

© DRA. ELITANIA
RAYÓN LEYVA

• Investigadora y profesora de tiempo completo del Departamento de Economía de la UDLAP.

• Doctora en Economía Financiera: Banca y Bolsa por la Universidad Autónoma de Madrid, España. Experta en Economía Financiera.

• Colaboradora en medios digitales e impresos de comunicación y publicaciones especializadas.

LIDERAZGO: PERSUASIÓN, DIRECCIÓN Y PODER

La sociedad se ha vuelto cada vez más competitiva, todos los días surgen nuevos retos y desafíos para las organizaciones, las cuales luchan por lograr la máxima eficiencia de sus equipos de trabajo apoyadas en los valores y principios que les transmiten a todos sus integrantes, con una sinergia colectiva de transformación conducida por líderes capaces de generar credibilidad y confianza a partir de su ejemplo.

Un líder eficaz depende de muchas variables, como la cultura organizacional, las políticas de la empresa, la naturaleza de las actividades a realizar y las características del personal. Sin embargo, un buen líder debe tener las habilidades de persuadir y dirigir a sus seguidores. Respecto a la persuasión, se produce un intercambio de ideas cuando el líder expone sus objetivos, razones y argumentos para tratar de convencer a sus seguidores. Enseguida, el líder debe tener en cuenta la opinión de sus seguidores, ya que al ser tomados en cuenta considerarán estas decisiones como algo propio y se sentirán más integrados en la organización y comprometidos con ella. Además, se esforzarán más en la medida en que estén convencidos de lo que hacen.


Mediante la persuasión, el líder motivará a sus seguidores para que realicen determinadas acciones con el fin de alcanzar las metas establecidas. Para ello, debe buscar el modo de convencerlos de los beneficios que generarán con el cumplimiento de sus tareas, obligaciones y responsabilidades. Así, la finalidad de utilizar la persuasión es la obtención de resultados a través del convencimiento. Sin embargo, algunas veces esta estrategia no consigue los resultados esperados, y es entonces cuando el líder debe aplicar la dirección.

La dirección se basa en la autoridad que tiene la figura del propio líder, se trata de la implementación de los principios jerárquicos y organizacionales. El líder puede aplicar la dirección cuando lidia con un grupo conflictivo o muy lento en sus respuestas, también ante situaciones de crisis que exigen acciones inmediatas. No obstante, cuando un líder utiliza la persuasión, los seguidores lo califican como justo y comprensivo, mientras que cuando aplica la dirección suele volverse impopular y es visto como autoritario. Por lo anterior, no es recomendable el uso excesivo del liderazgo basado en la dirección, lo mejor es promover una cultura participativa mediante la persuasión con el fin de mantener un buen ambiente de trabajo, ya que de esta forma los seguidores se sentirán integrados en la organización, se mostrarán participativos y realizarán sus funciones con su mejor esfuerzo.

Para que un liderazgo sea efectivo, el seguidor debe percibir poder de quien intenta dirigirlo o influenciarlo en algún sentido, además, debe identificar el tipo de

poder que tiene el líder y si está dispuesto a usarlo o no. En este sentido, el poder puede ser de posición o personal. En el primer caso, el líder ha llegado desde arriba debido a que alguien con un poder jerárquico superior le ha conferido cierto poder, se trata de un líder impuesto que deberá ganar el respeto de sus seguidores a partir de su desempeño. Mientras que, en el segundo caso, el líder ha llegado desde abajo y su poder es fruto de un reconocimiento social gracias a sus cualidades, habilidades y características sobresalientes. Por lo anterior, se puede afirmar que el poder en las relaciones interpersonales es la base del impacto sobre el seguidor y está representado por los atributos de influencia que el líder tiene sobre sus seguidores.

Finalmente, si el liderazgo es una forma de influencia en el comportamiento de las personas y el poder es la capacidad de influencia sobre las personas, entonces el liderazgo puede ser representado como el ejercicio del poder. **C**



**UN BUEN LÍDER
DEBE TENER LAS
HABILIDADES DE
PERSUADIR Y
DIRIGIR A SUS
SEGUIDORES.**