



CUADRO SINOPTICO

Nombre del Alumno: Gabino Trujillo Sandoval

Nombre del tema: EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Parcial 3

Nombre de la Materia: Direccion y liderazgo

Nombre del profesor: Lic.

Nombre de la Licenciatura: Arquitectura

Cuatrimestre 7

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

Estilos de liderazgo

conjunto de acciones de los líderes, como lo perciben sus empleados, representando sus habilidades y actitudes en la práctica

El liderazgo y el pensamiento sistemático

El líder sistémico debe pensar en el liderazgo como un sistema de colaboración entre líder y seguidores, en que la acción de dirigir sea recíproca -de modo que la relación de mandar y obedecer

Base y principios de un líder sistemático

es aquel que sabe equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para modelar la relación Líder-Seguidor

Líder estratégico

tienen siempre en mente los resultados a conseguir, con una visión del negocio que les diferencia del resto.

Importancia de la comunicación en el liderazgo

Una de las principales cualidades de un líder es que debe ser capaz de comunicar y lograr influenciar a las personas, si la comunicación no existe, no habrá seguidores entonces, no habrá liderazgo.

El papel del liderazgo en la solución de problemas

Un líder y sus seguidores deben considerar a una herramienta importante para analizar problemas, considerar alternativas, llegar a una conclusión y moverse a la acción, para darle solución a los problemas.

Negociación

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

Características de la negociación

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

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

Importancia de la negociación en el manejo de conflictos

Si se lleva a cabo una adecuada negociación, los efectos positivos prevalecerán sobre los negativos y es precisamente la persona que negocie, quien tendrá que mostrar esa capacidad y habilidad para prevenir o resolver conflictos en los momentos en que éstos inicien