



ALUMNO: ENOC VILLANEY CRUZ MENDEZ

DOCENTE: YANETH FABIOLA SOLORZANO PENAGOS

TRABAJO: CUADRO SINOPTICO

MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO

GRADO: SEPTIMO CUATRIMESTRE

GRUPO: "A"

COMITAN DE DOMINGUEZ CHIAPAS, A 15 DE OCTUBRE DE 2024

El pensamiento de liderazgo

Estilos de liderazgo

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

Liderazgo natural. Liderazgo transformacional. Liderazgo burocrático. Liderazgo "de la curva". El liderazgo empresarial. El líder autocrático. El liderazgo democrático. Etcétera.

Liderazgo y pensamiento sistémico

Un líder sistémico: Es aquel que sabe equilibrar la interacción de sus habilidades técnicas, humanísticas y conceptuales para modelar la relación Líder-Seguidor.

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

Líder estratégico

Se distingue por sus particulares características; tiene siempre en mente los resultados a conseguir, con una visión del trabajo que les diferencia del resto.

Visionario. De fuertes valores. Orientado a personas. Pensamiento a largo plazo. Se anticipa. Toma decisiones y es responsable.

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.

Una comunicación efectiva entre el líder y los miembros del equipo, permite que todo fluya de una manera natural.

Liderazgo y 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.

Primer paso: Ver cuál es el problema
Segundo paso: Considerar alternativas posibles.
Tercer paso: Llegar a una conclusión.
Cuarto paso: Moverse hacia la acción.

Negociación

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

La negociación es la relación entre dos o más personas sobre una cuestión que es conflictiva, con el propósito de establecer y acercar posiciones para llegar a un acuerdo que sea beneficioso para ambos.

La negociación en el manejo de conflictos

Ver la negociación como un proceso, que requiere una planeación previa. Mantener un manejo interpersonal equilibrado entre la razón y emoción.

En la negociación de conflictos, es muy importante mantenerse orientado a los resultados concretos. Buscar equilibrio entre asertividad y empatía.