



Nombre de alumno:

Ivonne Anasheli García Aguilar

Nombre del profesor:

Prof. Rubén Eduardo Domínguez García

Nombre del trabajo:

Cuadro sinóptico

Materia:

Dirección y Liderazgo

Grado:

7º cuatrimestre

Grupo:

A

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Estilos de Liderazgo

Es la conducta de un líder en relación con sus colaboradores en busca de metas

Habilidades del líder

Conceptual
Humanística
Técnica

Lo definirá

De la experiencia y su educación para el desarrollo de habilidades del líder

El liderazgo y el pensamiento sistémico

El líder visualiza como interactúan los elementos que identifican una organización

Sistema de liderazgo

Libre, cooperativo, relación jefe-trabajador accesible, obediencia v liderazgo

Funciona como respaldo para el desarrollo de la organización

Base y principios de un líder sistémico

Se basa en el equilibrio, como demuestra sus habilidades técnicas, como ser humano y conceptuales

Principios

Estratégico
Visión
Fuertes valores
Orientado
Pensar a largo plazo
Anticipado
Humilde
Toma de decisiones

Consiste

Es capaz de sentir y entender que todos forman parte de un sistema con múltiples subsistemas

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Importancia de la comunicación en el liderazgo

La comunicación elemento clave

Función

Un buen líder tiene amplia comunicación con la organización en general

Liderazgo

Es motivar a los demás así también transmitir la estrategia y la visión de la organización

Comunicación

Tiene un poder enorme en cualquier ámbito de la empresa y el liderazgo no existe sin comunicar

Papel del liderazgo en la solución de problemas

Su objetivo es la de poder analizar y buscar soluciones a problemas que puede enfrentar en cualquier momento

Eficacia

Para serlo crea equipos que funcionen bien, guiar el potencial de todo y buscar una función correcta

Objetivos

Ver cuál es el problema, considerar alternativas posibles, llegará a una conclusión y moverse a la acción

Negociación

Procedimiento en el que dos personas tienen intereses comunes e intentan llegar a un acuerdo beneficioso para ambas partes

Partes

Se da en dos personas
Entre una persona
Un grupo y entre

Características de la negociación

Flujo de información libre
Planteamiento del problema
Identificación de intereses de la otra parte
Generación de soluciones alternativas
Elección de soluciones

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Conflicto

Es una situación en la cual dos o más personas con intereses distintos se confrontan con el objetivo de dañar o eliminar a la parte rival

Relación

El desacuerdo, discrepancia y polémica

Tipos

Percibido- observación
Vivido- parte de un conflicto
Manifiesto- alguna parte lo demuestra abiertamente

Causas

Competencia
Poder
Relaciones
Estructura

Importancia de la negociación en el manejo de conflictos

los conflictos son comunes e inevitables por lo tanto se trabaja para minimizarlos

Surgen debido

Ser partes independientes
Partes alteradas
Ninguna parte quiere ceder

Importancia

Trabajar hacia una parte de la que todos ganen de acuerdo a sus intereses y construir mejores relaciones a largo plazo que significará desarrollo en las dos partes