



**Mi Universidad**

## **Cuadro Sinóptico**

*Nombre del Alumno: Guillermina Jiménez Sánchez*

*Nombre del tema: El pensamiento de liderazgo y Las relaciones y el liderazgo*

*Parcial: Segundo*

*Nombre de la Materia: Dirección y Liderazgo*

*Nombre del profesor: Beatriz Adriana Méndez González*

*Nombre de la Licenciatura: En Derecho*

*Cuatrimestre: 7mo*

*Lugar y Fecha de elaboración Pichucalco a 05 de Diciembre del 2023*

**UNIDAD III  
EL  
PENSAMIENTO  
Y LIDERAZGO**

**Estilos 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, este estilo dependerá de su experiencia y educación para el desarrollo de habilidades.

Estructura

- 1.- Altos directivos
- 2.- Gerencia intermedia
- 3.- Supervisor de primera línea

Tres habilidades

- 1.- Habilidad conceptual
- 2.- Habilidad humanística
- 3.- Habilidad técnica

Pueden

Ubicar en las teorías de comportamiento del liderazgo, los cuales difieren con según el poder u orientados hacia las tareas y las personas.

**El liderazgo y  
pensamiento  
sistémico.**

Debe visualizar en forma integral la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización.

Elementos

- 1.- Estructura
- 2.- Sistemas
- 3.- Estilo
- 4.- Estrategia
- 5.- Capacidades
- 6.- Personal
- 7.- Valores compartidos

Supone

La aplicación sistémica o la aplicación de la teoría de los sistemas a la comprensión del hombre.

Desde

Una consideración sistémica de las organizaciones y de las tareas directivas o gerenciales, debe pensar en el liderazgo como un sistema de colaboración.

**Base y  
principios de  
un líder  
sistemático**

Es aquel que sabe equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para modelar la relación Líder-Seguidor.

Tendrá

Que equilibrar en forma consistente sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para anticipar los efectos y coordinar las interrelaciones presentes y futuras.

**UNIDAD III  
EL  
PENSAMIENTO  
Y LIDERAZGO**

**Líder  
estratégico**

Se distingue por sus particulares características, tienen siempre en mente los resultados a conseguir, con una visión del negocio que les diferencia del resto

Como

- 1.- Visionario
- 2.- De fuertes valores
- 3.- Orientado a personas
- 4.- Pensamientos
- 5.- Se anticipa
- 6.- Humilde
- 7.- Toma de decisiones
- 8.- Problemas

**Importancia  
de la  
comunicación  
en el liderazgo**

Es un elemento clave, para poder llevar a cabo esta necesidad, las organizaciones en la actualidad se mantienen constantemente comunicándose entre sí, ya sea internamente.

Posee

Unas funciones específicas donde la comunicación debe de ser efectiva de ambas partes, tanto entre los miembros del equipo, así como entre los miembros y el líder de equipo.

Permite

Que los equipos de trabajo puedan coordinar las actividades de manera fluida, crea compromiso entre todos, permite tener una visibilidad.

Destaca

Elemento esencial que todo líder debe poseer para comunicar efectivamente, es saber escuchar a los demás, ya sea a los miembros del equipo.

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

Es simplemente una dificultad que lleva a lo que es discutible, cuestionable o dudoso, es el impacto o la influencia que tiene una persona en la conducta de otros.

Toma

De decisiones, como toda actividad humana importante, involucra a la persona en su totalidad; determinación, resolución, audacia, disciplina, ponderación, claridad de ideas.

Los problemas no deben quedarse estáticos, es necesario que la influencia del líder sobre la conducta de otros, subalternos

Permita la toma de decisiones. Una decisión es "la enunciación de un curso de acción con el firme propósito de llevarlo a cabo"

**UNIDAD III  
EL  
PENSAMIENTO  
Y LIDERAZGO**

**Negociación**

En la antigüedad se resolvían los conflictos a través de una lucha directa donde había un vencedor y un vencido, en la actualidad esto se ha convertido en una habilidad llamada negociar

Realizan

- 1.- Entre personas
- 2.- Entre una persona y un grupo
- 3.- Entre grupos

Para

Que las partes independientes tomen una decisión cuando sus preferencias no son coincidentes. Al negociar las partes.

