



“Universidad del Sureste”

Turno matutino.

Dirección y liderazgo.

“Influencia.”

Presenta:

Yadira Barrios López.

Séptimo Cuatrimestre ‘U’.

Medicina Veterinaria y Zootecnia.

Catedrático:

MVZ. Roberto García Sedano

Viernes 13 de octubre de 2020

Tapachula, Chiapas, México.

Introducción.

El término influencia parece tener gran variedad de significados dependiendo del campo particular de estudio y del contexto específico en que se lo utilice. Sin embargo, el concepto que de ella dan Julius Gould y William Kolb en su "Diccionario de las Ciencias Sociales", es lo suficientemente amplio como para servirnos de guía:

Influencia: "Cualquier cambio en el comportamiento de una persona o grupo debido a la anticipación de las respuestas de otros".

Influencia.

Podemos ahora conceptualizar a la influencia como cualquiera y todos los medios por los cuales se inducen cambios de comportamiento (externos y/o internos) en los individuos o grupos.

En otras palabras, se tiende a provocar una alteración del comportamiento del influido, lo que implica incluso el mantenimiento del comportamiento del influido, que hubiera sido distinto sin la intervención de la influencia.

La influencia constituye una especie de fuerza psicológica. La base común para deducir que hay influencia, es una transacción inter-personal en la que alguien actúa de tal modo que logra en el otro el cambio de conducta que se había propuesto. Si no se produce dicho cambio habrá intento de influencia, pero no influencia. Que la influencia tenga éxito no sólo significa que de algún modo se ha recibido ese intento, significa que se ha completado el ciclo mediante la ejecución de la conducta deseada.

Proceso.

Existen tres modalidades de proceso de influencia que son:

- **Sumisión Instrumental:** Es cuando la persona se comporta como se le pide con la finalidad de obtener una recompensa o evitar un castigo; controlado por el líder.
- **Interiorización:** Es cuando la persona se compromete con la influencia del líder porque lo atraen los valores, las opiniones o la imagen personal de este. El compromiso se obtiene independientemente de lograr un castigo o un beneficio, y la lealtad es con las ideas no con el líder que las comunica.
- **Identificación:** La persona se compromete a imitar al líder o adoptar sus mismas actitudes para complacerlo y ser como él.

Tácticas.

Se han identificado algunas categorías conductuales que ejercen una influencia preactiva de interés para los administradores. Las tácticas se utilizan para influir positivamente evitando la resistencia. Las tácticas son:

- **Persuasión Racional:** Es cuando el líder presenta argumentos lógicos con pruebas objetivas para convencer al seguidor de que el comportamiento dará por resultado la consecución de los objetivos.
- **Exhortación:** Es cuando el líder intenta despertar el entusiasmo del seguidor mediante la interiorización para que logre el objetivo. El líder apela a los valores intereses y las aspiraciones de los seguidores o estimula sus emociones y entusiasmo.
- **Congraciamiento:** Es la posición en la que el líder se muestra amigable y elogia a sus seguidores para propiciar en ellos un buen estado de ánimo antes de pedirles que cumplan con los objetivos. Además, el líder debe ser sincero para que surta buen efecto.
- **Táctica de Solicitud Personal:** Es el recurso de un líder, basándose en la lealtad, amistad, solicitando a sus seguidores que cumplan con el objetivo.
- **Intercambio:** Estrategia en la cual el líder ofrece una recompensa a quien ayuda a cumplir el objetivo.
- **Coalición:** Esta es una opción mediante la cual el líder recurre a terceros para persuadir a un seguidor de que cumpla con un objetivo.
- **Legitimación:** En esta estrategia el líder se basa en la autoridad organizacional en la cual se ha hecho una solicitud razonable y que el seguidor debe cumplir con el objetivo.
- **Presión:** Posición en la cual el líder recurre a una advertencia y/o amenaza disciplinaria y se vale de acciones asertivas como exigencias reiterativas y una verificación frecuente del seguidor para así asegurarse de que cumple con el objetivo.

La efectividad en las tácticas de la influencia se basa en la eficacia de estas y de la exhortación para lograr un compromiso en la consecución del objetivo puede analizarse desde 2 niveles: cuando se usa individualmente y cuando se combinan.

Cómo ejercerla.

- Hay que comunicar ideas logrando la aceptación de los demás.
- Motivar a que se soporten e implementen acciones.
- Encontrando una forma efectiva de lograr resultados.
- Logrando una nueva ruta.
- Desarrollando una clara conciencia de la realidad.
- Motivando el cambio.