



Nombre del alumno:

María de los Ángeles Rodríguez del valle

Nombre del profesor:

Lic. Likza Hally Roblero Muñoz

Nombre del trabajo:

Pensamiento de liderazgo

Relaciones y el liderazgo

Materia:

Dirección y liderazgo

Grado:

7°

Grupo:

“b”

PENSAMIENTO DE LIDERAZGO

- Natural** — representa el rol a la perfección
- Transformacional** — trabajan desde la motivación
- Burocrático** — cumple las normas de la empresa
- De la curva** — se basa en la curva de la felicidad
- Empresarial** — influye en las demás personas
- Autocrático** — el que indica y dirige
- Democrático** — fomenta la participación dejando que los empleados decidan y opinen
- Laissez Faire** — el líder tiene un papel pasivo, y los trabajadores tienen poder para decidir.
- Paternalista** — ofrece recompensas a los empleados
- Carismático** — capacidad de seducción y admiración
- Lateral** — influye en personas del mismo rango
- Situacional** — se adapta a la situación

- objetivo** — -transformar
-innovar
-crecer
- características** — -carisma
-innovar y crecer
- características** — -seguro
-tiene experiencia
-responsable
- características** — -ofrece ayuda
-motiva
-ofrece soluciones

- ventaja** — -promueve iniciativa
-no hay competencia
- desventaja** — -es un proceso lento

- características** — -el líder no es protagonista
- características** — no delega responsabilidad
- característica** — es capaz de asumir riesgos

- ventaja** — los empleados trabajan con libertad
- desventaja** — se puede perder el objetivo
- ventaja** — el líder se preocupa por sus Empleados
- ventaja** — los éxitos son compartidos

consiste — cualquier persona puede dirigir

- ventaja** — -es flexible
-hay mayor interacción entre el líder y equipo

Pensamiento Sistemático — Percepción del mundo real, en totalidad para su análisis.

característica — -observación del todo
-el lenguaje es circular

métodos o herramientas — -estructura sistemática: son jerárquicas y flujo
-los cinco porqués: para contar la historia
-ciclo y cambios: inforzados y compensadores

Técnicas de Negociación — es persuadir, convencer a el posible cliente

- fases** — -preparación: definir lo que se pretende conseguir y como
-discusión: conversación, intercambio o presentación
-señales: medio para indicar disposición a negociar sobre algo
-propuestas: son ofertas o peticiones diferentes a la inicial
-intercambio: obtener algo a cambio
-cierre y acuerdo: son cierre por concesión y resumen.

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

Relaciones Diádicas

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

estilos

- cualidad de un pensamiento crítico independiente versus una deficiencia de un pensamiento acrítico dependiente
- comportamiento activo/pasivo

Liderazgo Transcultural

la cultura se constituye por creencias. La cultura determina el tipo de liderazgo que surge.

cultura nacional

la nación comparte una misma cultura, lenguaje, etc.

dimensiones

- distancia de poder: es el grado de poder
- individualismo/colectivismo: por sí mismo o por grupos
- masculinidad/feminidad: son los roles sexuales
- evitación de incertidumbre: amenazados por el miedo

Líderes que Dejaron Historia

- Teresa de Calcuta: misionera, ayudaba a los desfavorecidos
- Mahatma Gandhi: político, desecho el odio y la violencia
- Nelson Mandela: presidente del gobierno (premio Nobel de la paz)
- Alan Mulally: actual CEO de la marca Ford
- Barack Obama: GRAN DILER a mi parecer (premio Nobel de la paz)
- Martin Lutherking: lucho por la igualdad entre negros y blancos
- Mark Zuckerberg: creador de Facebook
- Adolf Hitler: líder negativo causante de millones de muertes
- Benito Mussolini: promovedor del fascismo
- Joseph Stalin: político militar, se caracterizó por su crueldad
- Robert Mugabe: precursor de la independencia de Zimbawe
- Kim Jong Un: jefe de estado militar de Corea del Norte
- Paul Biya: presidente de Camerunés por 28 años
- Islam Karimou: gobernador/asesino.