



LIDERAZGO

LA PALABRA LIDERAZGO (CAPACIDAD Y ACTIVIDADES QUE TIENE UNA PERSONA PARA INFLUIR A LOS DEMÁS) ESTÁ COMPUESTA CON: LA PALABRA LÍDER DEL INGLÉS LEADER (GUÍA), COMPUESTA CON: EL VERBO TO LEAD (DIRIGIR, IR ADELANTE). LEAD VIENE DE UNA RAÍZ GERMÁNICA RELACIONADA CON EL DANÉS LEIDEN.

QUIEN FUE EL AUTOR DE LA PALABRA LÍDER

RICHARD KELLY, PH. D, LA ETIMOLOGÍA REAL DE LA PALABRA “LIDERAZGO” ES MODERNA. EL PRIMER USO CONOCIDO DEL TÉRMINO SE REMONTA A 1821 CUANDO LA PALABRA “LEADER” (LÍDER) SE COMBINÓ CON EL SUFIJO “SHIP” (BARCO).

Pero es a finales del siglo XIX que se comienza el estudio formal de las teorías del liderazgo y a principios del siglo XX surgen las denominadas “Teorías de los rasgos” que ubican al líder con base en su personalidad humana y por tanto de su comportamiento, pensamiento y emoción.

EL LIDERAZGO ES EL CONJUNTO DE HABILIDADES GERENCIALES O DE LAS DIRECTIVAS QUE UN INDIVIDUO TIENE PARA INFLUIR EN LA FORMA DE SER Y ACTUAR DE LAS PERSONAS O EN UN GRUPO DE TRABAJO DETERMINADO, HACIENDO QUE ESTE EQUIPO TRABAJE CON ENTUSIASMO HACIA EL LOGRO DE SUS METAS Y OBJETIVOS. TAMBIÉN SE ENTIENDE COMO LA CAPACIDAD DE DELEGAR, TOMAR LA INICIATIVA, GESTIONAR, CONVOCAR, PROMOVER, INCENTIVAR, MOTIVAR Y EVALUAR UN PROYECTO, DE FORMA EFICAZ Y EFICIENTE, SEA ESTE PERSONAL, GERENCIAL O INSTITUCIONAL (DENTRO DEL PROCESO ADMINISTRATIVO DE LA ORGANIZACIÓN).

EL LIDERAZGO NO ENTRAÑA UNA DISTRIBUCIÓN DESIGUAL DEL PODER, PORQUE LOS MIEMBROS DEL GRUPO NO CARECEN DE PODER, SINO QUE DAN FORMA A LAS ACTIVIDADES DEL GRUPO DE DISTINTAS MANERAS. AUNQUE, POR REGLA GENERAL, EL LÍDER TENDRÁ LA ÚLTIMA PALABRA.

OTRO DE LOS CONCEPTOS QUE ESTÁ GANANDO TERRENO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS ES EL DE NEUROLIDERAZGO, EL CUAL HACE REFERENCIA A UNA DISCIPLINA DERIVADA DE LA NEUROECONOMÍA QUE SE APOYA EN CONOCIMIENTOS DERIVADOS DE LA PSICOLOGÍA Y LA NEUROCIENCIA PARA FORMAR MEJORES LÍDERES Y LOGRAR UNA MEJOR ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL.

LA CORRELACIÓN ENTRE EL LÍDER EN ATRACCIÓN Y EN IDEAS ES POSITIVA. PERO POR SER MODERADA DEBEMOS BUSCAR LOS CASOS EN QUE LAS FUNCIONES DEL LIDERAZGO EN ATRACCIÓN Y EN IDEAS ESTÁN SUPERADAS. EN PARTICULAR, HAY SUGESTIVAS INFORMACIONES SOBRE UNOS POCOS GRUPOS QUE INDICAN QUE EL INICIADOR MÁS FRECUENTE DE COMUNICACIONES NO ES TAN ATRACTIVO COMO PODRÍAN ESPERARSE DE LA ALTA CORRELACIÓN ENTRE LA ATRACCIÓN Y LIDERAZGO. A PESAR DE QUE LOS LÍDERES EN IDEAS TIENEN UN 50 POR CIENTO DE PROBABILIDADES DE SER, LOS HOMBRES MÁS ATRACTIVOS AL FINALIZAR LA PRIMERA SESIÓN DEL GRUPO ES BASTANTE IMPROBABLE QUE MANTENGA EL ALTO PUESTO EN ATRACCIÓN E IDEAS AL PROMEDIAR LA CUARTA SESIÓN. BALES SUGIERE QUE LOS LÍDERES EN EL TRABAJO REALIZAN COSAS QUE DESVÍAN EL AFECTO DE LOS OTROS MIEMBROS. EN PARTICULAR, BALES DA A ENTENDER QUE EL MAYOR INICIADOR PUEDE NO PERMITIR A LOS OTROS MIEMBROS OPORTUNIDADES DE REACCIÓN, COMENTARIO O REALIMENTACIÓN, COMO CONTRIBUCIONES A LAS IDEAS DEL LÍDER.

