



Nombre de alumno: **Deysi Alina Martínez Argüello.**

Nombre del profesor: **Eduardo Domínguez García.**

Nombre del trabajo: **Cuadro sinóptico (unidad III).**

Materia: **Dirección y liderazgo.**

Grado: **7° cuatrimestre.**

Grupo: **“A”.**

# EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO.

## Estilos de liderazgo.

Es el conjunto de acciones de los líderes, como lo perciben sus empleados, representando sus habilidades y actitudes en la práctica.

Kurt Lewin identificó tres estilos de liderazgo orientados al poder en donde cada uno tiene sus beneficios y limitaciones.

Liderazgo autocrático, liderazgo democrático y liderazgo participativo.

Blake y Mouton desarrollaron una representación gráfica bidimensional señalando los 5 estilos de liderazgo.

Liderazgo pobre, liderazgo hacia la tarea, liderazgo club campestre, liderazgo a la mitad del camino y liderazgo de equipo.

Habilidades que deben poseer cada directivo o líder.

-Habilidad conceptual.  
-Habilidad humanística.  
-Habilidad técnica.

## 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.

Valores compartidos de un líder sistemático.

Estrategia, capacidades, personal, estilo, sistemas, estructuras.

Carácter sistémico del líder.

Libre, cooperativo, de sistema abierto, liderazgo y obediencia.

## Líder estratégico.

Los líderes estratégicos tienen siempre en mente los resultados a conseguir, con una visión del negocio que les diferencia del resto.

Se distingue por sus particulares características.

Visionario, fuertes valores, orientado a personas, pensamiento a largo plazo, se anticipa, es humilde y toma decisiones.

**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.

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.

Comunicación efectiva.

Permite que todo fluya de una manera natural, evitando de esta forma conflictos y problemas que pueden surgir en el equipo.

**El papel del liderazgo en la solución de problemas.**

El líder ejerce su poder de influencia para plantear un problema, analizar alternativas de solución, tomar una decisión y ejercer las acciones que sean necesarias para resolver el problema.

Los problemas no deben quedarse estáticos, es necesario que la influencia del líder sobre la conducta de otros, sus seguidores o subalternos, permita la toma de decisiones.

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.

**Negociación.**

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.

Objetivos de la negociación.

Llegar a un acuerdo para las dos partes en donde ambos negociadores obtengan o cedan ventajas etc.

**EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO.**

**Concepto de conflicto.**

Es un proceso de oposición y confrontación que puede ocurrir en las organizaciones, entre individuos o grupos, cuando las partes ejercen su poder para perseguir metas.

Fases.

- Conflicto percibido.
- Conflicto vivido.
- Conflicto manifiesto.

Conflictos en organizaciones.

- Interpersonales.
- Intragrupos.
- Intergrupos.

Causas.

- Competencia, poder, relaciones y estructura.

**Importancia de la negociación en el manejo de conflictos.**

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.

Su funcionalidad apoya al desarrollo de las personas, aumente la unión del grupo, la comunicación y con esto la eficiencia de la organización.

- Se lleva una adecuada negociación, los efectos positivos prevalecerán sobre los negativos.