



**NOMBRE DEL ALUMNO:  
CRISTIAN LOPEZ ROBLERO**

**NOMBRE DEL PROFESOR:  
LIC, LIKZA HALLY ROBLERO**

**LICENCIATURA:  
ENFERMERIA**

**MATERIA:  
LIDERECCION Y LIDERAZGO.**

**CUATRIMESTRE Y MODALIDAD:  
7MO. CUATRIMESTRE SEMIESCOLARIZADO**

**NOMBRE Y TEMA DEL TRABAJO:  
CUADRO SINOPTICO DE ANTOLOGIA SEGUNDA ACTIVIDAD**

Frontera Comalapa, Chiapas a 18 de octubre del 2020.

**ANTOLOGIA  
SEGUNDA  
ACTIVIDAD**

**LIDERAZGO  
NATURAL**

Se dice que es ese líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección. Tanto es así, que nadie lo cuestiona, sino que se toman sus recomendaciones y guías como algo que hay que cumplir. Gracias a su buen hacer y el día a día se convierten en los líderes naturales del equipo.

**LIDERAZGO  
TRANSFORMACIONA  
L – EL MÁS  
COMPLETO**

Se considera el liderazgo más completo y es que los líderes que actúan bajo este esquema son los llamados "auténticos líderes", ya que trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración hacia el grupo... ¡Permanente!

Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer. Son realmente muy valorados y buscados para ocupar puestos de responsabilidad en las organizaciones.

**LIDERAZGO  
BUROCRÁTICO**

Su base, la de este líder, es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo o lo que cada uno necesita para poder llegar a los objetivos marcados.

La política de la empresa es su guía más estricta, lo que conlleva a una rigidez absoluta en el modelo de gestión. Está bien cuando se trata de decisiones económicas o empresas, por ejemplo, con materiales peligrosos, pero hay que tener cuidado con este liderazgo y sus consecuencias.

**EL LIDERAZGO  
EMPRESARIAL**

Consiste en la habilidad o proceso por medio del cual el líder de la empresa es capaz de influir en los demás para poder conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa. Busca desarrollar el máximo potencial en empresa y trabajadores. Por eso, las empresas ya no solo necesitan jefes sino también líderes.

**TÉCNICAS DE  
NEGOCIACIÓN**

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias. Ya hemos dicho que vender es persuadir, convencer al posible cliente para que piense y actúe como el vendedor quiere que este actúe y, siempre, en beneficio de ambas partes.

**RELACIONES DIÁDICAS,  
SEGUIDORES  
Y DELEGACIÓN.**

Es muy importante conocer el tipo de liderazgo que se ejerce en las organizaciones por parte del líder, pero también la figura del seguidor tiene una importancia relevante en este tipo de relación, ya que no todos los seguidores son iguales, ni se comportan de la misma forma. La relación líder-seguidor en el liderazgo está marcada por la interacción que surgen entre ambos, puede suponerse que esta es igual para todos los seguidores, más sin embargo las relaciones denominadas diádicas señalan el comportamiento del líder en las relaciones tanto interpersonales como intergrupales.

**LIDERAZGO  
TRANSCULTURAL**

La cultura y el liderazgo son dos conceptos importantes para la Psicología Social. Durante la última década numerosos autores han reconocido la influencia que tienen los factores culturales sobre los procesos psicológicos, psicosociales y organizacionales, así como la importancia de realizar comparaciones transculturales que permitan la validación

**LA INFLUENCIA DEL  
LIDERAZGO SOBRE LA  
CULTURA**

Hasta aquí hemos visto la influencia de la cultura tanto nacional como organizacional sobre el liderazgo. Ahora pasaremos a examinar la otra cara de la moneda: la influencia del liderazgo sobre la cultura. Al igual que en el caso anterior dicha influencia puede darse en cualquiera de los niveles de análisis de la cultura (transnacional, nacional, sub nacional, organizacional y grupal).