EN OPINIÓN DE EXPERTOS EN DESARROLLO ORGANIZACIONAL, EXISTEN MUCHOS TIPOS DE LIDERAZGO.³ EN OPINIÓN DE OTROS, NO ES QUE EXISTAN VARIOS TIPOS DE LIDERAZGO: EL LIDERAZGO ES UNO Y, COMO LOS LÍDERES, LAS CLASIFICACIONES CORRESPONDEN A LA FORMA COMO EJERCEN O HAN ADQUIRIDO LA FACULTAD DE DIRIGIR, CIRCUNSTANCIA QUE NO NECESARIAMENTE IMPLICA QUE SEA UN LÍDER. SEGÚN MAX WEBER HAY TRES TIPOS PUROS DE LIDERAZGO:

LÍDER CARNAL: ES EL QUE TIENE LA CAPACIDAD DE GENERAR ENTUSIASMO. ES ELEGIDO COMO LÍDER POR SU MANERA DE DAR ENTUSIASMO A SUS SEGUIDORES. TIENDEN A CREER MÁS EN SÍ MISMOS QUE EN SUS EQUIPOS Y ESTO GENERA PROBLEMAS, DE MANERA QUE UN PROYECTO O LA ORGANIZACIÓN ENTERA PODRÍAN COLAPSAR EL DÍA QUE EL LÍDER ABANDONE SU EQUIPO. UN EJEMPLO DE LÍDER CARISMÁTICO POR EXCELENCIA ES ADOLF HITLER.

LÍDER TRADICIONAL: ES AQUEL QUE HEREDA EL PODER POR COSTUMBRE O POR UN CARGO IMPORTANTE, O QUE PERTENECE A UN GRUPO FAMILIAR DE ÉLITE QUE HA TENIDO EL PODER DESDE HACE GENERACIONES. EJEMPLOS: UN REINADO.

LÍDER LEGÍTIMO : EL PRIMERO ES AQUELLA PERSONA QUE ADQUIERE EL PODER MEDIANTE PROCEDIMIENTOS AUTORIZADOS EN LAS NORMAS LEGALES, MIENTRAS QUE EL LÍDER ILEGÍTIMO ES EL QUE ADQUIERE SU AUTORIDAD A TRAVÉS DEL USO DE LA ILEGALIDAD. AL LÍDER ILEGÍTIMO NI SIQUIERA SE LE PUEDE CONSIDERAR LÍDER, PUESTO QUE UNA DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL LIDERAZGO ES PRECISAMENTE LA CAPACIDAD DE CONVOCAR Y CONVENCER, ASÍ QUE UN "LIDERAZGO POR MEDIO DE LA FUERZA" NO ES OTRA COSA QUE CARENCIA DEL MISMO. ES UNA CONTRADICCIÓN PER SE, LO ÚNICO QUE PUEDE DISTINGUIR A UN LÍDER ES QUE TENGA SEGUIDORES: SIN SEGUIDORES NO HAY LÍDER



PODER

PODER

TENER LA CAPACIDAD O FACULTAD DE HACER DETERMINADA COSA.

"ESTA MÁQUINA PUEDE TRABAJAR MÁS RÁPIDO"

ESTAR UNA PERSONA EN CONDICIONES DE HACER DETERMINADA COSA POR NO HABER NADA QUE LO IMPIDA.

PARA LAS CIENCIAS SOCIALES EL PODER ES LA CAPACIDAD DE UN INDIVIDUO PARA INFLUIR EN EL COMPORTAMIENTO DE OTRAS PERSONAS U ORGANIZACIONES SOCIALES. EL TÉRMINO "AUTORIDAD" SE USA A MENUDO PARA DESIGNAR AL PODER CUANDO ES PERCIBIDO COMO LEGÍTIMO. EL PODER PUEDE SER CONSIDERADO INJUSTO.

EN GENERAL, COMO SE PERCIBEN LA EXISTENCIA Y EL USO DEL PODER SE DERIVA DE LOS FACTORES DE INTERDEPENDENCIA ENTRE DOS ENTIDADES Y EL ENTORNO. EN LOS NEGOCIOS, EL OBJETIVO DEL PODER ES EL LOGRO Y, COMO TAL, SE PUEDE CONSIDERAR QUE SI ES JUSTO SERÁ UN JUEGO DE SUMA CERO.

TIPOS DE PODER

SEGÚN LOS PSICÓLOGOS SOCIALES JOHN R. FRENCH Y BERTRÁN RAVEN, EN 1959, EL PODER PUEDE CLASIFICARSE DE ACUERDO A SEIS “FORMAS” DISTINTAS, QUE SON:

EL PODER COERCITIVO. AQUEL QUE EMPLEA UNA AMENAZA O LA INTIMIDACIÓN PARA LOGRAR QUE EL OTRO ACATE UNA AUTORIDAD. ESTO PUEDE INCLUIR MEDIOS FÍSICOS, SOCIALES, EMOCIONALES O ECONÓMICOS, Y LA COACCIÓN NO NECESARIAMENTE DEBE SER EVIDENTE, NI DEBE ESTAR AL TANTO DE ELLA QUIEN ES SOMETIDO AL PODER.

