



Mi Universidad

Nombre del Alumno: ESTEFANI YOCELIN AGUILAR HERNANDEZ

Nombre de la Materia: DIRECCION Y LIDERAZGO

Nombre del profesor. LUZ MARIA CASTILLO MORENO

Nombre de la Licenciatura: psicología

Cuatrimestre: 7to Cuatrimestre

3.1 ESTILOS DE LIDERAZGO

El estilo de liderazgo remite a la conducta que toma el líder en la relación con sus subordinados con la finalidad de alcanzar los objetivos o metas organizacionales.

El estilo dependerá de su experiencia y la educación para el desarrollo de las habilidades, cuando hablamos de las habilidades queremos dar a entender que sean las competencias laborales, que debe poseer una persona que ejerce una profesión o ocupa un puesto en una organización.

Altos directivos, gerencia, intermediarios, supervisión de primera línea (Nivel jerárquico de la estructura organizacional).

Niveles alta dirección, gerencia intermedia, supervisión de primera línea.

Habilidades Conceptual, humanísticas y técnicas (**HABILIDADES DIRECTIVAS**). La habilidad conceptual es la competencia para comprender y concebir a la organización en su conjunto a través de la formulación de estrategias que muestran el rumbo y dirección que se desea alcanzar.

3.2 El liderazgo y el pensamiento sistemático

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

Se compone de siete elementos

1) Valores Compartidos

2) Sistema System

3) Estilo Stf

4) Personal

5) Capacitadores

6) Estrategias

7) Estructuras

Estos elementos nos ayudan a explicar de una forma sistemática el pensamiento acerca del hardware.

La estrategia y estructura de una organización cinco tecnologías competentes que deben de crecer

organizaciones de aprendizaje:

1) Organización de aprendizaje

2) Maestro personal para los individuos

3) Modelos mentales

4) Visión compartida

5) Aprendizaje en equipo

Tecnologías mencionadas por Meterbseng.

3.6 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.

Conceptos de Negociar:

"Es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes"

"Es el proceso que se sigue para satisfacer necesidades, cuando otra persona controla lo que nosotros queremos".

Fuente bibliograficas:

Universidad del sureste. Estilos de liderazgo. (pp.50-55)

Universidad del sureste. El liderazgo y el pensamiento sistemático. (pp.56-61)

Universidad del sureste. Negociación. (pp.69-70)