



Nombre del alumno: Amayrani Lisbeth López Ancheita.

Nombre del profesor: Luis Miguel Sánchez Hernández.

Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico.

Materia: Dirección y Liderazgo.

Grado: 7^o cuatrimestre.

Grupo: Administración de Empresas.

Ocosingo, Chiapas a 16 de octubre de 2023.

BIBLIOGRAFIA

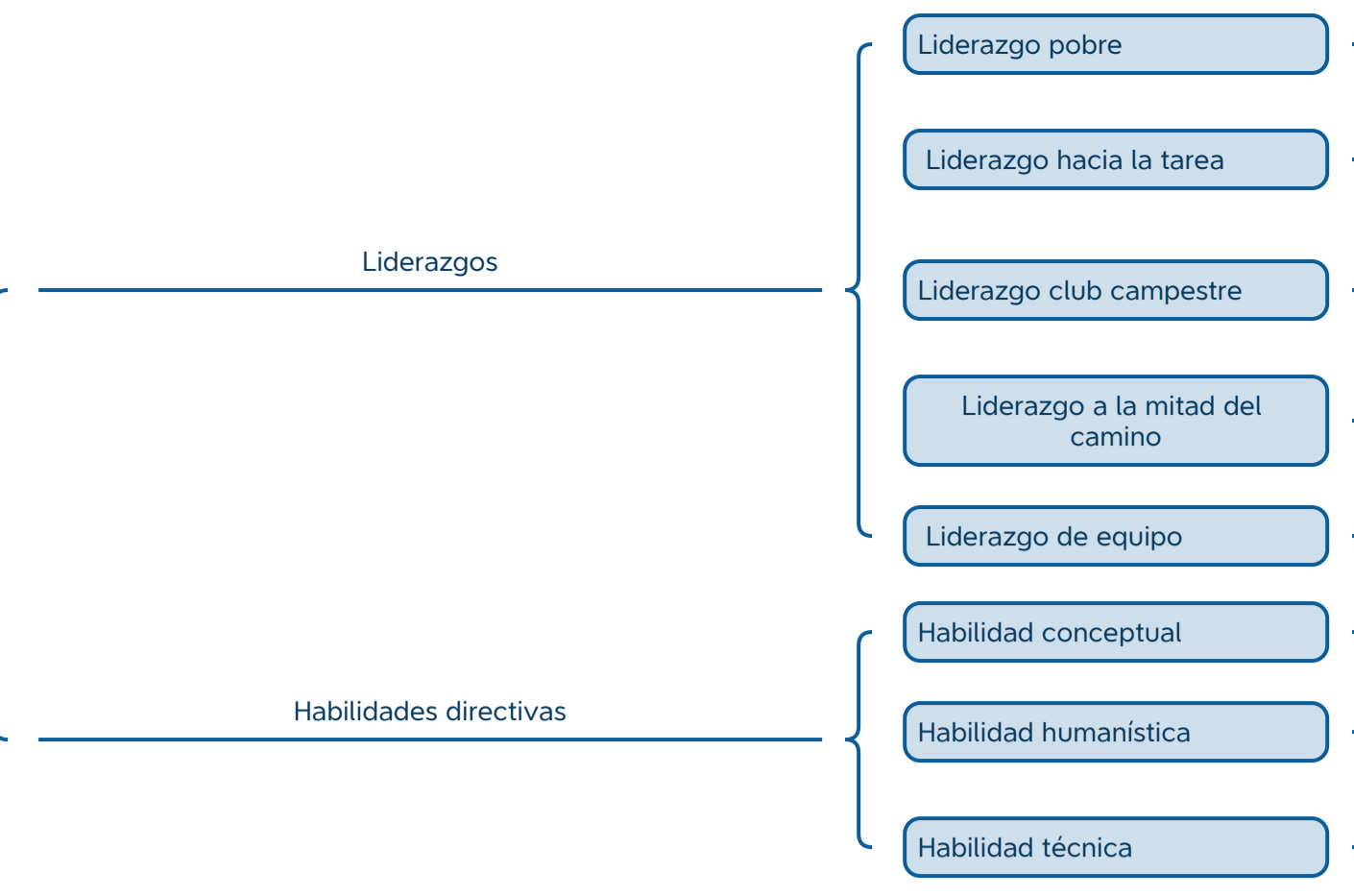
1. Libro (2023). LC-LAE706. Lugar de publicación: UDS Dirección y Liderazgo.

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LAE/f242bf57facfaf23218d83767a4882a3-LC-LAE706%20DIRECCI%C3%93N%20Y%20LIDERAZGO.pdf>

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Unidad 3

ESTILOS DE LIDERAZGO.



Aquel que no cumple con las expectativas de aquellos a los que debería beneficiar

Los líderes son muy buenos para definir el trabajo y los roles necesario, ordenar, planificar, organizar y controlar.

