



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**CAMPUS TUXTLA**

**MEDICINA VETERINARIA**

**MATERIA**

**DIRECCION Y LIDERAZGO**

**ALUMNO**

**GABRIEL COUTIÑO MENDOZA**

**FECHA**

**24 DE NOVIEMBRE 2020**

# LIDERAZGO INDIVIDUALIZADO

es una teoría basada en la noción de que un líder desarrolla una relación única con cada uno de los subordinados o miembros del grupo y de que esta determina el comportamiento que el líder observa con ese miembro, así como la forma en que esa persona o miembro responde al grupo, Existen cuatro etapas en la relación líder-seguidor. Tres de ellas se pueden lograr en un corto o mediano plazo. La cuarta es a largo plazo, Toda relación líder-seguidor necesita ser construida individualmente. No basta con relacionarse con el equipo como un todo sino más bien, evaluar la etapa en que se encuentra la relación en particular y construir consistentemente la misma a medida que evoluciona etapa por etapa.

**1: Autoridad** En esta etapa las personas te siguen u obedecen porque tienen que hacerlo. Tu eres su jefe, socio o tienes algún tipo de poder en la relación. Tus seguidores harán lo que tú les digas temor: ser reprendidos, despedidos o afectados negativamente impacto en salario, falta de ayuda, etc, Esta etapa no es mala, es necesaria y usualmente permite mantener los resultados del equipo en un corto plazo. El problema con esta etapa es que tus seguidores sólo actúan en beneficio propio, no por la organización. En esta etapa, no se ha desarrollado la amistad.

**2: Amistad** La relación líder-seguidor llega a esta etapa gracias al líder. Depende completamente de las habilidades interpersonales de éste, En esta etapa el líder comienza a mostrar su interés por el seguidor como persona y no solamente como activo de la organización. Los elementos fundamentales para llegar a esta etapa están claramente mencionados en el libro "*Cómo ganar amigos e influir en las personas*" Llegar a esta etapa tiene cierta dificultad porque el líder comienza a mostrar lo que realmente es. Si realmente tienes aprecio por las personas, llegarás rápidamente a esta etapa. Si sólo piensas en ti y tus resultados, ellos se darán cuenta.

**3: Respeto** En este punto existe algo más que amistad. Las personas sienten respeto por el líder porque ellos saben que él está completamente comprometido con ellos; por encima de cualquier cosa. El factor clave necesario para llegar a esta etapa es que el líder necesita entregar resultados. Es virtualmente imposible llegar a este nivel si el líder constantemente fracasa o está equivocado.

**4: Lealtad.** Para llegar a esta etapa hay que pasar por el “Momento Crítico”. Los “Momentos Críticos” son esas escasas oportunidades donde el líder puede demostrar que está comprometido con su seguidor. Ejemplos de momentos críticos hay muchos, como cuando un líder toma la responsabilidad de un error de su equipo en frente de su superior o cuando toma la decisión de renunciar a una meta personal por el bien de su equipo. En esta etapa la relación alcanza un nivel de lealtad. Grandes líderes logran que su equipo se leale a la visión por encima de la lealtad personal. Aunque la última es también desarrollada en el proceso, en este punto de la jornada de un líder, él cuenta con la autoridad, amistad, respeto y lealtad del individuo.