

Toma de decisiones:
Se elige la alternativa óptima para lograr los objetivos de la organización

Motivación:
Se trasmite y recibe la información necesaria para ejecutar las decisiones, planes y actividades.

Comunicación:
Se obtienen comportamientos, actitudes y conductas del personal para trabajar eficientemente y de acuerdo con los objetivos

Liderazgo:
Se utiliza para influir, guiar o dirigir a un grupo de personas hacia el logro de la misión de la empresa.

MOTIVACIÓN

En su acepción más sencilla, motivar significa "mover, conducir, impulsar a la acción.

Pirámide de necesidades de Abraham Maslow

Establece que la naturaleza humana posee, en orden de predominio, cuatro necesidades básicas y una de crecimiento que le son inherentes:

CRECIMIENTO

- Autorrealización: El deseo de todo ser humano de realizarse por medio del desarrollo de su propia potencialidad.

BÁSICAS

- Fisiológicas. Aquellas que surgen de la naturaleza física del ser humano.
- De seguridad. Necesidad de no sentirse amenazado, a tener un empleo estable.
- De amor o pertenencia.
- De reconocimiento. La necesidad de confianza en sí mismo.

DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

HERRAMIENTAS DE DIRECCIÓN

Las técnicas o herramientas de las que puede auxiliarse el ejecutivo para tomar decisiones son las mismas que las de dirección.

Pueden ser cualitativas, Cuantitativas cuando se basan en el criterio, la experiencia y las habilidades de quienes las toman.

CUANTITATIVAS

- Herramientas de calidad.
- Cadena de fines y medios.
- Análisis marginal.
- Análisis costo-efectividad.
- Árboles de decisiones.
- Modelos.
- Camino crítico.
- PERT.
- Punto de equilibrio.
- Análisis de correlación.

CUALITATIVAS

- Tormenta de ideas.
- Delphi.
- Círculos de calidad.
- Equipos de trabajo

El liderazgo es la capacidad que posee una persona para influir y guiar a sus seguidores hacia la consecución de una visión.

CUALIDADES PARA UN LÍDER NATO

- Conocimientos tecnológicos
- Conocimientos administrativos
- Competencias personales (visión, autocontrol, seguridad en si mismo, creatividad e iniciativa, sentido común, actitud positiva, sinceridad, justicia y lealtad.)

CUALIDADES PARA UN LÍDER NATO

- Formal. Surge de la posición y jerarquía conferida por la organización, es decir, la que emana de un superior para ser ejercida sobre otras personas. Puede ser:
 - Lineal.
 - Funcional.
 - Técnica o staff.
 - Personal
 - Mando
 - Delegación

MANDO

El ejercicio de la autoridad es el mando. El mando asume dos formas: órdenes e instrucciones.

DELEGACIÓN

La delegación es la concesión de autoridad y responsabilidad para tomar y ejecutar decisiones.

PRINCIPIOS DE DIRECCIÓN

Aprovechamiento del conflicto:
Los conflictos y obstáculos deben visualizarse como oportunidades ya que obligan al directivo a pensar en soluciones y nuevas estrategias.

Impersonalidad de mando:
Cuando un directivo o jefe emita una orden es necesario que explique a sus colaboradores que ésta surge por una necesidad de la empresa, en otras palabras, no debe existir prepotencia ni abuso de autoridad.

COORDINACIÓN DE INTERESES

De la vía jerárquica:
las ordenes deben ser transmitidas a través de las líneas de comunicación definidas en la organización, de lo contrario surgen conflictos, fugas de responsabilidad y debilitamiento de autoridad.

