



**Mi Universidad**

**Cuadro sinóptico.**

*Nombre del Alumno: Yulixa González Pérez.*

*Nombre del tema: El pensamiento de liderazgo Y Las relaciones y el liderazgo.*

*Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo.*

*Nombre del profesor: Icel Bernardo Lepe.*

*Nombre de la Licenciatura: Trabajo social y gestión comunitaria.*

*Cuatrimestre: Séptimo*

# EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO.

## Tipos de liderazgo.

1. Liderazgo natural.
2. Liderazgo transformacional – el más completo.
3. Liderazgo burocrático.
4. Liderazgo “de la curva”.
5. El liderazgo empresarial.
6. El líder autocrático.
7. El liderazgo democrático.
8. El liderazgo laissez faire.
9. El líder paternalista.
10. El liderazgo carismático.
11. El liderazgo lateral.
12. El liderazgo situacional.

1. Se dice que es ese líder que no es reconocido como tal con un título pero que representa ese “rol” a la perfección.

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

3. Su base, la de este líder, es cumplir a rajatabla las normas de la empresa por encima de lo que es más conveniente para el grupo.

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

5. 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.

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

## Pensamiento sistémico y liderazgo.

El Pensamiento Sistémico se ha desarrollado a partir de mediados del siglo XX, sus fundadores, son los fundadores del Mental Research Institute de Palo Alto (California – U.S.A.).

El pensamiento sistémico se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes.

El pensamiento sistémico va más allá de lo que se muestra como un incidente aislado, para llegar a comprensiones más profundas de los sucesos.

La metodología del Pensamiento Sistémico ayudará a la optimización de los procesos, la obtención de metas y a la obtención de una planeación estructurada.

El pensamiento sistémico es una herramienta para resolver problemas.

El pensamiento sistémico comprende una amplia y heterogénea variedad de métodos, herramientas y principios.

Las estructuras sistémicas suelen ser invisibles, hasta que alguien las señala.

Los cuatro niveles de una visión sistemática: Acontecimientos, pautas de conducta, sistemas y modelos mentales.

## Técnicas de negociación.

Negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la negociación, un conflicto de intereses.

Generalmente, en la negociación no resulta afectada la relación total entre los participantes, se difiere en una parte, no en el todo. Las fases de la negociación son muy parecidas a las de la venta; del conocimiento y dominio de estas fases va a depender en gran medida el éxito o fracaso en la negociación.

1. La preparación: En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios.
2. La discusión: En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.
3. Las señales: La señal es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo.
4. Las propuestas: Las propuestas son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión.
5. El intercambio: Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes, ya que en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa.
6. El cierre y el acuerdo: Como es lógico, la finalidad del cierre es llegar a un acuerdo. Al igual que cuando hablábamos del cierre en la venta, también en la negociación debe hacerse en forma segura y con firmeza, y para que sea aceptado debe satisfacer un número suficiente de las necesidades de la otra parte.

# LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

## Relaciones diádicas, seguidores y delegados.

Relación diádica: establece las diferentes conductas que mantiene el líder con cada integrante del equipo.

La condición del seguidor El liderazgo utiliza la influencia sobre sus seguidores para alcanzar un fin determinado.

La esencia de las relaciones entre el líder y los seguidores entraña reciprocidad, o sea intercambio recíproco de influencia.

## Liderazgo transcultural.

Las relaciones entre cultura y liderazgo pueden contemplarse desde múltiples perspectivas y niveles.

Por otro lado, también podemos considerar que la cultura determina el tipo de liderazgo que surge en una determinada sociedad o podemos considerar lo contrario. En el primer caso la realización de comparaciones transculturales y/o transorganizaciones ayudaría a determinar tanto las características del liderazgo como su efectividad dentro de un determinado contexto.

Aunque la mayoría de los autores reconocen que el liderazgo es un fenómeno universal (Bass, 1990 p. 4), 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.

Una de las posibles vías o mecanismos psicológicos de influencia de la cultura sobre el liderazgo es a través de la existencia de prototipos de liderazgo. 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.

## Algunos líderes 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.
- MAHATMA GANDI.
- NELSON MANDELA.
- ALAN MULALLY.
- BARACK OBAMA.
- MARTIN LUTHER KING.
- MARK ZUCKERBERG.
- ADOLFO HITLER.
- BENITO MUSSOLINI.
- JOSEPH STALIN.
- ROBERT MUGABE.
- KIM JONG UN.
- PAUL BIYA.
- ISLAM KARIMOV.