Departamento de Posgrado y Maestría

Evaluación de la Unidad II

Capítulos 4 y 5 Liderazgo. Teoría, Aplicación y Desarrollo de Habilidades

Nombre\_\_\_\_\_\_\_\_Starling Germosen\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Matricula\_\_\_\_\_\_2014-1569\_\_\_\_\_\_\_

1. El Poder y la Influencia convergen en el hecho de que ambos se ejercen en las actitudes y comportamiento de otros con el fin de alcanzar los resultados\_\_v\_\_\_
2. Es la influencia potencial del líder sobre sus seguidores:
   1. Poder por Posición
   2. Poder Personal
   3. **Poder**
   4. Todas las opciones
   5. Ninguna de las opciones
3. El Poder personal proviene de la administración superior y se delega en forma descendente en la cadena de mando\_f\_\_\_\_
4. Con la Información como tipo de poder mas personal que por posición, la persuasión racional es la táctica adecuada para lograr resultados \_\_v\_\_
5. Son directrices para el uso de la persuacion racional:
   1. Explicar razón del uso de objetivos
   2. Exponer los beneficios del cumplimiento de objetivos
   3. Demostrar que el objetivo se puede cumplir
   4. Ejercite su autoridad
   5. Respalde su autoridad con recompensas y castigos
   6. **a, b, c son ciertas**
   7. c, d, e son ciertas
   8. Ninguna de las opciones
6. El Poder de referencia se basa en la relación personal con los demás\_\_v\_\_
7. En el Poder coercitivo no se castiga, ni se retienen recompensas para evitar influir negativamente en el logro de los objetivos organizacionales\_\_f\_\_
8. Se pudiera decir que si un gerente ejerce su poder para favorecer a un empleado o a un relacionado estamos frente al Poder por Influencia \_\_\_v\_\_
9. Es una buena Directriz hacerse miembro de asociaciones, clubes y hasta jugar golf para incrementar el poder por contacto\_\_\_v\_\_
10. Explica como las unidades organizacionales obtienen y pierden el poder al influir en las decisiones estratégicas que afecta a la organización :
11. Teoría de Adquisición y perdida del poder
12. Teoría de intercambio social
13. Teoría del Dominio
14. Teoría de las contingencias estratégicas --------------------
15. Teoría de Ajuste
16. Al proceso de obtener y usar el poder se le conoce como:
17. Coaliciones
18. Política
19. Egocentrismo
20. Autocracia
21. Todas las opciones
22. Ningunas de las opciones
23. Cual de las siguientes no es una directriz para ganar mayor destreza política:
24. Establecer buenas relaciones de trabajo en especial con su jefe
25. Conocer la cultura organizacional y a los miembros poderosos
26. Ganar reconocimiento
27. Realizar una evaluación de si mismo y establecer metas
28. Todas las opciones
29. Ninguna de las opciones
    1. La política es un medio de intercambio\_v\_\_\_\_
    2. La red de contactos es el proceso que consiste en establecer relaciones con el fin de socializar y cabildear\_\_v\_\_
    3. La Reciprocidad y las Redes son usadas para lograra objetivos en curso, en tanto que las Coaliciones se crean para concretar objetivos específicos\_\_v\_\_\_
    4. Cual de las siguientes forma parte del proceso de formación de redes:
30. Consolide la venta de usted mismo
31. Evalúese y fije metas para si mismo
32. Entreviste a fin de constituir sus redes
33. Construya o Desarrolle un red
34. De mantenimiento a su red de contacto
35. Todas las Opciones
36. Ninguna de las Opciones
37. Es una declaración inicial que se utiliza en el manejo de redes, que resume rápidamente nuestro historial y plañid e carrera y además hace una pregunta:
    1. Consolide la venta de usted mismo, en un minuto
    2. Evalúese y fije metas para si mismo siempre
    3. Entreviste a sus relacionados para constituir sus redes
    4. Construya o Desarrolle un red de contacto
    5. Todas las Opciones
    6. Ninguna de las Opciones
38. La empatia forma parte del proceso de entrevista para formar redes\_\_v\_\_
39. Las tácticas de influencia, política y poder se pueden utilizar durante el proceso de Negociación \_\_v\_\_
40. Se justifica que en un proceso de negociación la mayor ventaja al completar la negociación sea suya?

Si. Explique

No. Explique

\_En el mundo de los negocios lo que se busca es crear ventaja con quien negociamos, es por ello que el tacto y estrategias de negociación que se utilizan son con el objetivo de llevarla mayor ventaja con intenciones de obtener mayor ganancia. Puesto que al fin de cuentas lo qe se busca es obtener lo que queremos, y las negociaciones siempre indicaran ganancia para una de las partes y aunque no siempre sean perdidas para la otra, siempre es interesante buscar la mejor tajada del pastel para uno, ya si no es posible buscar algo beneficioso para ambos..   
\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. El proceso en el que dos o mas partes en conflicto tratan de llegar a un acuerdo es lo que se conoce como:
2. Manejo Político
3. Buen uso del poder
4. **Negociación**
5. Ninguna de las opciones
6. Cuando negociamos no debemos ceder con rapidez, debemos conseguir algo mas a cambio\_\_\_v\_\_
7. El Estilo de Liderazgo es una combinación de rasgos, destrezas y comportamiento que los líderes usan cuando interactúan con sus seguidores\_\_\_v\_\_
8. Podemos influir como lideres en nuestros seguidores, usando el poder, la política, la formación de redes, negociando, sin afectar nuestra ética?