**Características de la negociación**

Es la relación entre dos o más personas sobre una cuestión que es conflictiva, con el propósito de establecer y acercar posiciones habilidades de cada uno para llegar a un acuerdo final.

Para

Llegar a un acuerdo que sea beneficioso para ambos, realice en la zona de reserva en donde ambos negociadores obtengan o cedan ventajas, y esto dependerá de las habilidades de cada uno para llegar a un acuerdo final.

**Concepto de conflicto**

No tiene una definición clara, pero la mayoría de las personas reconoce sus manifestaciones, son sinónimos de conflicto: la lucha, la pugna y la dificultad, y está ligada con el desacuerdo, la discrepancia y la polémica

Ocurre

Cuando una de las partes (sea un individuo o un grupo) trata de alcanzar sus propios objetivos, que están relacionados con los de otra parte, la cual interfiere con la que está tratando de alcanzar sus objetivos.

Tipos

- 1.- Interpersonales
- 2.- Intragrupos
- 3.- Intergrupos

Causas

- 1.- Competencias
- 2.- Poder
- 3.- Relaciones
- 4.- Estructura

**UNIDAD III  
EL  
PENSAMIENTO  
Y LIDERAZGO**

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

Son inevitables dentro de una organización, y se da como parte de las interacciones entre las personas en el desarrollo del trabajo, por lo tanto es algo común, frecuente e inevitable

Elemento

- 1.- Son partes interdependientes.
- 2.- Cada parte culpa a la otra
- 3.- Las partes están alteradas
- 4.- Ninguna parte quiere ceder

Puede

Traer consecuencias positivas o negativas. Si se mira al conflicto de manera negativa se trata de evitar por cualquier medio ya que se podrá pensar que este afectará las relaciones .interpersonales.

Puede

Entender que 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.

**UNIDAD IV  
LAS  
RELACIONES Y  
EL LIDERAZGO**

**Relaciones  
diádicas**

También llamado liderazgo individualizado es un enfoque del liderazgo que intenta explicar por qué los líderes varían su comportamiento teniendo más influencia y efectos con distintos seguidores

Relaciones

- 1.- Diada
  - 2.- Diádica
  - 3.- Relación diádica
  - 4.- Vinculación diádica vertical
  - 5.- Intercambio entre líder y miembro
  - 6.- Formación de equipos
  - 7.- Sistemas y Redes
- Enfoque didáctico.

**El líder y las  
relaciones  
personales**

Comprenden a los seguidores con fuertes lazos con el líder emana relación de apoyo caracterizada por mucha confianza, respeto, lealtad e influencia.

Tipos

Comentan los objetivos con los empedados, escuchas las sugerencias e ideas, trata los errores como oportunidades para aprender.

**UNIDAD IV  
LAS RELACIONES  
Y EL LIDERAZGO**

**El líder y la delegación**

**Delegación:** Proceso en el que se le otorga a un subordinado la responsabilidad, autoridad y libertad para realizar una tarea o actividad, Otorgar el poder y la autoridad al subordinado idóneo y para realizar una tarea o función y darle libertad para realizarla por sí mismo.

Líder

Delega será asegurarse de que los objetivos se cumplan apoyando en todo momento y teniendo una supervisión periódica para evitar desviaciones o que por alguna situación no prevista no se cumpla con la encomienda.

Tipos

- 1.- Permanente
- 2.- Temporal
- 3.- Parcial
- 4.- Singular
- 5.- Conjunta

Ventajas

- 1.- Tiempo
- 2.- Desarrollo
- 3.- Confianza
- 4.- Compromiso

**El líder como motivador de su equipo**

Tiene la capacidad de guiar y motivar a su equipo a la vez que fortalece un clima de trabajo positivo, con un equipo humano a su cargo saben lo importante y a la vez complicado.

Dirige

Al equipo humano sin imponer sus propias ideas, teniendo en cuenta las diferentes opiniones de los componentes grupo, es considerado útil por parte de su equipo.

