

Nombre de alumno:

Blanca Edith Sánchez González

Nombre del profesor:

Lic. Likza Hally Roblero Muñoz

Nombre del trabajo:

Cuadro sinóptico “El pensamiento de liderazgo” y “Las relaciones y el Liderazgo”

Materia: Dirección y Liderazgo

Grado: 7º.

Grupo: “B”

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

TIPOS DE 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.

Transformacional

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

Burocratico

Es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo o lo que cada uno necesita para poder llegar a los objetivos marcados.

"Ee la curva"

Son liderazgos basados en construir lo positivo todo lo que puede afectar al grupo, al trabajo y al desarrollos de las labores.

Empresarial

Consiste en la habilidad o proceso por medio del cual el líder de la empresa es capaz de influir para poder conseguir los objetivos.

Autocrtaico

Es el que asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador.

Democratico

Es aquel que fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones.

Laissez Faire

El líder tiene un papel pasivo y son los trabajadores los que tienen un mayor poder de decisión. Es un lider liberar, que hace y deja de hacer

Paternalista

Su labor es que los trabajadores ofrezcan mejores resultados, que trabajen mejor y más, por lo que nos motiva

Carismatico

Es aquel que tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores,

Lateral

Es aquel que se basa en la capacidad para influir en personas de un mismo nivel para conseguir objetivos comunes.

Situacional

El líder adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel de desarrollo de los empleados,

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.

Sus características

- Enfatiza la observación de todo y no de sus partes.
- Es un lenguaje circular en vez de lineal.
- Tiene reglas precisas.
- Contien herraminetas visuales.
- Habre una ventana en nuestro pensamiento

METODOLOGÍA DEL PENSAMIENTO SISTÉMICO

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

Construye un modelo capaz de mostrar el comportamiento que lleva al éxito en el corto plazo y si tiene implicaciones negativas o positivas

Los beneficios son que permite la comprensión, simulación y manejos de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa, negocio o área de trabajo

EL PENSAMIENTO DEL LÍDERAZGO

ESTRATEGIAS DEL PENSAMIENTO SISTEMÁTICO

Cuanto más luchamos por lo que deseamos, más conspiramos contra las posibilidades de conseguirlo. Para incorporarlos en nuestra conducta se requiere una "visión periférica"

Que se define como: la capacidad de enfocar el mundo con una lente de ángulo ancho, para ver como nuestros actos se relacionan con otras esferas de la misma actividad.

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias.

Vender es persuadir, convencer al posible cliente para que piense y actúe como el vendedor quiere que este actúe

FASES DE NEGOCIACIÓN

La preparación

Hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo,

La discusión

Se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

Las señales

Es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo

Las propuestas

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

El intercambio

Se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa.

El cierre y el acuerdo

Debe hacerse en forma segura y con firmeza. Existen dos tipos de cierre: Cierre por ccesión y Cierre con resumen

Negociación del precio

El precio tiene una referencia: es más alto o más bajo que otro. El precio se satisface en el acto o a corto plazo. el valor se disfruta o constata a lo largo del tiempo, ya que el valor está en función de la calidad,

ESTRATEGIAS PARA LAS OBJECIONES AL PRECIO

El servicio al cliente, la calidad y la marca, como hemos visto, son las armas más eficaces de todo el arsenal del vendedor.

¿Cómo presentar el precio?

Presentar una o varios beneficios del producto

Dar el precio sin vacilación

Presentar la utilidad que esos beneficios tienen para el cliente

EL PENSAMIENTO DEL LIDERAZGO

¿ COMO VENDER UN PRODUCTO DE PRECIO ELEVADO?

Resaltando la calidad del producto, el servicio y la marca, despertando en el cliente la conciencia de calidad,

Presentando ventajas y beneficios del producto, buscando la utilidad para el cliente, hasta que este vea que lo que paga es menor de lo que recibe

ESTRATEGIAS DE LOS COMPRADORES

Los compradores también utilizan ciertos métodos y trucos para sacar provecho de los vendedores.

Usted tiene una gran influencia crear perspectivas de futuro favorables. Ablandar al vendedor con negociaciones duras. Dar la aprobación con reservas, Empezar con puntos de los que es posible alcanzar rápidamente un acuerdo.

