



**Súper Nota de Tipos de Negociación, Tipos de Liderazgo,  
Relaciones Diádicas, Seguidores y Delegación**

**Juan Luis Hernández Sántiz**

**Licenciatura en Enfermería, Universidad del Sureste**

**LEN705-6: Dirección y Liderazgo**

**Lic. Yesica Dariana Sánchez Sánchez**

**Séptimo Cuatrimestre**

**04 de diciembre de 2021**

# Tipos de liderazgo

## Líder natural



- No es reconocido como tal con un título pero que representa ese "rol" a la perfección.
- Nadie lo cuestiona.

## Líder transformacional



- El liderazgo más completo.
- Su objetivo y sus premisas son transformar, innovar y motivar al equipo, y de ahí, crecer.
- Buscados para ocupar puestos de responsabilidad

## Líder burocrático



Es cumplir 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.

## Líder de la curva



Es cuando nos sentimos motivados o con el equipo y orgullosos de lograr un objetivo y sentirnos felizmente por eso.

## Líder empresarial



- Busca desarrollar el máximo potencial en empresa y trabajadores.
- Capaz de influir en los demás para conseguir los objetivos y satisfacer las necesidades de la empresa.

## Líder autocrático



- Asume la responsabilidad en la toma de decisiones, es el que inicia y dirige las acciones además de controlar al trabajador.
- Se gobierna el mismo.

## Líder democrático



Fomenta la participación de la comunidad, dejando que los empleados decidan más sobre sus funciones y tengan las suficientes competencias para tomar decisiones.

## Líder laissez faire



Este es un líder liberal que hace y deja hacer, tiene un papel totalmente pasivo, ya que los trabajadores o el grupo son los que tienen el poder.

## Líder paternalista



Su papel de líder hace que ofrezca recompensas a los que cumplan satisfactoriamente con su deber.

## Líder carismático



Tiene la capacidad de generar entusiasmo en los trabajadores, es elegido por la forma en que da entusiasmo a las otras personas, destaca por su capacidad de seducción y admiración.

## Líder lateral



Se trata de que cualquier persona puede dirigir sin tener que ser el jefe, puede involucrar a los demás hacia un objetivo común influenciándolos.

## Líder situacional



- Adopta diferentes tipos de liderazgo en función de la situación y nivel de desarrollo de los empleados.
- Se adapta al equipo de trabajo.

# Técnicas de negociación



1

Preparación

Definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios.

2

La discusión

En esta parte se plantea, se analiza, o se toma opciones para platicar algún tema o el producto.

3

Las señales

Es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo, es un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe.

4

Propuestas

Son aquello sobre lo que se negocia, también se incluye la discusión ya sea con la petición de descuento u oferta del producto.

5

El intercambio

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

6

El cierre y el acuerdo

La finalidad de la negociación es llegar a un acuerdo y que tanto del vendedor y el comprador queden satisfecho .

Negociar es descubrir lo que realmente desea la otra parte y mostrarle la manera de conseguirlo, mientras que usted consigue lo que desea.



RELACIONES  
DIÁDICAS,  
SEGUIDORES Y  
DELEGACIÓN

Relación  
entre el líder  
y sus  
seguidores

- Vinculación diádica vertical
- Intercambio entre miembro y líder
- La teoría del intercambio líder miembro (ILM)
- Formación de equipos

Evolución  
de enfoque  
diádico

Delegación

Es la acción  
ejercida por  
un superior al  
transferir  
funciones,  
tareas,  
autoridad

**Relación  
diádica**

Diferentes  
conductas que  
mantiene el  
líder con cada  
integrante  
del equipo.

**Diada**

Relación de  
líder y  
seguidor

**Diádica**

Relación  
entre líder y  
seguidores en  
cada unidad  
de trabajo

**Condición  
del  
seguidor**

- ❖ Pensamiento crítico y acrítico
- ❖ Comportamiento activo y pasivo

- Seguidor alineado
- Seguidor pasivo
- Seguidor conformista
- Seguidor eficaz