Si, porque estos factores no son más que herramientas para reforzar nuestras habilidades de lideres guías, capaces de orientar e influir en el comportamiento de nuestros seguidores. No obstante el manejo ético de estos, dependerá de los principios éticos y morales de cada individuo

1. Escuchar, formular preguntas y concentrarse en que la otra parte la otra parte satisfaga sus necesidades es una parte importante en el proceso de negociación\_\_v\_\_
2. En un proceso de negociación, donde una de las partes desea aplazar, ambos pueden tener un sentido de urgencia por negociar\_\_v\_\_
3. Debo dejar que la otra parte haga la oferta, como ventaja para obtener mayor beneficio, cuando me encuentro en un proceso de negociación \_\_\_v\_\_
4. El resultado de una negociación, aun sea esta potencial, puede ser:
5. Aplazamiento
6. Acuerdo
7. Desacuerdo
8. **Tanto la opción a), como la opción b)**
9. Ninguna de las Opciones
10. Todas las opciones
11. Es un comportamiento que se puede emular o aplicar en una situación determinada:
12. Modelo de liderazgo
13. **Modelo por Contingencia**
14. Modelo del continuo de liderazgo
15. Modelo de liderazgo Camino - Meta
16. Estilo de liderazgo
17. Todas las opciones
18. Ningunas de las opciones
19. Las variables de la Teoría de Liderazgo por Contingencia que se corresponden con el Líder la estructura, el ambiente y la motivación \_\_\_f\_\_
20. En la teoría de Liderazgo por Contingencia, cual de las siguientes variables se corresponde con los seguidores?
    1. Capacidad y motivación
    2. Tarea, estructura y ambiente
    3. Rasgo, comportamiento y experiencia
    4. Todas las opciones
    5. Ningunas de las opciones
21. Se emplea para determinar si el estilo de liderazgo de una persona se orienta a la tares o las relaciones y si la situación corresponde al estilo del líder para maximizar el desempeño:
22. Teoría y Modelo Camino - meta
23. Teoría y Modelo Normativo
24. Teoría de la equidad
25. **Teoría y Modelo del liderazgo por contingencia**
26. Teoría y Modelo Bifactorial
27. El factor menos eficaz, en cualquier situación favorable para el ejercicio del Modelo de liderazgo por contingencia es el Poder por Posición \_\_222222222222222222222222222222222
28. El Modelo del continuo del liderazgo se emplea para determinar el estilo de liderazgo (directivo, de apoyo, participativo u orientado al logro) adecuado a la situación para maximizar tanto el desempeño como la satisfacción del trabajo\_\_\_f\_\_
29. En el estilo de liderazgo orientado al logro el líder integra la aportaciones del empleado en la toma de decisiones\_\_v\_\_\_
30. En el estilo de liderazgo orientado al logro el líder establece objetivos difíciles, pero alcanzables, espera que sus seguidores se desempeñen a su nivel máximo y los recompensa por hacerlo\_\_v\_\_
31. El estilo de liderazgo Normativo es en esencia y árbol de decisiones impulsadas por el tiempo y por el desarrollo, que permite que los usuarios elijan uno de los cinco estilos de liderazgo\_\_v\_\_
32. Cual de los siguientes estilos de liderazgo no se corresponde con los cinco estilos VROOM:
    1. Decisorio
    2. Consulta individual y en grupo
    3. Autocrático
    4. Facilitador
    5. Delegador
    6. Todas las Opciones
    7. Ningunas de las Opciones
33. Las tres características fundamentales del liderazgo impulsado por el tiempo son:
    1. Enfoque, valor y orientación
    2. Pericia del líder, apoyo y competencia del equipo
    3. Los Neutralizadores, Valores, principios
    4. Todas las Opciones
    5. Ningunas de las Opciones
34. Los modelos de liderazgos descriptivos identifican las variables de contingencia y los estilos de liderazgo, sin especificar que estilo se debe emplear en una determinada situación\_\_\_v\_\_
35. Los sustitutos del liderazgo y los neutralizadores incluyen las características del subordinado, de la tarea y de la organización, que eliminan la necesidad de un líder o neutralizan su comportamiento\_\_v\_\_
36. El líder no tiene un sustituto de las variables, en un esquema de liderazgo por contingencia\_v\_\_
37. Los modelos de liderazgo prescriptivos indican al usuario, exactamente que estilo utilizar en múltiples situaciones, es por esto que decimos que el liderazgo por contingencia es el modelo mas útil\_\_\_v\_
38. La teoría del liderazgo Camino – Meta condujo al desarrollo de la teoría del liderazgo carismático\_\_v\_\_
39. Considera usted que en la actualidad hay mas gerentes orientados a estilos centrados en el jefe o en los subordinados? Justifique su respuesta

\_subordinaros, sacando el ejemplo deRep Dom, donde se quiere caminar para atrás con medidas opresoras y removedores de privilegios y beneficios que tenia la población, estamos hablando a nivel mundial de forma generalizada, se esta trabajando mas por un liderazgo pasado en subordinados ya que se les ha estado permitiendo a los empleados que resuelvan problemas personales en horarios laborables hasta permisos y libertad de actuación hasta cierto punto claro esta