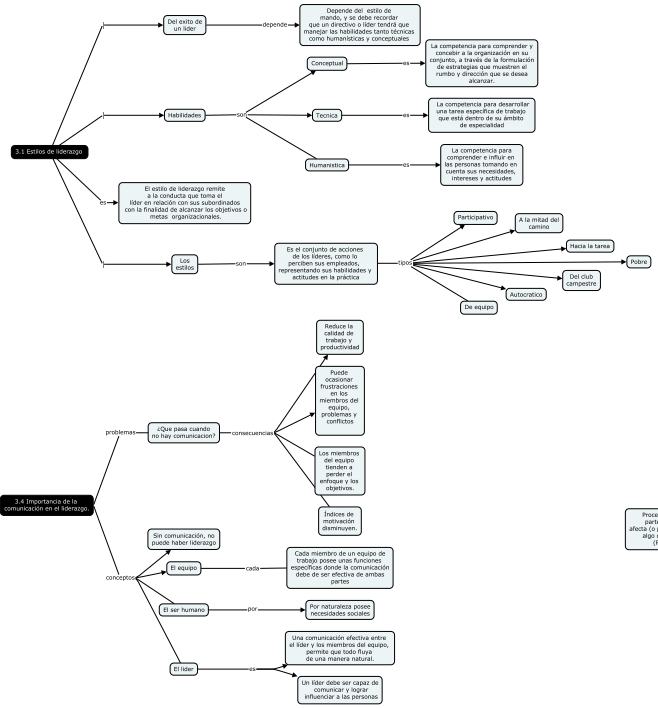
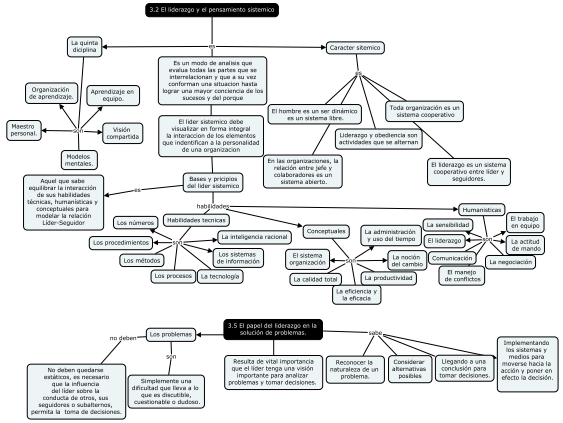
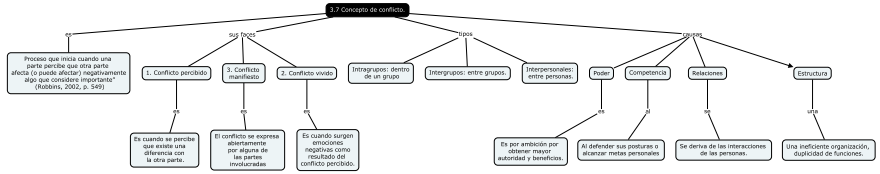
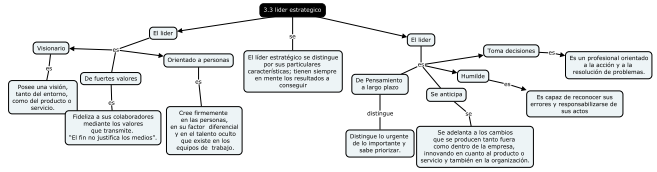

3.1 Estilos de liderazgo
Del exito de un lider
depende
Depende del estilo de mando, y se debe recordar que un directivo o líder tendrá que manejar las habilidades tanto técnicas como humanísticas y conceptuales
Habilidades
son
Conceptual
es
La competencia para comprender y concebir a la organización en su conjunto, a través de la formulación de estrategias que muestren el rumbo y dirección que se desea alcanzar.
Tecnica
es
La competencia para desarrollar una tarea específica de trabajo que está dentro de su ámbito de especialidad
Humanistica
es
La competencia para comprender e influir en las personas tomando en cuenta sus necesidades, intereses y actitudes
es
El estilo de liderazgo remite a la conducta que toma el líder en relación con sus subordinados con la finalidad de alcanzar los objetivos o metas organizacionales.
Los estilos
son
Es el conjunto de acciones de los líderes, como lo perciben sus empleados, representando sus habilidades y actitudes en la práctica
tipos
Participativo
A la mitad del camino
Hacia la tarea
Pobre
Del club campestre
Autocratico
De equipo

3.4 Importancia de la comunicación en el liderazgo
problemas
¿Que pasa cuando no hay comunicacion?
consecuencias
Reduce la calidad de trabajo y productividad
Puede ocasionar frustraciones en los miembros del equipo, problemas y conflictos
Los miembros del equipo tienden a perder el enfoque y los objetivos.
Índices de motivación disminuyen.
conceptos
Sin comunicación, no puede haber liderazgo
El equipo
cada
Cada miembro de un equipo de trabajo posee unas funciones específicas donde la comunicación debe de ser efectiva de ambas partes
El ser humano
por
Por naturaleza posee necesidades sociales
El lider
es
Una comunicación efectiva entre el líder y los miembros del equipo, permite que todo fluya de una manera natural.
Un líder debe ser capaz de comunicar y lograr influenciar a las personas

