



Nombre del alumno:

Esmeralda Domínguez Gordillo

Nombre del profesor:

Ing. Karina Maricruz Pérez Guillen

Nombre del trabajo:

Súper Nota, Unidad 3 y 4

Materia: Dirección y Liderazgo

Bibliografía: Antología UDS, Dirección y Liderazgo, pág.75-147

Tipos de Liderazgo:

- 1-Natural
- 2.-Transformacional
- 3-Burocratico
- 4-De la curva
- 5-empresarial
- 6-Autocratico
- 7-Democratico
- 8.-Laissez Faire
- 9-Carismatico
- 10.-Situacional



Visión Global:

Es la construcción de un modelo global donde se observen de manera general el comportamiento del sistema.

Eslabones y ciclos:

Siempre comprenden un circuito de casualidad un "ciclo" de realimentación donde cada elemento es "causa" y "efecto"

El pensamiento sistémico
Es la actitud del ser humano que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para sus análisis, comprensión y accionar.

Estrategias para el pensamiento sistémico:

Estos principios son importantes porque representan un modo de pensar y actuar.

sistémico:



Características:

- Enfatiza la observación del todo y no de sus partes.
- Es un lenguaje circular en vez de lineal.
- Contiene herramientas visuales

Estructura sistemática:

Las estructuras sistémicas suelen ser visibles:

- Acontecimientos
- Pautas de conducta
- Sistemas
- Modelos mentales

Tipos de Ciclos:

- Ciclo y los cambios
- Ciclo reforzador
- Ciclos compensadores

Unidad 3

El pensamiento de Liderazgo

Técnicas de negociación:

Es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más personas, pues hay siempre bajo la negociación, un conflicto de intereses.



Fases de la negociación:

- Preparación
- Discusión
- Señales
- Propuestas
- Intercambio

¿Valor o precio?

El precio se satisface en el acto o a corto plazo, y el valor se disfruta lo largo del tiempo, ya que el valor está en función de la calidad



¿Cómo presentar el precio?

- Presentar uno o varios beneficios de producto
- Dar el precio sin vacilación
- Presentar la utilidad que tiene para el cliente



¿Cómo vender un producto de precio elevado?

Resaltando la calidad del producto, el servicio y la marca.

Unidad 4

Las relaciones y el liderazgo

La teoría didáctica es un enfoque del liderazgo que pretende explicar por qué los líderes varían su comportamiento teniendo más influencia en y efectos con distintos seguidores.

Díada: Es la relación que surge entre un líder y un seguidor

Diádica: Se refiere a la relación que tiene el líder y cada uno de los líderes en una unida de trabajo



1.-Teoría de la vinculación diádica vertical

2.-Teoría del intercambio entre líder y miembro

Liderazgo transcultural

La cultura y el liderazgo son dos conceptos importantes para la Psicología Social

Aspectos de su importancia:

- Actitudes
- Normas
- Valores

La importancia de la cultura en el liderazgo

El liderazgo es un fenómeno universal en donde se cree que las normas y valores de una determinada comunidad afectan en la conducta de un líder

Dimensiones del liderazgo a través de las diferentes culturas:

- 1.-Cultura Nacional y Liderazgo
- 2.-Distancia de poder y Liderazgo
- 3.-Colectivismo
- 4.-Masculinidad/Femineidad
- 5.-Evitación de incertidumbre

Líderes que han dejado HISTORIA

Teresa de Calcuta



Mahatma Gandhi



Nelson Mandela



Alan Mulally



Barack Obama



Martin Luther King



Mark Zuckerberg



Adolf Hitler



Benito Mussolini



Prototipos del Liderazgo:

Es una serie de características que las personas piensan que un líder debe poseer

Para la eficacia de un líder, encontraron 6 factores que definen a los líderes en todos los países:

