



Nombre del alumno: Daymara I. Hernández Ramos.

Nombre del profesor: Mtro. Luis Miguel Sánchez Hernández.

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico.

Materia: Dirección y Liderazgo.

Grado: 7°

Grupo: L.A.E.

PASIÓN POR EDUCAR

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

ESTILOS DE LIDERAZGO

DEFINICIÓN

es el "conjunto de acciones de los líderes, como lo perciben sus empleados, representando sus habilidades y actitudes en la práctica" (Davis y Newstrom, 1994, p. 245).

- LIDERAZGO AUTOCRÁTICO
- LIDERAZGO DEMOCRÁTICO
- LIDERAZGO PARTICIPATIVO

Se caracteriza por la dominación e imposición, se ordena lo que se debe de hacer

Se toma en cuenta la opinión de los empleados, la autoridad es delegada y la responsabilidad compartida.

En este hay libertad y responsabilidad tanto individual, como grupal.

EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

El líder sistémico debe aplicar un liderazgo humanístico:

- El hombre es un ser dinámico en un sistema libre
- Toda organización es un sistema cooperativo.
- En las organizaciones, la relación entre jefe y colaboradores es un sistema abierto.
- Liderazgo y obediencia son actividades que se alternan.
- El liderazgo es un sistema cooperativo entre líder y seguidores.

BASES Y PRINCIPIOS DE UN LÍDER SISTÉMICO

Concepto de líder sistémico

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

Habilidades

- técnicas
- conceptuales
- humanísticas

los números, los procedimientos, métodos, procesos, la tecnología, maquinaria y equipos, sistemas de información. pensamiento abstracto, inteligencia racional.

el sistema de organización, la visión global, calidad total, entendimiento estratégico, entendimiento táctico, planeación, organización y control, visión, misión, valores, eficiencia, eficacia, productividad, empresa o institución, noción interdisciplinaria,, etc.

sensibilidad, liderazgo, dirección, supervisión, comunicación, motivación, actitud de mando, trabajo en equipo, poder carismático, etc.

LÍDER ESTRATÉGICO

- Visionario { posee una visión, tanto del entorno, como del producto o servicio, como del propio equipo de trabajo.
- De fuertes valores { fideliza a sus colaboradores mediante los valores que transmite. "El fin no justifica los medios".
- Orientado a personas { apuesta por el potencial de las personas y por su desarrollo, que acompaña y supervisa a su equipo de una manera justa y objetiva.
- Pensamiento a largo plazo { distingue lo urgente de lo importante y sabe priorizar.
- Se anticipa { 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
- Humilde { es capaz de reconocer sus errores y responsabilizarse de sus actos.
- Toma decisiones { es un profesional orientado a la acción y a la resolución de problemas.

IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO

"Sin comunicación no puede haber liderazgo."

La comunicación tiene un enorme poder en todos los sentidos, puede destruir fácilmente una empresa y a la vez puede fortalecerla y llevar a otro nivel, todo depende de su adecuado uso y cómo es manejada la comunicación de los líderes de la organización.

EL PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

- Ver cuál es el problema
- Considerar alternativas posibles
- Llegar a una conclusión
- Poner en marcha las acciones

NEGOCIACIÓN

"Es un proceso para que las partes independientes tomen una decisión cuando sus preferencias no son coincidentes. Al negociar las partes, deciden qué es lo que cada una debe dar y tomar en esta relación" (Neale y Bazerman, 1992, p. 42).

CARACTERÍSTICAS DE LA 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.

CONCEPTO DE CONFLICTO

"Proceso de oposición y confrontación que puede ocurrir en las organizaciones, entre individuos o grupos, cuando las partes ejercen su poder para perseguir metas u objetivos que valoran y, así, obstruyen el avance de una o varias metas más" (Miles, 1980, pp. 171-172).

TIPOS DE CONFLICTO

- INTERPERSONALES
- INTRAGRUPOS
- INTERGRUPOS

CAUSAS

- COMPETENCIA
- PODER
- RELACIONES
- ESTRUCTURA

IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTOS

Si se lleva a cabo una adecuada negociación, los efectos positivos prevalecerán sobre los negativos y es precisamente la persona que negocie, quien tendrá que mostrar esa capacidad y habilidad para prevenir o resolver conflictos en los momentos en que éstos inicien, se evadan o estallen.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

LIBRO, LCLAE706. DIRECCIÓN Y LIDERAZGO (2023). UDS, COMITAN DE DOMINGUEZ, MÉXICO: UDS MI UNIVERSIDAD.- [f242bf57facfaf23218d83767a4882a3-LC-LAE706 DIRECCIÓN Y LIDERAZGO.pdf \(plataformaeducativauds.com.mx\)](https://plataformaeducativauds.com.mx/f242bf57facfaf23218d83767a4882a3-LC-LAE706_DIRECCIÓN_Y_LIDERAZGO.pdf)