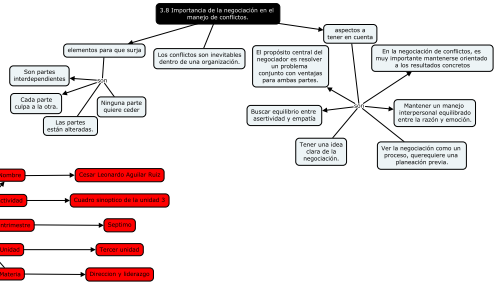

3.2 El liderazgo y el pensamiento sistemico
La quinta disciplina
es
Caracter sitemico
Organización de aprendizaje.
Aprendizaje en equipo.
Maestro personal
Visión compartida
Modelos mentales.
Es un modo de analisis que evalua todas las partes que se interrelacionan y que a su vez conforman una situacion hasta lograr una mayor conciencia de las sucesos y del porque
El lider sistemico debe visualizar en forma integral la interaccion de los elementos que indentifican a la personalidad de una organizacion
El hombre es un ser dinámico es un sistema libre.
Liderazgo y obediencia son actividades que se alternan
Toda organización es un sistema cooperativo
En las organizaciones, la relación entre jefe y colaboradores es un sistema abierto.
El liderazgo es un sistema cooperativo entre líder y seguidores.
Aquel que sabe equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para modelar la relación Líder-Seguidor
es
Bases y pricipios del lider sistemico
habilidades
Humanisticas
El trabajo en equipo
La sensibilidad
El liderazgo
La actitud de mando
La negociación
El manejo de conflictos
Conceptuales
La administración y uso del tiempo
La noción del cambio
Comunicación
La productividad
La eficiencia y la eficacia
La calidad total
El sistema organizacion
Habilidades tecnicas
Los números
La inteligencia racional
Los procedimientos
Los sistemas de información
Los métodos
Los procesos
La tecnología

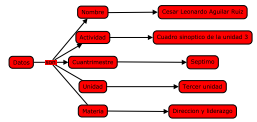
3.5 El papel del liderazgo en la solución de problemas.
no deben
Los problemas
son
No deben quedarse estáticos, es necesario que la influencia del líder sobre la conducta de otros, sus seguidores o subalternos, permita la toma de decisiones.
Simplemente una dificultad que lleva a lo que es discutible, cuestionable o dudoso.
Resulta de vital importancia que el líder tenga una visión importante para analizar problemas y tomar decisiones.
Reconocer la naturaleza de un problema.
Considerar alternativas posibles.
Llegando a una conclusión para tomar decisiones.
Implementando los sistemas y medios para moverse hacia la acción y poner en efecto la decisión.


3.7 Concepto de conflicto.
es
Proceso que inicia cuando una parte percibe que otra parte afecta (o puede afectar) negativamente algo que considera importante" (Robbins, 2002, p. 549)
sus tipos
1. Conflicto percibido
es
Es cuando se percibe que existe una diferencia con la otra parte.
3. Conflicto manifiesto
es
El conflicto se expresa abiertamente por alguna de las partes involucradas
2. Conflicto vivido
es
Es cuando surgen emociones negativas como resultado del conflicto percibido.
tipos
Intragrupos: dentro de un grupo
Intergrupos: entre grupos.
Interpersonales: entre personas.
ejemplos
Poder
Es por ambición por obtener mayor autoridad y beneficios.
Competencia
Al defender sus posturas o alcanzar metas personales
Relaciones
Se deriva de las interacciones de las personas.
Estructura
Una ineficiente organización, duplicidad de funciones.


3.3 lider estrategico
El líder
es
Visionario
es
Posee una visión, tanto del entorno, como del producto o servicio.
De fuertes valores
es
Fideliza a sus colaboradores mediante los valores que transmite. "El fin no justifica los medios".
Orientado a personas
es
Cree firmemente en las personas, en su factor diferencial y en el talento oculto que existe en los equipos de trabajo.
El líder estratégico se distingue por sus particulares características; tienen siempre en mente los resultados a conseguir
El líder
es
De Pensamiento a largo plazo
distingue
Distingue lo urgente de lo importante y sabe priorizar.
Toma decisiones
es
Es un profesional orientado a la acción y a la resolución de problemas.
Humilde
es
Es capaz de reconocer sus errores y responsabilizarse de sus actos
Se anticipa
se
Se adelanta a los cambios que se producen tanto fuera como dentro de la empresa, innovando en cuanto al producto o servicio y también en la organización.

3.6 Negociación
Se realizan
entre
Entre dos personas
Entre una persona y un grupo
Entre grupos.
que es?
Es la actividad mediante la cual ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades, mejorando la propia posición y sistema de valores dando lugar a un nuevo valor" (Montaner, 1992, p. 12).
caracteristicas
Establecer y acercar posiciones para llegar a un acuerdo que sea beneficioso para ambos.
Ambos negociadores obtengan o cedan ventajas
La calidad de la negociación se mide por el impacto y la influencia que se ejerza en la contraparte
En la antigüedad
si
En la antigüedad se resolvían los conflictos a través de una lucha directa donde había un vencedor y un vencido.
En la actualidad
no
En la actualidad esto se ha convertido en una habilidad llamada negociar.


3.8 Importancia de la negociación en el manejo de conflictos.
aspectos a tener en cuenta
elementos para que surja
Los conflictos son inevitables dentro de una organización.
Son partes interdependientes
Cada parte culpa a la otra.
Las partes están alteradas
Ninguna parte quiere ceder
El propósito central del negociador es resolver un problema conjunto con ventajas para ambas partes.
En la negociación de conflictos, es muy importante mantenerse orientado a los resultados concretos
Buscar equilibrio entre asertividad y empatía
Mantener un manejo interpersonal equilibrado entre la razón y emoción.
Tener una idea clara de la negociación.
Ver la negociación como un proceso, quemaquiere una planeación previa.


Equipo
Nombre
Cesar Leonardo Aguilar Ruiz
Actividad
Cuadro sinoptico de la unidad 3
Cuantitativo
Sincrono
Unidad
Tercer unidad
Materia
Direccion y liderazgo