

ACTIVIDAD 2



Mapa conceptual

Nombre del Alumno: Jhanea meliza roblero morales

Nombre del tema: las relaciones y el liderazgo

Parcial: I

Nombre de la Materia: Dirección y Liderazgo

Nombre del profesor: Icel Bernardo Lepe Arriaga

Nombre de la Licenciatura: psicología

Cuatrimestre: 7

Lugar y fecha: Pacayal viejo municipio de bella vista, Chiapas

06/10/2024

EL

Liderazgo individualizado, se centra en las relaciones que un líder establece con cada seguidor, destacando que estas relaciones pueden variar en función del comportamiento del líder y su interacción con cada miembro del equipo.

Relaciones diádicas

Las relaciones diádicas se describen como las diferencias en las conductas que el líder mantiene con cada integrante del equipo. El enfoque diádico sugiere que el líder forma relaciones únicas con cada seguidor, y esta heterogeneidad influye en la dinámica del grupo.

Se identifican varias etapas en el desarrollo de las relaciones diádicas:

1. *Vinculación Diádica Vertical (VDV)
2. *Intercambio Entre Líder y Miembro (ILM)
3. *Formación de Equipos
4. *Sistemas y Redes

El líder como motivador de su equipo

Un líder motivador es esencial para mantener un entorno de trabajo positivo y productivo. La motivación del equipo es complicada y requiere interacción constante, reconocimiento de logros, y establecimiento de relaciones saludables dentro del grupo.

Las estrategias para motivar incluyen la participación en decisiones, el reconocimiento oportuno de logros, la promoción de relaciones interpersonales, la definición de metas claras, formación técnica continua y la implementación de incentivos.

El líder y las relaciones interpersonales

La vinculación diádica vertical pone de manifiesto cómo los líderes desarrollan relaciones interpersonales que pueden llevar a la formación de grupos de incluidos y excluidos dentro de un equipo. Los seguidores con fuertes lazos con el líder experimentan vínculos de apoyo caracterizados por confianza, respeto y lealtad, mientras que aquellos con débil conexión se ven limitados a relaciones centradas en tareas sin tampoco intercambio significativo.

El líder y la delegación

La delegación implica otorgar a un subordinado la responsabilidad y autoridad para llevar a cabo tareas. Un líder efectivo delega poder a los seguidores capacitados y motivados, asegurándose de que se mantenga un apoyo y supervisión constante para alcanzar objetivos. Se presentan diferentes tipos de delegación: permanente, temporal, parcial, singular y conjunta. Realiza un seguimiento adecuado.

Las ventajas de la delegación incluyen el aumento del tiempo del líder para otras actividades, el desarrollo de los subordinados, y el fomento de la confianza y el compromiso

El líder como agente de cambio

Las características de los agentes de cambio incluyen visión, capacidad de tomar decisiones informadas, y habilidad para crear relaciones de confianza. La inteligencia emocional es fundamental para su éxito, pues ellos son responsables de manejar la resistencia al cambio y facilitar la comunicación efectiva.

Los agentes de cambio deben ser sensibles a la resistencia, motivando a través de información clara, apoyo y promoción de un ambiente positivo.

La motivación es clave en estos procesos, ya que puede conducir al éxito o fracaso. Diferentes teorías de motivación, como las propuestas por Maslow, Herzberg y Taylor, subrayan la importancia de satisfacer necesidades y generar satisfacción laboral.