El líder muestra gran interés por los subordinados descuidando la eficiencia de la tarea.

En donde predomina el sentido de realizar las actividades laborales y mantener el bienestar de las personas de manera equilibrada.

Alinear a un grupo de personas hacia un objetivo común.

Es la competencia para comprender y concebir a la organización en su conjunto.

Destreza para trabajar con otros, entenderlos y motivarlos, sea en forma individual o en grupos.

Es la competencia para desarrollar una tarea específica de trabajo que está dentro de su ámbito de especialidad.

EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

El líder sistémico debe visualizar en forma integral la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización.

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

BASE Y PRINCIPIOS DE UN LÍDER SISTÉMICO.

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

- Habilidad conceptual**
 - El sistema organización · La visión global · La calidad total · El entendimiento estratégico · El entendimiento táctico · La planeación, la organización y el control · La visión, la misión y los valores de una organización.
- Habilidades humanísticas**
 - El sistema organización · La visión global · La calidad total · El entendimiento estratégico · El entendimiento táctico · La planeación, la organización y el control · La visión, la misión y los valores de una organización
- Habilidades técnicas**
 - Los números · Los procedimientos · Los métodos · Los procesos · La tecnología · La maquinaria y los equipos · Los sistemas de información · El pensamiento abstracto · La inteligencia racional.

LÍDER ESTRATÉGICO

Es un planificador que toma decisiones alineadas a las estructuras y procesos de la organización.

- Visionario
- De fuertes valores
- Orientado a personas
- Pensamiento a largo plazo
- Se anticipa
- Humilde
- Toma decisiones

IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO.

La motivación de los grupos de trabajo, depende enormemente de la comunicación que posee el líder con el equipo.

- Ayuda a aumentar el conocimiento
- Evita conflictos
- Genera empatía y seguridad
- Mantiene informados a los individuos
- Genera confianza

El papel del liderazgo en la solución de problemas.

El líder debe tener una visión importante para analizar problemas y tomar decisiones.

- Un líder y sus seguidores deben considerar a una herramienta importante para analizar problemas, considerar alternativas, llegar a una conclusión y moverse a la acción, para darle solución a los problemas.
- Primer paso: Ver cuál es el problema
- Segundo paso: Considerar alternativas posibles
- Tercer paso: Llegar a una conclusión
- Cuarto paso: Moverse hacia la acción

Negociación

Es un proceso de discusión que se establece entre las partes, por medio de representantes si son grupos, y cuyo objetivo es el de llegar a un acuerdo aceptable para todos.

- Las negociaciones se realizan:
 - Entre dos personas
 - Entre una persona y un grupo
 - Entre grupos.

Características de la negociación

La calidad de la negociación se mide por el impacto y la influencia que se ejerza en la contraparte y no sólo por la intención que se tenga en la misma.

1. La preparación
2. La discusión
3. Las señales
4. Las propuestas
5. El intercambio
6. El cierre y el acuerdo

Concepto de conflicto

Son sinónimos de conflicto: la lucha, la pugna y la dificultad, y está ligada con el desacuerdo, la discrepancia y la polémica

- Las fases por las que pasa un conflicto son:**
 1. Conflicto percibido
 2. Conflicto vivido
 3. Conflicto manifiesto
- Tipos de conflictos:**
 1. Interpersonales: entre personas.
 2. Intragrupos: dentro de un grupo.
 - Intergrupos: entre grupos
- Las causas que los originan son:**
 - Competencia
 - Poder
 - Relaciones
 - Estructura

Es cuando se percibe que existe una diferencia con la otra parte.

Es cuando surgen emociones negativas como resultado del conflicto percibido.

El conflicto se expresa abiertamente por alguna de las partes involucradas

Importancia de la negociación en el manejo de conflictos.

Las negociaciones permiten a los participantes en el conflicto llegar a un acuerdo que satisfaga a cada una de las partes y que evite un largo proceso judicial que puede suponer la pérdida de una de las partes.

- Son cuatro los elementos para que surja un conflicto**
 1. Son partes interdependientes: una parte quiere o necesita algo que tiene o posee la otra parte.
 2. Cada parte culpa a la otra: no asumen su responsabilidad.
 3. Las partes están alteradas: surgen emociones negativas
 4. Ninguna parte quiere ceder: es cuando se hace inminente la negociación.
- Como prevenir o resolver conflictos**
 - Tener una idea clara de la negociación.
 - Ver la negociación como un proceso, que requiere una planeación previa.
 - Mantener un manejo interpersonal equilibrado entre la razón y emoción.
 - Es muy importante mantenerse orientado a los resultados concretos.
 - Resolver un problema conjunto con ventajas para ambas partes.
 - Buscar equilibrio entre asertividad y empatía.