



Nombre del alumno: Enrique Horacio
Magaña Peralta

Nombre del profesor: Alberto de
Jesús López Muñoz

Grupo: “7-Q”

Actividad: Mapas
Conceptuales de la Unidad 3
y 4.

Materia: Dirección y
Liderazgo.

MAPA CONCEPTUAL DE LA UNIDAD III: "EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO"

-LIDERAZGO NATURAL-

Se dice que es ese líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese rol de gran perfección; son personas que ejercen un tipo de liderazgo muy apreciado por el grupo de un equipo.

-LIDERAZGO BUROCRÁTICO-

Su base es cumplir a rajatabla a las normas de las empresas por encima de lo que es conveniente para el grupo o lo que cada poder llegar a los objetivos marcados.

-LIDERAZGO DE LA CURVA-

Se basa en la curva de la felicidad; si todo funciona bien; si el equipo se siente motivado. Si la productividad es muy elevada y todo el entorno es satisfactorio es lo más parecido a la felicidad que podemos encontrar en el trabajo y en el desarrollo de las labores para que haya éxito en un equipo,

-LIDERAZGO DE TRANSFORMACIÓN-

Se considera el liderazgo más completo y es en el cual los líderes que actúan bajo esquemas que son llamados; auténticos líderes. Que trabajan desde su auténtico poder de motivación e inspiración hacia un grupo permanente. Claramente se muestra que su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo; y de ahí crecer.

-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. Más que nada es dar una buena capacidad de comunicación, buena capacidad de motivación del equipo y una gran visión y organización en un futuro.

-“EL PENSAMIENTO SISTEMÁTICO”-

Se caracteriza en una filosofía basada en los sistemas modernos que buscan llegar a objetivos tácticos y no puntuales; en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y diferencia del planteamiento del método científico que solo se percibe de manera inconexa.

-“TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN”-

Es 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 ese actúe siempre en beneficio en gran parte.

-LA PREPARACIÓN-

Pretende conseguir y como conseguirlo estableciendo los objetivos propios, que tipos de descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad y hasta donde es posible ceder; es muy importante tratar de descubrir los objetivos del contrario.

-LAS DEMORAS-

Puede ejercer una enorme influencia en un sistema, acentuando la repercusión de otras fuerzas. En los ciclos reforzadores, las demoras erosionan nuestra confianza porque el crecimiento de rapidez esperada.

-EL CICLO REFORZADOR-

Los ciclos reforzados genialmente potencian el crecimiento o la decadencia, para señalar un sistema reforzador, que en al algún momento se topa con un mecanismo compensador que lo limita en límites múltiples que aparecen en nuestra vida.

-LAS PROPUESTAS-

Son aquello sobre lo que se negocia las discusiones, aunque las propuesta puedan ser objeto de discusión, deben evitarse las primeras propuestas las ofertas arriesgadas, debiendo ser estas cautelosas y exploratorias pues toda caso, se desarrollara mas adelante y es probablemente sean aceptadas.

MAPA CONCEPTUAL DE LA UNIDAD IV: “LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO”

-RELACIONES DIÁDICAS-

Es un enfoque del liderazgo que pretende explicar el por que los líderes varían su comportamiento teniendo mas influencia y efectos con distintos seguidores. Señalando que un líder establece relaciones diferentes con cada de sus seguidores

-TIPOS-

- **Diada:** 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.

-DISTANCIA DE PODER Y LIDERAZGO-

Podemos entender el grado e el cual los miembros menos poderosos de organización e instrucciones dentro de un determinado país esperan y aceptan que el poder este distribuido de manera desigual.

-MASCULINIDAD Y FEMINEIDAD-

Se supone que en las sociedades masculinas los roles sexuales están claramente definidos; los hombres deben ser asertivos, duros centrarse en el éxito material. Las mujeres se espera que sean modestas, tiernas e interesadas por la calidad de vida; en sociedades femeninas, por el contrario, ambos roles se solapan en gran medida.

"LIDERES DE HISTORIA"

-TERESA DE CALCUTA-

Dedico toda su vida a los demás, fue una misionera que centraba sus esfuerzos en ayudar a los mas desfavorecidos. Fundo la congregación de las misioneras de la caridad en 1950, organización que a su muerte de 1997.

-MAHATMA GANDI-

Este político hindú promovió desde un primer momento los preceptos de verdad y de paz, desechando el odio y la violencia. Su muerte fue a manos de un asesino no hizo otra cosa mas que engrandecer su leyenda de su historia.

-NELSON MÁNDELA-

Encarcelado por sus ideales y oposición al violento gobierno de Sudáfrica; llegaría a ser presidente del gobierno y ayudo a conseguir las primeras elecciones por sufragio universal de la historia de un país en 1994.(recibió en 1993 el nobel de la paz).

-ALAN MULALLY-

Se caracteriza por su fidelidad y entrega a su empresa, a pesar de rumores que lo vinculan a Microsoft. A día de hoy, Ford esta consolidada como una de las economías automovilísticas mas potentes del mundo.

-BARACK OBAMA-

Independientemente de estar de acuerdo o no con su tipo de político, el presidente de estados unidos destaca por su carisma y liderazgo; despertando la simpatía de la mayoría de personas.(fue premio a nobel de la paz en 2009).

-MARTIN LUTHER KING-

Probablemente uno de los mas importantes ; su lucha por la igualdad entre negros y blancos fue crucial. Entre sus actos, destaca su multitudinario frente a cientos de miles de personas en el capitolio de Washington.(también recibió el premio de nobel de la paz en 1968).