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

RELACIONES DIÁDICAS

Establece las diferentes conductas que mantiene el líder con cada integrante del equipo.

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

SEGUIDOR

Alguien que sigue las instrucciones, ordenanzas, reglas o enseñanzas de otra persona

Los seguidores de manera general son figuras pasivas en las relaciones entre el líder y ellos mismos.

LIDERAZGO TRANSCULTURAL

Tienen los factores culturales sobre los procesos psicológicos, psicosociales y organizacionales

Así como la importancia de realizar comparaciones transculturales que permitan la validación de las teorías formuladas desde una perspectiva fundamentalmente norteamericana

Schein (1985, p.2) señala que "cultura y liderazgo... son dos caras de la misma moneda existiendo de hecho la posibilidad -poco enfatizada en las investigaciones sobre liderazgo- de que la única cosa realmente importante que los líderes hacen sea la creación y el manejo de las culturas".

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

LA INFLUENCIA DE LA CULTURA SOBRE EL LIDERAZGO

También 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.)

Son universales y cuáles están influidos por la cultura la estrategia más utilizada es la que Fiske y cols. denominan estrategia de "tipologías y dimensiones".

CULTURA NACIONAL Y LIDERAZGO

Asumir que los habitantes de una determinada nación (es decir, las personas que tienen el mismo pasaporte) comparten una misma cultura es cuestionable

Dentro de una misma nación pueden existir grupos sociales, étnicos o religiosos con subculturas diferentes.

DISTANCIA DE PODER Y LIDERAZGO

El grado en el cual los miembros menos poderosos de organizaciones e instituciones dentro de un determinado país

La alta o baja distancia de poder se adquiriría a través de la socialización, primeramente, en la familia, después en la escuela y se reflejaría posteriormente en las relaciones laborales

Esta dimensión está muy relacionada con el liderazgo ya que se refiere a la forma de percibir y comportarse hacia las figuras de autoridad.

INDIVIDUALISMO/ COLECTIVISMO Y LIDERAZGO

Según Kim y cols. El individualismo es propio de aquellas sociedades en las cuales los lazos entre las personas son débiles.

El colectivismo, la dimensión opuesta, es propio de sociedades en las cuales las personas, desde su nacimiento en adelante, están integradas en grupos fuertes y cohesionados que los protegen a lo largo de toda la vida

En relación con el liderazgo dentro de una cultura colectivista son sumamente importantes, un líder centrado en la tarea tenga dificultades dado que están inextricablemente unidas

MASCULINIDAD/ FEMINEIDAD Y LIDERAZGO

Los hombres deben ser asertivos, duros y centrarse en el éxito material.

Las mujeres se espera que sean modestas, tiernas e interesadas por la calidad de vida.

En las sociedades masculinas, el líder debe ser asertivo, decidido, agresivo y tomar las decisiones por sí mismo sin consultar al grupo. Por el contrario, en las sociedades femeninas el líder ideal es menos visible, intuitivo más que racional y acostumbrado a buscar el consenso.

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

EVITACIÓN DE INCERTIDUMBRE Y LIDERAZGO

Puede definirse como el grado en que los miembros de una cultura se sienten amenazados por la incertidumbre o por el miedo a situaciones desconocidas.

En una cultura de este tipo se esperaría que el líder diga en cada momento lo que se debe hacer puesto que, en caso contrario, se generaría una gran ansiedad.

Por el contrario, en los países con baja evitación de incertidumbre un liderazgo demasiado directivo despertaría una fuerte resistencia puesto que la gente espera participar en las decisiones y se siente proclive a asumir responsabilidades.

INVESTIGACIONES EMPÍRICAS

Tratan de analizar el efecto que ejercen las variaciones transculturales en las dimensiones

Conductas de liderazgo

Conductas de apoyo, recompensa contingente y carismática
Participación, directividad y castigo contingente

LOS PROTOTIPOS DE LIDERAZGO

Conjunto abstracto de características comúnmente asociadas con los miembros de una categoría

Por tanto, un prototipo de liderazgo estaría constituido por una serie de características que las personas, piensan que un líder debe poseer

Cuanto mayor ajuste exista entre el posible líder y el prototipo será más probable que dicha persona sea percibida como líder y en consecuencia pueda ejercer influencia.

