



Nombre de alumnos: Rafael García Esteban

Nombre del profesor: Lic. Likza Hally Roblero

Nombre del trabajo: Cuadro Sinóptico- Unidad 3 y 4.

Materia: Dirección y Liderazgo.

Grado: Séptimo Cuatrimestre.

Grupo: B.

Fra. Comalapa, Chiapas a 05 de diciembre de 2020.

UNIDAD 3. EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

TIPOS DE LIDERAZGO

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.

LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL.

Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer.

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.

LIDERAZGO DE LA CURVA

Se basa en la "curva de la felicidad". Si todo funciona bien, si el equipo se siente motivado, si la productividad es muy elevada y todo el entorno es satisfactorio.

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.

DEMOCRATICO

Es aquel que fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones y tengan las suficientes competencias para tomar decisiones.

LIDERAZGO LAISSEZ FAIRE

Éste es un líder liberal que hace y deja hacer, tiene un papel totalmente pasivo, ya que los trabajadores o el grupo son los que tienen el poder.

PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO

PENSAMIENTO SISTEMICO

Es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar.

El Pensamiento Sistémico permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa., negocio o área de trabajo, al utilizar esta herramienta se simplifica el entendimiento de los procesos internos y su efecto en el ambiente exterior, así como la interacción entre de las partes que integran el sistema global.

TECNICAS DE NEGOCIACIÓN

Generalmente, en la negociación no resulta afectada la relación total entre los participantes, se difiere en una parte, no en el todo.

Las fases de la negociación son muy parecidas a las de la venta; del conocimiento y dominio de estas fases va a depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación.

Preparación, discusión, las señales, las propuestas, el intercambio, el cierre y el acuerdo, negociación del precio.

UNIDAD 4. LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

RELACIONES DIADICAS, SEGUIDORES Y DELEGACION

La teoría diádica o también conocido como liderazgo individualizado, es un enfoque del liderazgo que pretende explicar el por qué los líderes varían su comportamiento teniendo más influencia y efectos con distintos seguidores.

La condición del seguidor El liderazgo utiliza la influencia sobre sus seguidores para alcanzar un fin determinado.

Las relaciones entre cultura y liderazgo pueden contemplarse desde múltiples perspectivas y niveles.

LIDERAZGO TRANSCULTURAL

Las relaciones entre cultura y liderazgo pueden contemplarse desde múltiples perspectivas y niveles.

También podemos considerar que la cultura determina el tipo de liderazgo que surge en una determinada sociedad o podemos considerar lo contrario. La realización de comparaciones transculturales y/o transorganizacionales ayudaría a determinar tanto las características del liderazgo como su efectividad dentro de un determinado contexto.

En efecto, la influencia que un líder puede ejercer sobre la cultura de una organización es diferente si dicho líder es el fundador de la organización, si ejerce su labor en el marco de una organización ya consolidada o si la organización atraviesa un periodo de crisis.

EL LIDERAZGO QUE CAMBIA CULTURAS

Un líder puede también cambiar la cultura existente en una organización. Sin embargo, hacer esto es difícil puesto que la cultura se basa en la existencia de una serie de valores, normas y prácticas compartidas que se han ido construyendo a lo largo del tiempo.

ALGUNOS LIDEREZ QUE HAN DEJADO LA HISTORIA

MAHATMA GANDI

Este político hindú promovió desde un primer momento los preceptos de verdad y de paz, desechando el odio y la violencia.

BARACK OBAMA

El expresidente de Estados Unidos destaca por su carisma y liderazgo, despertando la simpatía de la mayoría de personas.

MARK ZUKERBERG

Mark Zuckerberg ha creado una de las mayores empresas de la nada, dirigiendo en un principio a un grupo humano de menos de 10 personas. Actualmente cuenta con 7.000 empleados y el gigante tecnológico destaca por su "buenrollismo" en la oficina.