



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

Sheyla Paola García Aguilar  
Las Relaciones y el Liderazgo  
Parcial 4  
Dirección y Liderazgo  
Mercedes Yazmín Rodas  
Administración y estrategias de negocios.  
Cuatrimestre 7

# LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

## EL LIDER COMO MOTIVADOR DE SU EQUIPO

ES:

El líder motivador tiene la capacidad de guiar y motivar a su equipo a la vez que fortalece un clima de trabajo positivo.

DIRIGE:

Al equipo humano sin imponer sus propias ideas, teniendo en cuenta las diferentes opiniones de los componentes grupo. SUS TECNICAS

SON:

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

Reconocimientos Reconocer los logros y éxitos en el momento adecuado.

Fomenta la Relación El líder motivador es consciente de las relaciones que se forman entre los miembros del grupo y debe trabajar para que estas sean sanas y ayuden.

Metas Claras Un líder motivador define unas metas claras para el grupo.

Formación técnica El desarrollo y la mejora de las aptitudes y conocimientos de cada empleado

Incentivos y Promoción Para reconocer los logros de tu equipo.

## EL LIDER COMO AGENTE DE CAMBIO

ES:

La palabra cambio en sí para todo ser humano implica una acción o transformación de algo, lo que puede causar cierta inseguridad, todo depende de la manera en que este cambio sea presentado y recibido por la persona que vive el proceso.

SE TRATA

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.

Dale Carnegie en el mismo libro menciona 9 reglas para lograr cambiar la actitud y la conducta de la gente

Empiece con el elogio y aprecio sincero.

llame la atención sobre los demás indirectamente.

Hable de sus propios errores antes de criticar a los demás.

Haga preguntas en vez de dar órdenes.

Permita que la otra persona salve su propio prestigio.

Elogie el más pequeño progreso y además, cada progreso.

Atribuya a la otra persona una buena reputación para que se interese en mantenerla.

aliente a la otra persona, haga que los errores sean fáciles de corregir.

Procure que la otra persona se sienta satisfecha de hacer lo que usted sugiere.



REFERENCIAS: ANTOLOGIA UDS