

**NOMBRE DEL ALUMNO: DUANER ALXIS GONZALEZ
GONZALEZ**

**NOMBRE DEL PROFESOR: DIEGO ALEXIS ESPONDA
DOMINGUEZ**

GRADO: 7º CUATRIMESTRE

CARRERA: CONTADURIA PUBLICA Y FINANZAS

MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO

Mi Universidad

FECHA: MARTES 17 DE OCTUBRE DE 2023

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO



ESTILOS DE LIDERAZGO.

EL ESTILO DE LIDERAZGO REMITE A LA CONDUCTA QUE TOMA EL LÍDER EN RELACIÓN CON SUS SUBORDINADOS CON LA FINALIDAD DE ALCANZAR LOS O METAS ORGANIZACIONALES OBJETIVOS.

- LIDERAZGO AUTOCRÁTICO.
- LIDERAZGO DEMOCRÁTICO.
- LIDERAZGO PARTICIPATIVO.



BASE Y PRINCIPIOS DE UN LÍDER SISTÉMICO.

ES AQUEL QUE SABE EQUILIBRAR LA INTERACCIÓN DE SUS HABILIDADES TÉCNICAS, HUMANÍSTICAS Y CONCEPTUALES PARA MODELAR LA RELACIÓN LÍDER-SEGUIDOR.



IMPORTANCIA DE LA COMUNICACIÓN EN EL LIDERAZGO.

LOS LÍDERES QUE SE COMUNICAN ABIERTAMENTE, SON RESPONSABLES Y ESCUCHAN A SUS EMPLEADOS PUEDEN CONSTRUIR UNA CULTURA EN LA QUE LAS PERSONAS SE SIENTEN MÁS CAPACES DE COMPARTIR IDEAS Y OPINIONES.



NEGOCIACIÓN

LAS PERSONAS, AL IGUAL QUE LAS ORGANIZACIONES, ESTÁN INMERSAS EN UN ENLACE CONTINUO DE INTERACCIONES Y NEGOCIACIONES, EN ESTE CONTEXTO LAS NEGOCIACIONES SE REALIZAN:
ENTRE DOS PERSONAS
ENTRE UNA PERSONA Y UN GRUPO.
ENTRE GRUPOS.



EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

LIDERAZGO Y DEL PENSAMIENTO SISTÉMICO DESDE UNA CONSIDERACIÓN SISTÉMICA DE LAS ORGANIZACIONES Y DE LAS TAREAS DIRECTIVAS O GERENCIALES.



LÍDER ESTRATÉGICO

EL 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.



EL PAPEL DEL LIDERAZGO EN LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS

UN PROBLEMA ES SIMPLEMENTE UNA DIFICULTAD QUE LLEVA A LO QUE ES DISCUTIBLE, CUESTIONABLE O DUDOSO. YA SE HA MENCIONADO QUE EL LIDERAZGO ES EL IMPACTO O LA INFLUENCIA QUE TIENE UNA PERSONA EN LA CONDUCTA DE OTROS..



LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO



CARACTERÍSTICAS DE LA NEGOCIACIÓN

El objetivo de la negociación es llegar a un acuerdo para las dos partes siempre y cuando la negociación se realice en la zona de reserva en donde ambos negociadores obtengan o cedan ventajas



CONCEPTO DE CONFLICTO

El concepto de conflicto no tiene una definición clara, pero la mayoría de las personas reconoce sus manifestaciones, son sinónimos de conflicto: conflicto percibido, conflicto vivido.



IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTOS

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



RELACIONES DIÁDICAS

Este enfoque se orienta en las diversas relaciones diádicas, señalando que un líder establece relaciones diferentes con cada uno de sus seguidores.



EL LÍDER Y LAS RELACIONES INTERPERSONALES

Estas relaciones interpersonales del líder/subordinado comprenden a los seguidores con fuertes lazos con el líder emana relación de apoyo caracterizada por mucha confianza, respeto, lealtad e influencia.



EL LÍDER Y LA DELEGACIÓN

proceso en el que se le otorga a un subordinado la responsabilidad, autoridad y libertad para realizar una tarea o actividad. Algo fundamental para el liderazgo es alcanzar los objetivos a través de los seguidores



LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO



EL LÍDER COMO MOTIVADOR DE SU EQUIPO.OCIACIÓN

El líder motivador tiene la capacidad de guiar y motivar a su equipo a la vez que fortalece un clima de trabajo positivo.



EL LÍDER COMO AGENTE DE CAMBIO CONFLICTO

Los agentes de cambio 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, tienen una gran capacidad para entender su entorno e impactar en él.



IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN EN EL MANEJO DE CONFLICTOS

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



RELACIONES DIÁDICAS

Este enfoque se orienta en las diversas relaciones diádicas, señalando que un líder establece relaciones diferentes con cada uno de sus seguidores.



EL LÍDER Y LAS RELACIONES INTERPERSONALES

Estas relaciones interpersonales del líder/subordinado comprenden a los seguidores con fuertes lazos con el líder emana relación de apoyo caracterizada por mucha confianza, respeto, lealtad e influencia.



EL LÍDER Y LA DELEGACIÓN

proceso en el que se le otorga a un subordinado la responsabilidad, autoridad y libertad para realizar una tarea o actividad. Algo fundamental para el liderazgo es alcanzar los objetivos a través de los seguidores