



Nombre del Alumno: Daniel Lara de León

Parcial: II

Nombre de la Materia: Dirección y Liderazgo

Nombre del profesor: Lic. María Castillo Moreno

Cuatrimestre: 7

Estilos de liderazgo

Conducta que toma el líder en relación con sus subordinados con la finalidad de alcanzar los objetivos o metas organizacionales

Este estilo dependerá de su experiencia y educación para el desarrollo de habilidades



Nivel jerárquico en la estructura organizacional



Un líder tendrá que manejar habilidades tanto técnicas humanísticas y conceptuales dependiendo el nivel jerárquico que ocupe.



El éxito de un líder dependerá del estilo de mando

Habilidades directivas

Habilidad conceptual:
Competencia para comprender y concebir a la organización en su conjunto

Habilidad técnica:
Competencia para desarrollar una tarea específica de trabajo que está dentro de su ámbito de especialidad.

Habilidad humanística:
Competencia para comprender e influir en las personas dependiendo sus necesidades, intereses y actitudes.

Estilos de liderazgo



Liderazgo autocrítico

La comunicación es unidireccional descendente, el poder y la toma de decisiones es centralizada

Estilo en el que predomina la dominación e imposición

Liderazgo democrático

Es un estilo participativo e incluyente, la comunicación se da de forma ascendente y descendente

Se toma en cuenta las opiniones de los subordinados y, así mismo, la responsabilidad es compartida

Liderazgo democrático

El líder solo participa supervisando al subordinado a la distancia y dejándolo libertad de actuar

Estilo donde existe la libertad y responsabilidad tanto individual como grupal

Se delegan altas responsabilidades y las decisiones suelen ser tomadas en grupos.

Negociación

“Proceso donde las partes independientes toman una decisión cuando sus preferencias no son coincidentes deciden qué es lo que cada una debe dar y tomar en esta relación”

“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).

Conceptos

“Es una metodología que ayuda a resolver conflictos” (Hughes, 2007, p. 489).

“Es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes” (Chiavenato, 2004, p. 535).

En la antigüedad se resolvían los conflictos a través de una lucha directa donde había un vencedor y un vencido, en la actualidad esto se ha convertido en una habilidad llamada negociar

Características

La calidad 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.

El propósito es establecer y acercar posiciones para llegar a un acuerdo que sea beneficioso para ambos.

Conflicto

Para que exista debe ser percibido por dos o más partes, entre personas o grupos en relación de intereses, objetivos, metas o métodos e involucra el uso del poder en la confrontación

Proceso que se origina cuando una persona percibe que otra ha frustrado o está a punto de frustrar alguno de sus objetivos o intereses

Las fases por las que pasa un conflicto

Conflicto percibido

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

Conflicto vivido

Es cuando surgen emociones negativas como resultado del conflicto percibido.

Conflicto manifiesto

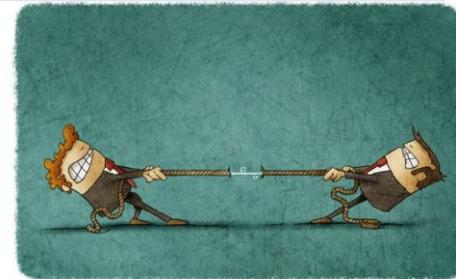
El conflicto se expresa abiertamente por alguna de las partes involucradas.

diferentes tipos de conflictos

Interpersonales: entre personas

Intragrupo: dentro de un grupo

Intergrupos: entre grupos



BIBLIOGRAFIA:

UNIVERSIDAD DEL SURESTE. (2023). DIRECCION Y LIDERAZGO. 23/11/2023, de UDS Sitio web:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/efbbf0868e0777dd958f43b8cf90f729-LC-%20LEN705%20DIRECCI%C3%93N%20Y%20LIDERAZGO.pdf>