



NOMBRE DEL ALUMNO: ALFREDO CALVO

NOMBRE DE LA PROFESORA: YAZMIN

MATERIA: DIRECCIÓN Y LIDERAZGO

NOMBRE DEL TEMA: LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA

CUATRIMESTRE: VII

7 °A

COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS A 27 DE NOVIEMBRE DEL 2024

LAS RELACIONES Y EL LIDERAZGO

EL LÍDER COMO MOTIVADOR DE SU EQUIPO

EL LÍDER COMO AGENTE DEL CAMBIO

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.

es aquel que practica la acción, impulsor y promotor" y cambio "es un proceso de transformación o movimiento". Por lo tanto agente de cambio es una persona capaz de desarrollar acciones, actitudes de manera continua en diferentes aspectos y áreas de la organización

Técnicas para ser un líder motivador

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

Fomento de relaciones: Existen diferentes herramientas como el coaching empresarial o actividades de integración, que ayudan a un mejor desarrollo de relaciones sanas entre los miembros del equipo.

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.

Reconocimiento Reconocer los logros y éxitos en el momento adecuado. Para el equipo humano a veces una palabra o gesto ante el resultado de un buen trabajo es suficiente como forma de reconocimiento,

Metas claras: Un líder motivador define unas metas claras para el grupo, y que cada componente del equipo sepa lo que tiene que hacer, proyectando todos sus esfuerzos en la misma dirección. Contrariar a tu equipo con las instrucciones favorece a la aparición de un clima de desconcierto que desconcentra el trabajo del grupo y aparece la desmotivación.

Incentivos y promoción Para reconocer los logros de tu equipo como ya hemos dicho a veces solo basta una palabra o un gesto. También otra forma de reconocer los buenos resultados es generando algún tipo de incentivo que les haga sacar lo mejor de sí en cada proyecto

La herramienta o arma poderosa que históricamente han acompañado a los agentes de cambio es "la motivación", ya que es un medio que puede conducir al hombre al éxito o al fracaso.

Existen una serie de aspectos que pueden ocasionar frustración

la mala relación con el agente de cambio, el sentir injusto las recompensas, condiciones de trabajo desfavorables y rutinarias, cuando la toma de decisiones es centralizada o existe un mal clima laboral, etc

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

BIBLIOGRAFÍA: ANTOLOGÍA UDS