UDS
UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Crea tu mejor historia
EMPRENDAMOS JUNTOS

DIRECCION Y LIDERAZGO

CUADRO SINOPTICO

MTR. LIKZA HALLY ROBLERO

PRESENTA EL ALUMNO:

Merari Aminadab Ortiz González.

GRUPO, SEMESTRE y MODALIDAD:

7o. cuatrimestre “D” Semiescolarizado.

Frontera Comalapa, Chiapas

2 de octubre de 2020.

RELACIONES Y LIDERAZGO

RELACIONES DIADICAS, SEGUIDORES Y DELEGACION

- **TEORIA DADICA**
  - ES UN ENFOQUE DEL LIDERAZGO QUE PRETENDE EXPLICAR EL POR QUÉ LOS LÍDERES VARÍAN SU COMPORTAMIENTO TENIENDO MÁS INFLUENCIA Y EFECTOS CON DISTINTOS SEGUIDORE
- **ESTILOS DE SEGUIDORES**
  - LA PRIMERA ES UNA CUALIDAD DE UN PENSAMIENTO CRÍTICO INDEPENDIENTE VERSUS UNA DEFICIENCIA DE UN PENSAMIENTO ACRÍTICO DEPENDIENTE.
- **SEGUIDORES**
  - ALINEADO: PASIVO, INDEPENDIENTE, CRITICO.
  - PASIVO: NO PARTICIPA EN FORMA ACTIVA.
  - CONFORMISTA: PARTICIPA PERO ES DEPENDIENTE.
  - EFICAZ: MUY ACTIVO, INDEPENDIENTE Y CRITICO.

LIDERAZGO TRANSCULTURAL

- LA CULTURA Y EL LIDERAZGO SON DOS CONCEPTOS IMPORTANTES PARA LA PSICOLOGÍA SOCIAL. HAN RECONOCIDO LA INFLUENCIA QUE TIENEN LOS FACTORES CULTURALES SOBRE LOS PROCESOS PSICOLÓGICOS, PSICOSOCIALES Y ORGANIZACIONALES.
- **LA INFLUENCIA DE LA CULTURA SOBRE EL LIDERAZGO.**
  - RECONOCEN QUE LOS VALORES, CREENCIAS, NORMAS E IDEALES PROPIOS DE UNA DETERMINADA CULTURA AFECTAN A LAS CONDUCTAS DEL LÍDER, A SUS METAS, A LAS ESTRATEGIAS DE LAS ORGANIZACIONES (BASS, 1990, P. 772).
  - AFECTANDO A LA PERCEPCIÓN QUE LOS SEGUIDORES DE DICHOS LÍDERES TIENEN ACERCA DE ELLOS

LIDERES

- TERESA DE CALCUTA: FUNDÓ LA CONGREGACIÓN DE LAS MISIONERAS DE LA CARIDAD EN 1950.
- MAHATMA GANDI: PROMOVIÓ DESDE UN PRIMER MOMENTO LOS PRECEPTOS DE VERDAD Y DE PAZ, DESECHANDO EL ODIO Y LA VIOLENCIA.
- NELSON MANDELA: AYUDÓ A CONSEGUIR LAS PRIMERAS ELECCIONES POR SUFRAGIO UNIVERSAL DE LA HISTORIA DE SU PAÍS EN 1994.
- ALAN MULALLY: ACTUAL CEO DE LA MARCA DE AUTOMÓVILES FORD. SE CARACTERIZA POR SU FIDELIDAD Y ENTREGA A SU EMPRESA.
- BARACK OBAMA: DESTACA POR SU CARISMA Y LIDERAZGO. RECIBIO NOVEL DE PAZ.
- MARTIN LUTHER KING: SU LUCHA POR LA IGUALDAD ENTRE NEGROS Y BLANCOS FUE CRUCIAL.
- MARK ZUCKERBERG: DESTACA POR SU “BUENROLLISMO” EN LA OFICINA.
- ADOLF HITLER: CAUSANTE DE MILLONES DE MUERTES Y DE LA GUERRA MÁS DEVASTADORA DE LA HUMANIDAD.

LIDERAZGO

TIPOS

- -NATURAL: LIDER QUE NO ES RECONOCIDO POR TITULO PERO TIENE ESE ROL.
- -TRANSFORMACIONAL: SE TRABAJA EN PODER DE MOTIVACION E INSPIRACION HACIE EL GRUPO.
- -BUROCRATICO: LA BASE DE ESTE LIDER ES CUMPLIR LAS NORMAS DE LA EMPRESA.
- -DE LA CURVA: SE BASA EN LA CURVA DE LA FELICIDAD.
- -EMPRESARIAL: EL LIDER ES CAPAZ DE INFLUIR EN LOS DEMAS PARA LOGRAR OBJETIVOS
- -AUTOCRATICO: ASUME LA RESPONSABILIDAD EN LA TOMA DE DECISIONES.
- -DEMOCRATICO: EL QUE FOMENTA LA PARTICIPACION DE TODOS.
- -LAISSEZ FAIRE: LIBERAL, LOS TRABAJADORES TIENEN PODER DE DICISON.
- -PATERNALISTA: CONFIA EN SUS EMPLEADOS, VE QUE LOS TRBAJADORES DEN RESULTADOS.
- -CARISMATICO: GENERA ENTUSIASMO EN LOS TRABAJADORES.
- -LATERAL: INFLUYE EN PERSONAS DE MISMO NIVEL PARA OBJETIVOS COMUNES.
- -SITUACIONAL: EL LIDER ADOPTA DIFERENTES TIPOS DE LIDERAZGO DEPENDIENDO LA SITUACION

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.

CARACTERISTICAS

- -ENFATIZA LA OBSERVACION DEL TODO Y NO DE SUS PARTES
- -ES LENGUAJE CIRCULA Y NO LINEAL
- -CONTIENE HERRAMIENTAS VISUALES PARA OBSERVAR EL COMPORTAMIENTO DEL MODELO

METODOLOGIA

- -LA VISION GLOBAL.
- -BALANCE DEL CORTO Y LARGO PLAZO.
- RECONOCIMIENTO DE LOS SISTEMAS DINÁMICOS COMPLEJOS E INTERDEPENDIENTES
- RECONOCIMIENTO DE LOS ELEMENTOS MEDIBLES Y NO MEDIBLE

TECNICAS DE NEGOCIACION

NEGOCIAR ES UN PROCESO MUY PARECIDO A VENDER, AUNQUE CON ALGUNAS DIFERENCIAS.

FASES

- PREPARACION: SE DEFINE QUE Y COMO CONSEGUIR.
- DISCUSION: PRESENTAR, CONVERSAR.
- SEÑALES: SON MENSAJES CORPORALES.
- PROPUESTAS: SON AQUELLO SOBRE LO QUE SE NEGOCIA.
- INTERCAMBIO: SE TRATA DE OBTENER ALGO A CAMBIO DE RENUNCIAR A OTRA COSA.
- CIERRE Y ACUERDO: ES LLEGAR A UN ACUERDO.