



**Nombre de alumno: César Eduardo  
Figueroa Moreno**

**Nombre del profesor: Nayeli Morales**

**Nombre del trabajo: Súper Nota**

**Materia: Dirección y liderazgo**

**Grado: 7**

**Grupo: "A"**

### 3.1 Estilos de liderazgo

El estilo de liderazgo remite a la conducta que toma el líder en relación.

Kurt Lewin  
Identificó

Tres estilos de liderazgo.

- 1.- Autoritario
- 2.- Democrático
- 3.- Participativo.

Robert Blake y Jane Mouton

Señalan 5 estilos de liderazgo

- 1.- pobre
- 2.- hacia la tarea
- 3.- Club Campeste
- 4.- Miedo de camino.

Habilidades

Técnicas

Humanísticas

Conceptuales

Habilidades conceptuales

Habilidades humanísticas

Habilidades técnicas

Habilidades técnicas

Habilidades técnicas

# LIDERAZGO Y PENSAMIENTO SISTEMICO

Pensamiento sistémico

Modo de análisis

Evaluación

Portes que se interrelacionan

Sucesos

5<sup>ta</sup> Disciplina

Aprendizaje en equipo

Maestros personal

Vision compartida

Aprendizaje expandido

Aprendizaje en equipo

Sistema out of result

Dece

Visualizar en forma general

Interacción de elementos

Habilidades técnicas

numeros

percepciones

metodologías

Tecnologías

sistemas de información

Maquinaria

Habilidades Humanísticas

Sensibilidad

Comunicación

Negociación

Superación

Liderazgo

Equilibrio en interacción

Habilidades

Técnicas

Conceptuales

Humanísticas

3.3

### LIDER ESTRATEGICO

#### PARTEICULA ELDHDS

Visionario → Posee una visión

De fuertes valores → Fidelidad a sus colaboraciones

Orientado a largo plazo → Crea firmemente en las personas

Se anticipa → sabe priorizar

Se adelanta los cambios.

### IMPORTANCIA DE LA COMUNICACION EN EL LIDERAZGO

3.4

El ser humano posee

Necesidades sociales

Comunicar

lograr influenciar

Indice de motivación

Reduce la calidad de trabajo

Miembros aprenden entoque

Puede ocasionar frustraciones en los equipos

3.5

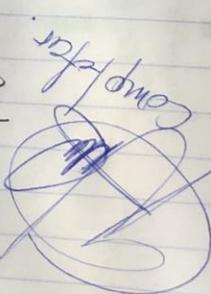
### PAPEL DE CIERREGO EN LA SITUACIÓN PROBLEMA

Reconoce la naturaleza de un problema

Considera alternativas posibles

#### IMPLEMENTACIÓN

Los sistemas y medios para moverse hacia la acción y poner decisión.



### NEGOCIACIÓN

Se realiza

- Entre dos personas
- Entre una persona y un grupo
- Entre grupos.

#### Características

- Establecer y acercar posiciones
- Ambos negociadores
- La cantidad de negociación

#### ¿QUÉ ES?

Es el proceso de

Tomar decisiones conjuntas

Partes involucradas

Preferencias diferentes

Obtener ventajas

Se mide por el impacto

Llegar a un acuerdo.