Técnicas

**Reconocimiento:** Reconocer los logros y éxitos en el momento adecuado. Para el equipo humano a veces una palabra o gesto ante el resultado de un buen trabajo es suficiente como forma de reconocimiento.

Participación

Una manera de motivar y estimular el desarrollo personal y profesional de tu equipo es delegando responsabilidades en ellos, como metas claras, dándole incentivos y promoción.

**UNIDAD IV  
LAS RELACIONES  
Y EL LIDERAZGO**

**El líder  
como  
agente de  
cambio**

Implica una acción o transformación de algo, lo que puede causar cierta inseguridad, todo depende de la manera en que este cambio sea presentado y recibido por la persona que vive el proceso.

Presentan

En todo momento en la vida cotidiana, el mismo día a día es un proceso de transformación constante al que todos nos vamos adaptando, puede ser incluso doloroso, no hay que olvidar que es el camino que conduce al éxito

Son

Líderes que más que vivir en el presente se desarrolla en el futuro, sus acciones van encaminadas a lo que puede o debe ser una organización

Encuentran

Personas visionarias, generadores de elementos de gran valor para la organización, toma decisiones fundamentadas, cada recurso.

Están

Facultados para diagnosticar situaciones futuras de acuerdo a los comportamientos que observa o bien detectar áreas de oportunidad.

Debe

Tener el tacto necesario al momento de introducir a la organización al compromiso del cambio, puede desatar emociones no positivas.

**Liderazgo  
transcultural**

Puede verse reflejado en un mismo país donde existan diferencias étnicas. ejemplo es nuestra nación donde predomina la heterogeneidad de formas de pensar y de vivir, donde no es lo mismo ser originario de Chiapas que del Distrito Federal porque de inicio el estilo de vida no es el mismo.

La cultura

Es una variable situacional primordial que determina qué estilo de liderazgo será el adecuado.

Tendrá

Relación con la forma en que responden los seguidores y el líder debe adaptarse a sus condiciones culturales

**UNIDAD IV  
LAS RELACIONES  
Y EL LIDERAZGO**

**Cultura,  
rasgos  
culturales y  
cultura  
organizacio-  
nal**

Tiene aspectos denotativos (creencias) que señalan cómo son las cosas, aspectos connotativos (actitudes, normas y valores) que señalan cómo las cosas deberían ser y aspectos pragmáticos que proporcionan instrucciones o reglas sobre cómo hacer las cosas.

Proviene

Del latín que significa cultivo, agricultura, instrucción y sus componentes eran cultus (cultivado) y ura (acción, resultado de una acción). La cultura a lo largo de los años se ha tomado como una mezcla de rasgos y distintivos espirituales y afectivos, que caracterizan a una sociedad o grupo social en un período determinado.

**Orígenes de  
la cultura**

- 1.- Creencias, valores y presunciones de sus fundadores
- 2.- Experiencias aprendidas
- 3.- Creencias, valores y presunciones incorporados por nuevos miembros.

Destacan

Los valores ocultos no tienen por qué estar contrapuestos a los valores en los cuales se basa el comportamiento ético. Por ejemplo, Bimbo surgió como una empresa familiar y a pesar de su gran crecimiento sigue conservando el valor de la "familia".

**Liderazgo en  
la cultura  
mexicana**

Conlleva están profundamente arraigados y son parte de la convivencia humana cotidiana, que a la vez se ve reflejada en su comportamiento dentro de la organización y el impacto sobre la misma.

Dos orígenes

Básicos para sus valores: el componente indígena y el hispano. La familia y religión son elementos importantes para comprenderle, la familia sigue siendo la base de la sociedad mexicana, tiene prioridad aún sobre el trabajo.

Importante

En la familia que tiene repercusión en la formación del mexicano: la madre idealizada por la sociedad. Ella tiende a ser servil y busca la aceptación.

Difícil

Encontrar líderes mujeres, debido al machismo y el alto grado que tienen las organizaciones mexicanas en la diferenciación de géneros.