



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.