



“Universidad del Sureste”

Turno matutino.

Dirección y Liderazgo

Influencia, proceso, técnicas.

Presenta:

Omar Isaí de la Cruz Paredes

Séptimo Cuatrimestre ‘U’.

Medicina Veterinaria y Zootecnia.

Catedrático:

MVZ. Roberto García Sedano

13 de Noviembre de 2020

Tapachula, Chiapas, México.

El liderazgo tiene que cambiar de piel para obtener resultados, abandonar la rigidez estructural de la jerarquía y orientarse más hacia el poder de la influencia y la capacidad de generar confianza. La influencia es moralmente neutral (puede ser usada para bien o para mal), pero siempre involucra tanto las relaciones como los resultados. Se puede influir sin ser un líder y se puede liderar sin influir, pero no se puede ser un buen líder sin influir. El liderazgo surge de la autoridad, la influencia nace de la conexión. Si las personas se sienten conectadas, se abren a la influencia de otros.

La influencia no se puede cuantificar, aunque sí, analizar. Y es que las personas que influyen sobre otras personas, organizaciones o empresas deben ser capaces guiar y liderar. Evidentemente existen ciertas técnicas que posibilitan que haya cierta persuasión sobre otras a través de unas herramientas sutiles y naturales.

Motivar y promover la productividad no implica dirigir, amedrentar o imponer. Precisamente de esto trata la influencia, de la capacidad de hacer que otros se sientan identificados con la empresa y aumenten de manera autónoma sus esfuerzos para mejorar los resultados y alcanzar los objetivos establecidos, en este caso por una compañía. Se entiende por buen líder una persona con determinadas características que, a través de una buena comunicación con el equipo, es capaz de alcanzar los objetivos planteados sin necesidad de utilizar un comportamiento autoritario.

Que un líder sea capaz de influenciar en el resto de los compañeros, depende de un compendio de rasgos, entre los cuales se encuentra la seguridad en uno mismo, la empatía con el equipo y cómo no, la transmisión del sentimiento de optimismo, positivismo y motivación que se contagia en los demás. Se convierten finalmente en un ejemplo a seguir. A través de su actitud consiguen influir en el comportamiento del resto del equipo, por lo que normalmente alcanzan de manera exitosa las metas establecidas de manera común.

Aunque son muchas las características que hay que reunir para ser un líder influyente, en realidad existen personas que las llevan de manera innata o que han trabajado duro para conseguirlas.

Para influenciar en un número mínimo de personas, de una manera natural y coherente hacen falta al menos reunir los siguientes rasgos:

- Ser una persona íntegra.
- Asumir las responsabilidades y ejecutarlas.
- Transmitir confianza y honestidad.
- Coherencia en sus actuaciones.
- Persistentes, disciplinarios y trabajadores.
- Mostrar empatía por el resto de compañeros y respetar su trabajo.
- Saber escuchar.
- Ser firme y mostrar seguridad en sí mismo.
- Tener criterio propio, ser objetivos.
- Sentirte parte del equipo con autoridad y firmeza en cuanto a las decisiones.
- Optimismo.
- Y, sobre todo, no olvides el reconocimiento al/s responsable/s de que el resultado haya sido como se esperaba, e incluso mejor.

Con la influencia una persona puede inspirar a otras a seguirle, a comprometerse con una visión compartida. Este tipo de liderazgo no requiere necesariamente poder de posición, o mejor dicho es mayor que el poder de la posición. Las personas influyentes combinan otros tipo de poder con sus habilidades para ganar estatus en un grupo y cuanto más estatus tiene una persona, más influencia y liderazgo puede ejercer. Según sea el grado de influencia sobre una persona serán también los resultados. Estos van desde mediocres hasta grandiosos y todo depende de cómo y cuanto influya el líder.

Por lo general las personas ante el intento de influencia de su líder responden de una de las tres maneras siguientes:

- Se resisten.
- Cumplen con la tarea especificada.
- Se comprometen activamente.

Lo que el líder eficaz busca es el compromiso debido a que solo éste le dará el nivel de resultados por encima del promedio. Los grandes logros solo se obtienen con gente sumamente comprometida. Depende de cómo el seguidor percibe a su líder, del contexto en el cuál se encuentra inserto y los motivos por los cuales se intenta influir.