



Nombre de alumnos: Alexis Emanuel Sánchez Morales

Nombre del profesor: Likza Hally

Nombre del trabajo: “cuadro sinóptico”

Materia: Dirección y Liderazgo

PASIÓN POR EDUCAR

Grado: 7°

Grupo: “B”

EL PENSAMIENTO DEL 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 conveniente para el grupo o lo que cada uno necesita para poder llegar a los objetivos marcados.
- 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.

PENSAMIENTO SISTEMÁTICO

- Pensamiento sistemático: se caracteriza en decir que el puede ser mas, menos o igual que la suma de las partes, es una filosofía basada en los sistemas modernos buscando llegar a objetivos tácticos y no puntuales.
- La actual sociedad: es un medio de reconocer las relaciones que existen entre los sucesos y las partes que los protagonizan, permitiéndonos mayor conciencia para comprenderlos y capacidad para poder influir o interactuar con ellos.
- Metodología: la metodología del pensamiento sistemático ayudara a la optimización de los procesos, la obtención de metas y la obtención de una planeación estructurada para anticiparse al entorno donde se encuentra.

TECNICAS DE NEGOCIACION

- La Preparación: en la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y como conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, que tipos de descuentos ofrecerse en caso de necesidad.
- La discusión: en esta fase normalmente se llama de conversación intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para reconocer sus actitudes e intereses.
- Las señales: la señal es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo, es un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe.

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

RELACIONES DIADICAS Y DELEGACION

- ❖ La teoría diádica o también conocido como liderazgo individualizado, es un enfoque del liderazgo que pretende explicar por qué los líderes varían su comportamiento teniendo influencia y efectos con distintos seguidores.
- ❖ Teoría de vinculación diádica vertical la primera etapa en la evolución es la adquisición de conciencia de que existe una relación entre el líder y un seguidor, más que un líder entre un grupo de seguidores.
- ❖ Teoría del intercambio entre líder miembro y miembro, también conocida como ILM, es la segunda etapa, propone que la calidad de la relación entre un líder y un seguidor es una condición importante de la forma en que se trata a cada seguidor.

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.
- ❖ La cultura tiene aspectos denotativos, que señalan como son las cosas, aspectos connotativos, (actitudes, normas y valores) que señalan como las cosas deberían ser aspectos pragmáticos que proporcionan instrucciones o reglas.
- ❖ Existen diversas definiciones de cultura que varían según la perspectiva de los diferentes autores, sin embargo, todas ellas vienen a señalar que la cultura está constituida por un conjunto de creencias, actitudes, valores y prácticas.

EL LIDERAZGO QUE CREA CULTURA

- ❖ Las organizaciones no suelen formarse de modo accidental o espontáneo, sino que son creadas por personas que tienen una visión o proyecto de futuro.
- ❖ Una persona (el fundador) tiene la idea inicial de formar una nueva organización.
- ❖ Dicha persona se asocia con otras que comparten su visión o proyecto inicial.
- ❖ El grupo así formado comienza a dar los primeros pasos para constituir lo que será la futura organización, obteniendo fondos.