CULTURA ORGANIZACIONAL Y LIDERAZGO

Es "La programación colectiva de la mente que distingue a los miembros de una organización de los de otra"

La cultura surge cuando un grupo u organización ha de afrontar una serie de problemas externos e internos

Orientación a los procesos vs orientación hacia los resultados
Orientación hacia los empleados vs. orientación hacia el trabajo
Identificación con la organización vs. identificación profesional
La organización como sistema abierto vs. sistema cerrado
Control relajado vs. control estrecho y orientación pragmática

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

LA INFLUENCIA DEL LIDERAZGO SOBRE LA CULTURA

Dicha influencia puede darse en cualquiera de los niveles de análisis de la cultura (transnacional, nacional, subnacional, organizacional y grupal).

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.

Existen cuatro tipos de liderazgo cultural: el liderazgo que crea culturas, el liderazgo que cambia culturas, el liderazgo que encarna o personifica la cultura y el liderazgo que integra diferentes culturas.

EL LIDERAZGO QUE CREA CULTURAS

Las organizaciones no suelen formarse de modo accidental o espontáneo, sino que son creadas por personas que tienen una visión o proyecto de futuro.

Es muy probable que los creadores de empresas ejerzan una importante influencia sobre la cultura de la organización que han formado.

EL LIDERAZGO QUE CAMBIA CULTURAS

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.

En primer lugar, que una situación de crisis facilita la aceptación de cambios drásticos en la cultura organizacional

En segundo lugar, que para que se produzcan dichos cambios tienen que darse una serie de conductas excepcionales por parte del líder.

EL LIDERAZGO COMO PERSONIFICACIÓN DE LA CULTURA

El liderazgo cultural no tiene por qué implicar necesariamente cambios dentro de la cultura organizacional.

Otra importante faceta del liderazgo cultural sería preservar y encarnar la cultura predominante en una organización determinada

En este sentido el líder ayudaría a mantener la identidad de la organización manteniendo los valores y la misión o propósito que la caracterizan.

EL LIDERAZGO INTEGRADOR DE CULTURAS

Una importante labor del liderazgo cultural sería hacer que los miembros de las diversas unidades, con subculturas diferentes, funcionen de forma armónica persiguiendo el beneficio común de la empresa

Este tipo de liderazgo sería especialmente necesario en el caso, bastante común en la actualidad, de la fusión o absorción de una empresa por otra, en el que se hace imprescindible la integración cultural.

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

ALGUNOS LIDERES QUE HAN DEJADO HISTORIA

La historia se ha escrito y se escribe a través de los líderes

Algunos han sido tiranos que se han aprovechado de su poder, utilizándolo incluso para el asesinato de personas.

También están los que lo han dado todo por sus seguidores y fieles, predicando la igualdad y la libertad.

TERESA DE CALCUTA

Fue una misionera que centraba sus esfuerzos en ayudar a los más desfavorecidos.

Fundó la congregación de las Misioneras de la Caridad en 1950, organización que a su muerte (1997) contaba con nada más y nada menos que con más de quinientos centros y un centenar de países.

MAHATMA GANDI

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

Estos ideales fueron los que le hicieron pasar a la historia. Su muerte, a manos de un asesino no hizo otra cosa más que engrandecer su leyenda.

NELSON MANDELA

Encarcelado por sus ideales y oposición al violento gobierno de Sudáfrica.

Llegaría a ser presidente del Gobierno y ayudó a conseguir las primeras elecciones por sufragio universal de la historia de su país en 1994.

ALAN MULALLY

CEO de la marca de automóviles Ford. Se caracteriza por su fidelidad y entrega a su empresa, a pesar de rumores que lo vinculaban a Microsoft.

A día de hoy, Ford está consolidada como una de las economías automovilísticas más potentes del mundo, gestionando por encima de los 7 mil millones de dólares por año.

BARACK OBAMA

Independientemente de estar de acuerdo o no con su tipo de política, el presidente de Estados Unidos destaca por su carisma y liderazgo, despertando la simpatía de la mayoría de personas.