



Nombre de alumnos: Eduardo De La Cruz
Geronimo

Nombre del profesor: Likza Hally Roblero
Muñoz

Nombre del trabajo: cuadro sinóptico

Materia: dirección y liderazgo

Grado: 7mo cuatrimestre

Grupo: "D" Licenciatura en administración de
empresas

Comitán de Domínguez, Chiapas a 12 de septiembre de 2019.

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO Y LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

Tipos de liderazgo

Los tipos de liderazgo son los siguientes

7. Liderazgo natural
8. Liderazgo transformacional – el más completo
9. Liderazgo burocrático
10. Liderazgo “de la curva”
11. El liderazgo empresarial
12. El líder autocrático

1. El liderazgo democrático
2. El liderazgo laissez faire
3. El líder paternalista
4. El liderazgo carismático
5. El liderazgo lateral
6. El liderazgo situacional

Pensamiento sistémico y liderazgo

El pensamiento sistémico 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, a diferencia del planteamiento del método científico, que sólo percibe partes de éste y de manera inconexa.

El liderazgo es la función que ocupa una persona que se distingue del resto y es capaz de tomar decisiones acertadas para el grupo, equipo u organización que preceda inspirando al resto de los que participan de ese grupo a alcanzar una meta común. Por esta razón, se dice que el liderazgo implica a más de una persona, quien dirige (el líder) y aquellos que lo apoyen (los subordinados) y permitan que desarrolle su posición de forma eficiente.

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.

Las fases de la negociación:

1. La preparación
2. La discusión
3. Las señales
4. Las propuestas
5. El intercambio
6. El cierre y el acuerdo
7. Negociación del precio

Relaciones diádicas, seguidores y delegación.

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. Este enfoque se orienta en las diversas relaciones diádicas, señalando que un líder establece relaciones diferentes con cada uno de sus seguidores.

Diáda: 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.

La cultura tiene aspectos denotativos (creencias) que señalan cómo son las cosas, aspectos connotativos (actitudes, normas y valores) que señalan cómo las cosas deberían ser y aspectos pragmáticos que proporcionan instrucciones o reglas sobre cómo hacer las cosas (para una revisión actualizada del concepto de cultura, desde la perspectiva de la Psicología Social)

Algunos líderes que han dejado historia.

- TERESA DE CALCUTA
- MAHATMA GANDI
- NELSON MANDELA
- ALAN MULALLY
- BARACK OBAMA