

**NOMBRE DE ALUMNOS: MAIRETH ROBLERO BAMACA**

**NOMBRE DEL PROFESORA: LIKZA HALLY ROBLERO MUÑOZ**

**NOMBRE DEL TRABAJO: CUADRO SINÓPTICO**

**MATERIA: DIRECCIÓN Y LIDERAZGO**

**GRADO: SÉPTIMO CUATRIMESTRE**

**GRUPO: "B"**

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS, A 6 DE DICIEMBRE

# EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

## TIPOS DE LIDERAZGO

- Liderazgo natural
- Liderazgo transformacional – el más completo
- Liderazgo burocrático
- Liderazgo “de la curva”
- El liderazgo empresarial
- El líder autocrático

## EL PENSAMIENTO SISTÉMICO

El pensamiento sistémico se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes,

La actual sociedad: La actual “sociedad del conocimiento” pasa del concepto de “mano de obra”, al de “capital.

Metodología: La visión Global: La construcción de un modelo global donde se observen de manera general el comportamiento del sistema.

Balance del corto y largo plazo: El Pensamiento Sistémico construye un modelo capaz de mostrar el comportamiento que lleva al éxito

Beneficios: El Pensamiento Sistémico permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos,

## TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Negociación, un conflicto de intereses. Puede ser un intercambio social que implique una relación de fuerza, una lucha sutil por el dominio.

**La preparación:** en la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios

**La discusión:** Como se ha dicho, las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses

**Las señales** Como se ha dicho, en la negociación las posiciones van moviéndose, unas veces acercándose y otras, por el contrario, distanciándose.

**Las propuestas** Las propuestas son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión

**El intercambio:** Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes

**El cierre y el acuerdo:** Como es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo.

**Negociación del precio:** Pero la realidad nos demuestra que el cliente compara el valor del producto con el precio que se le pide y como es más fácil entender el precio que el valor

## RELACIONES DIÁDICAS, SEGUIDORES Y DELEGACIÓN

La teoría diádica o también conocido como liderazgo individualizado, es un enfoque del Liderazgo que pretende explicar

**Díada:** es la relación que surge entre un líder y un seguidor.

**Diádica:** se refiere a la relación entre el líder y cada uno de los seguidores en un departamento o unidad de trabajo.

**Relación diádica:** establece las diferentes conductas que mantiene el líder con cada integrante del equipo

## 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, (Himmelweit y Gaskell, 1990; Markus y cols., 1996; Fiske y cols., 1998; Smith y Bond, 1993, 1998 y Moghaddam, 1998)

En un plano más aplicado, para cualquier organización resulta muy importante conocer y Fomentar aquellas conductas o características que definen a un líder eficaz. La mayoría de las investigaciones llevadas a cabo durante los últimos años han sido realizadas desde esta última perspectiva (Yukl, 1994).

Es importante que los líderes hacen sea la creación y el manejo de las culturas". En consecuencia, a la hora de tratar las relaciones entre cultura y liderazgo y si la consideramos como variable independiente o dependiente con respecto al liderazgo.

## LA INFLUENCIA DE LA CULTURA SOBRE EL LIDERAZGO.

Mediante esta forma de investigar se busca descubrir una serie de rasgos o dimensiones básicas que puedan encontrarse en todas, o la mayoría de, las culturas. Posteriormente estas dimensiones pueden utilizarse para describir a una determinada cultura y para realizar comparaciones entre ellas, tanto en estas dimensiones básicas como en cualquier variable psicológica o psicosocial que se desee examinar

# LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO