



Mapa conceptual

Nombre de la alumna: yusari raymundo morales

Nombre de la materia: dirección y liderazgo

Nombre del tema: las relaciones y el liderazgo

**Nombre del: ICEL BERNARDO LEPE ARRIAGA
profesor**

Nombre de la licenciatura: enfermería

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

Relaciones diádicas

La teoría diádica o también llamado liderazgo individualizado es un enfoque del liderazgo que intenta explicar por qué los líderes varían su comportamiento teniendo más influencia y efectos con distintos seguidores

Este enfoque se orienta en las diversas relaciones diádicas, señalando que un líder establece relaciones diferentes con cada uno de sus seguidores

La segunda etapa propone que la calidad de la relación entre un líder y un seguidor es una condición importante de la forma en que se tratara a cada seguidor

Díada: es la relación que surge entre un líder y un seguidor.
Diádica: se refiere a la relación entre un líder y cada seguidor en una unidad de trabajo

Formación de equipos La tercera etapa (construcción del equipo) explora la relación entre el líder y los seguidores como un concepto de equipo, en lugar de una díada

Sistemas y redes Examina las relaciones a una escala mucho más amplia, que abarca múltiples niveles y unidades estructurales dentro de la organización

El enfoque diádico se centra en la heterogeneidad de las relaciones diádicas, argumentando que un solo líder establecerá diferentes relaciones con diferentes seguidores

El líder y las relaciones interpersonales

La vinculación diádica vertical señala cómo los líderes forman relaciones uno a uno con sus seguidores, en una relación interpersonal, lo cual da como resultado y grupos de incluidos y excluidos dentro de la unidad del trabajo del líder

El grupo de excluidos abarca seguidores con escasas relaciones interpersonales con su líder, en una relación centrada estrictamente en las tareas, caracterizada por poco intercambio y una influencia descendente

Miembros favoritos: comenta los objetivos con los empleados; los deja en libertad de aplicar su criterio personal para resolver problemas y alcanzar las metas

Alejados del grupo: entrega a los empleados instrucciones específicas de cómo realizar las tareas y alcanzar las metas

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

El líder y la delegación

El liderazgo juega un papel necesario en el éxito de una empresa. El liderazgo efectivo implica tomar decisiones acertadas que guíen a la organización hacia sus objetivos y fomenten un ambiente de trabajo positivo y productivo

Delegación En el derecho y la administración, la delegación es la transferencia del poder y las potestades que son propias de una persona, institución u organización, a un tercero o un conjunto de terceros que actúan en su nombre

Tipos de delegación Existen numerosas formas legales y jurídicas de delegación, dependiendo de los mecanismos que se ponen en juego en cada una. Entre ellas destacan:

- Delegación administrativa, Delegación de deuda, Delegación legislativa

Ventajas de la delegación

- Tiempo: aumenta el tiempo del líder para enfocarse a otras actividades.
- Desarrollo: fomenta las capacidades y crecimiento del subordinado.
- Confianza: demuestra que puede confiar en sus subordinados.
- Compromiso: se establecen lazos de responsabilidad

Los seguidores cuando aceptan una actividad delegada deben estar conscientes de que esto implica:

Cuando se tiene que realizar una tarea o función adicional se tendrá una mejor percepción y mayor experiencia.

- Se genera el interés y entusiasmo por emprender nuevos retos.
- Motivación por la confianza que es otorgada

• Si se demuestra que es competente podrá aspirar a nuevos cargos

Se tendrán problemas o fallas en actividades delegadas cuando

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

El líder como motivador de su equipo

El líder motivador tiene la capacidad de guiar y motivar a su equipo a la vez que fortalece un clima de trabajo positivo. Aquellas personas con un equipo humano a su cargo saben lo importante y a la vez complicado, que es mantener a un equipo motivado

Esto favorece el nivel de rendimiento y la eficacia del grupo. Un líder motivador dirige al equipo humano sin imponer sus propias ideas, teniendo en cuenta las diferentes opiniones de los componentes grupo

El líder es considerado útil por parte de su equipo y es un referente para las personas que trabaja con él, es inspiración para su entorno

¿Qué técnicas deberías poner en práctica si quieres llegar a ser un líder motivador?

- Participación Una manera de motivar y estimular el desarrollo personal y profesional de tu equipo es delegando responsabilidades en ellos

- Reconocimiento Reconocer los logros y éxitos en el momento adecuado

- Formación técnica El desarrollo y la mejora de las aptitudes y conocimientos de cada empleado son vitales para la motivación de los mismos y para el buen desarrollo de la organización

- Metas claras Un líder motivador define unas metas claras para el grupo, y que cada componente del equipo sepa lo que tiene que hacer

El líder como agente de cambio

Los cambios se presentan en todo momento en la vida cotidiana, el mismo día a día es un proceso de transformación constante al que todos nos vamos adaptando. En las Organizaciones a medida que estas van creciendo crece con ella la necesidad del cambio, resistirse a él hace que las empresas en algunos casos desaparezcan

Los agentes de cambio son líderes que más que vivir en el presente se desarrolla en el futuro, sus acciones van encaminadas a lo que puede o debe ser una organización

Los externos son contratados de manera temporal, como es el caso de los consultores, su ventaja es la poca relación con la problemática eso les permite una mayor objetividad al momento de la implementación del cambio

Los Agentes de cambio están facultados para diagnosticar situaciones futuras de acuerdo a los comportamientos que observa o bien detectar áreas de oportunidad. Una de sus características fundamentales es la inteligencia emocional que desarrollan y el éxito de su desempeño radica en la asociación que ellos ligan con la productividad del negocio

la motivación. Entre los que podemos mencionar se encuentra Abraham Maslow con su teoría de las Motivaciones Humanas, él señala que mientras se satisfacen las necesidades más básicas las personas desarrollan deseos más elevados

La motivación es un medio que puede conducir al hombre al éxito o al fracaso. El término es latino y proviene de motus "movido" y motio "movimiento" y se sabe que es una especie de motor de vida