



Mi Universidad

super nota

Nombre del Alumno: Jose Carlos Alberto Lopez Lopez

Nombre del tema: el pensamiento de liderazgo y las relaciones y el liderazgo

Nombre de la Materia: Dirección y Liderazgo

Nombre del profesor: Diego Alexis Esponda Domínguez

Nombre de la Licenciatura: Derecho

Cuatrimestre: séptimo cuatrimestre

Unidad 3

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Estilos de liderazgo

El estilo se refiere a la conducta que toma un líder en relación a subordinados para alcanzar los objetivos:

Liderazgo autocrático: es la dominación, imposición, el poder y toma de decisiones y los demás es obedecer.

Liderazgo democrático: es participativo e incluye la comunicación en las dos vías, toma en cuenta las opiniones de los subordinados

liderazgo participativo: es la que existe la libertad y responsabilidad, el líder tiene mínima participación como supervisando

El liderazgo y el pensamiento sistémico

El líder sistémico debe visualizar en forma integral la interacción de los elementos: **estructura, sistema, estrategias, capacidades, personal y estilo.**

líder sistémico debe pensar en el liderazgo como un sistema de colaboración entre líder y seguidores, en que la acción de dirigir sea recíproca

Base y principios de un líder sistémico

Un líder sistemático es aquel que sabe equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales

las habilidades técnicas: números, procedimientos, métodos, procesos, tecnología, maquinaria, inteligencia

las habilidades humanísticas: sensibilidad, dirección, supervisión, comunicación, motivación, actitud.

habilidades conceptuales: visión global, entendimiento estratégico, eficiencia, productividad, planeación.



Líder estratégico

Se distingue por sus particulares características, siempre tiene en mente los resultados para conseguir.

- Visión
- De fuertes valores
- Orientado a personas

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, dependiendo de su adecuada forma de comunicar hacia los demás.

El papel del liderazgo en la solución de problemas

Cuando un líder reconoce un problema y entiende lo que puede hacer al respecto, considera sus alternativas que tiene, y medios para moverse hacia la acción y poner en efecto la decisión. Considerando su determinación, resolución, audacia, disciplina.

Negociación

en la actualidad esto se ha convertido en una habilidad llamada negociar.

Es la actividad mediante la cual ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades, mejorando la propia posición y sistema de valores dando lugar a un nuevo valor” (Montaner, 1992, p. 12).



Características de la negociación

La negociación es la relación entre dos o más personas sobre un conflicto.

El objetivo de la negociación es llegar a un acuerdo para las dos partes siempre en donde ambos negociadores obtengan o cedan ventajas, y esto dependerá de las habilidades para llegar a un acuerdo final



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)

Importancia de la negociación en el manejo de conflictos

Minimizar el impacto negativo del problema, aliviar la tensión entre los involucrados y alcanzar un acuerdo satisfactorio. Y permite impulsar para fortalecer los vínculos mejorar el rendimiento.

Unidad 4

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

Relaciones diádicas

es un enfoque del liderazgo. El líder varía su comportamiento teniendo más influencia y efectos con distintos seguidores, se orienta en las diversas relaciones diádicas.

Diádica: se refiere a la relación entre un líder y cada seguidor en una unidad de trabajo, (conducta).

El líder y las relaciones interpersonales

El líder comprende a los seguidores con fuertes lazos con el líder emana relación de apoyo, confianza, respeto, lealtad e influencia.



El líder y la delegación

Delegación: proceso en el que se le otorga a un subordinado la responsabilidad, autoridad y libertad para realizar una tarea o actividad.

La función del líder que delega será asegurarse de que los objetivos se cumplan apoyando en todo momento y teniendo una supervisión periódica para evitar desviaciones.

El líder como motivador de su equipo

Es el que tiene la capacidad de guiar y motivar a su equipo a la vez que fortalece un clima de trabajo positivo.

Un líder motivador dirige al equipo humano sin imponer sus propias ideas, teniendo en cuenta las diferentes opiniones de los componentes grupo

El líder como agente de cambio

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.

es una persona capaz de desarrollar acciones, actitudes de manera continua en diferentes aspectos y áreas de la organización que trae mejoras.

Liderazgo transcultural

F. Brown (2007): "Es la habilidad de operar con habilidades que le permitan trabajar en diferentes culturas. Estas habilidades son indispensables para que las empresas ingresen en nuevos mercados, para que crezcan, adquieran responsabilidad y preserven una cultura de excelencia".

Liderazgo en la Cultura Mexicana

Para hacer más agradable la carga, introduce grandes dosis de convivencia con los compañeros, desde pasteles, comidas, etc. El líder mexicano entiende esto e intenta fomentar estas actividades, aprovechando para unir sus grupos de trabajo.



Competitividad y liderazgo

La competitividad empresarial es el proceso de lograr y mantener una posición destacada en la industria en los rubros de cobertura de mercado, volumen de negocios y calidad.

El liderazgo que pueda entender la heterogeneidad de las capacidades y cualidades de los diferentes comportamientos, dará apertura a nuevas oportunidades



En la organización competitiva hay acciones clave que el líder lleva a la práctica:

Acciones simbólicas: Modelar el comportamiento sin imposición, Reconocimiento de logros, Comunicación constante y efectiva.

Acciones sustantivas: Cambiar políticas y prácticas operativas disfuncionales, Reubicar a algunos miembros, Vincular la estrategia

