



DIRECCION Y
LIDERAZGO

ALUMNO: VIOLETA
MANDUJANO

MATRICULA: 409418355



PASIÓN POR EDUCAR

**NOMBRE DEL ALUMNO: MARIA VIOLETA
CRUZ MANDUJANO**

**NOMBRE DEL PROFESOR : NAHELI CAMAS
CAMERAS**

**NOMBRE DEL TRABAJO: ANALISIS DE
LECTURA**

PASIÓN POR EDUCAR

MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO

**CARRERA: TRABAJO SOCIAL Y GESTION
COMUNITARIA**

GRADO: "7"

GRUPO "A"

CINTALAPA DE FIGUEROA CHIAPAS A 16 DE OCTUBRE DEL 2020

LIDERAZGO INDIVIDUALIZADO

Este enfoque de liderazgo individualizado se orienta en las diversas relaciones diádicas, señalando que un líder establece relaciones diferentes con cada uno de sus seguidores. Se clasifican por tres conceptos:

Díada: 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.

El liderazgo utiliza la influencia sobre sus seguidores para alcanzar un fin determinado. De igual manera es necesario definir al seguidor: alguien que sigue las instrucciones, ordenanzas, regla o enseñanzas de otra persona. La anterior definición proporciona idea que los seguidores de manera general son figuras pasivas en las relaciones entre el líder y ellos mismos.

Reflexionando en relación a cualquier estructura organizacional todo los miembros incluyendo a los líderes es un seguidor, lo anterior lo podemos interpretar que el líder se convierte en un seguidor de su jefe inmediato, por ello adquiere una función activa. La esencia de la relación entre el líder y los seguidores entraña reciprocidad, o sea intercambio recíproco de influencia. “los seguidores competentes confiados y motivados son esenciales para que el grupo de trabajo o equipo de cualquier líder se desempeña de manera efectiva, en lugar de la función conformista y pasiva que se ha asignado a los seguidores”. Las investigaciones sobre los seguidores realizadas por Robert E. Kelly dieron como resultados 5 tipos de seguidores. Los estilos se clasifican en dos dimensiones:

-la primera es una cualidad de un pensamiento crítico independiente versus una deficiencia de un pensamiento acrítico dependiente.

-la segunda dimensión es relativa al comportamiento activo/pasivo

Las directrices para ser un seguidor eficaz y diferenciar a los seguidores de equipos de alto desempeño de los que integran equipos con un desempeño marginal son:

- Ofrecer apoyo
- Tomar iniciativa
- Realizar funciones de asesoría y coaching
- Plantear asuntos o preocupaciones cuando sea necesario
- Busque y aliente una retroalimentación
- Aclare cuál es su función
- Muestre aprecio
- Mantenga informado al líder.