



*Nombre del Alumno: CARLOS RAUL HERNANDEZ AGUILAR*

*Nombre del tema: UNIDAD 4*

*Nombre de la Materia: DIRECCION Y LIDERAZGO*

*Nombre del profesor: DIEGO ALEXIS ESPONDA DOMINGUEZ*

*Nombre de la Licenciatura: LICENCIATURA EN DERECHO*

*Cuatrimestre: 7o*

# EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Estilos de liderazgo:  
Poder, hacia la tarea, club campestre, mitad del camino y liderazgo de equipo.

Liderazgo y pensamiento:  
Integran la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización.

Base y principios: Sabe equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para modelar la relación Líder-Seguidor.

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.

Importancia de comunicación: Es un elemento clave, para UNIVERSIDAD DEL SURESTE 64 poder llevar a cabo esta necesidad, las organizaciones en la actualidad se mantienen constantemente comunicándose entre sí.

Papel el liderazgo en solución de problemas: Es el impacto o la influencia que tiene una persona en la conducta de otros

Negociación: Se realizan:

- Entre dos personas
- Entre una persona y un grupo
- Entre grupos



El líder como motivador de su equipo: Es mantener a un equipo motivado. Esto favorece el nivel de rendimiento y la eficacia del grupo.

El líder como motivador de su equipo: Es mantener a un equipo motivado. Esto favorece el nivel de rendimiento y la eficacia del grupo.



El líder y la delegación: Otorgar el poder y la autoridad al subordinado idóneo y para realizar una tarea o función y darle libertad para realizarla por sí mismo. y liderazgo de equipo.

El líder y las relaciones interpersonales: En una relación interpersonal, lo cual da como resultado y grupos de incluidos y excluidos dentro de la unidad del trabajo del líder

Importancia de la negociación: Son inevitables dentro de una organización, y se da como parte de las interacciones entre las personas en el desarrollo del trabajo.

Características 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.



Competitividad y liderazgo: Requieren utilizar el liderazgo adecuado a sus características para su alto rendimiento si es que quieren adaptarse al mundo globalizado en el que vivimos.