EL PODER DE RECOMPENSA.

AQUEL QUE POR EL CONTRARIO OFRECE UN PREMIO O UNA REMUNERACIÓN A QUIEN ACATE SUS DESIGNIOS. DICHAS RECOMPENSAS PUEDEN SER TANGIBLES O INTANGIBLES, Y POSITIVAS (PREMIOS) O NEGATIVAS (CASTIGOS).

EL PODER LEGÍTIMO.

AQUEL QUE EMANAN LAS INSTITUCIONES, O SEA, QUE PROVIENE DE UN PUESTO DE AUTORIDAD ELEGIDO O DESIGNADO CONFORME A LA LEY, Y NO USURPADO MEDIANTE LA FUERZA. ES UN PODER FORMAL, QUE OCUPA UN PELDAÑO EN LA JERARQUÍA DE LA SOCIEDAD.

EL PODER DE REFERENCIA.

TAMBIÉN CONOCIDO COMO INFLUENCIA, ES UN TIPO DE PODER QUE DEPENDE DE LAS AFILIACIONES O LOS GRUPOS A LOS QUE PERTENECEMOS, Y SE ACCEDE A ÉL DE MANERA INDIRECTA, O SEA, POR CERCANÍA RESPECTO DE UN PODER DE OTRO TIPO. ES EL CASO, POR EJEMPLO, DE QUIENES SON AMIGOS O CERCANOS A UN POLÍTICO PODEROSO, PUDIENDO INFLUIR EN SUS DECISIONES U OBTENER TRATO PREFERENCIAL DEL ESTADO.

EL PODER EXPERTO.

AQUEL QUE CONSTRUYE UNA AUTORIDAD BASADA EN EL CONOCIMIENTO ACUMULADO, EN LOS SABERES ESPECIALIZADOS O PROFESIONALES, O EN LOS TALENTOS Y CAPACIDADES ESPECIALES. SE MANIFIESTA MEDIANTE LAS CREDENCIALES, LA REPUTACIÓN Y OTRAS FORMAS DE DEJAR EN EVIDENCIA LA EXPERIENCIA.

EL PODER INFORMATIVO.

AQUEL QUE SE DESPRENDE DEL CONTROL O DEL MANEJO QUE UN ACTOR SOCIAL TIENE SOBRE LA INFORMACIÓN QUE EL PÚBLICO CONSUME, ES DECIR, EL PODER DE MANIPULAR O ADMINISTRAR LA INFORMACIÓN Y CON ELLA LA OPINIÓN PÚBLICA. SIN EMBARGO, NO SÓLO LO POSEEN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN, SINO TAMBIÉN LAS PERSONAS: LOS PADRES, POR EJEMPLO, POSEEN ESTE TIPO DE PODER SOBRE SUS HIJOS.

DECISIÓN

DECISION



DECISIÓN

UNA DECISIÓN ES LA DETERMINACIÓN PARA ACTUAR ANTE UNA SITUACIÓN QUE PRESENTA VARIAS ALTERNATIVAS. LA PALABRA PROVIENE DEL LATÍN DECISIÓ, QUE SIGNIFICA 'OPCIÓN TOMADA ENTRE OTRAS POSIBILIDADES'.

PARA LOS PSICÓLOGOS, UNA DECISIÓN CORRESPONDE A LA ETAPA FINAL DE UN PROCESO DE RAZONAMIENTO ORIENTADO A LA SOLUCIÓN DE PROBLEMAS, ASÍ COMO EL EMPRENDIMIENTO DE OPCIONES QUE PUEDEN MODIFICAR SUSTANCIALMENTE EL CURSO DE LOS HECHOS. A ESTE PROCESO SE LE LLAMA "TOMA DE DECISIONES".

LAS DECISIONES SUELEN ESTAR RELACIONADAS A DILEMAS, SITUACIONES ANTE LAS CUALES LAS PERSONAS TIENEN RAZONES PARA SEGUIR MÁS DE UNA POSIBILIDAD. POR ELLO, ALGUNAS DECISIONES PUEDEN SER MÁS DILEMÁTICAS QUE OTRAS.

SIN EMBARGO, ES BIEN SABIDO QUE MUCHAS PERSONAS TOMAN DECISIONES CON BASE EN FACTORES AJENOS AL PROBLEMA PLANTEADO O SIN INFORMACIÓN SUFICIENTE. ES EL CASO DE LAS DECISIONES TOMADAS POR IMPULSOS EMOCIONALES, POR CREENCIAS SUPERSTICIOSAS, POR EL AZAR O, INDIRECTAMENTE, POR LA FALTA DE DECISIÓN.

DE CUALQUIER MODO, TODA DECISIÓN IMPLICA UNA TRANSFORMACIÓN O UN CAMBIO DE DIRECCIÓN, Y PLANTEA NUEVOS RETOS A FUTURO.

LA PALABRA DECISIÓN, ADEMÁS DE SU USO COMÚN, TIENE VARIOS ÁMBITOS DE APLICACIÓN, COMO EL JURÍDICO O EL SOCIAL Y COMUNITARIO.

ALEJANDRO GUZMÁN ARROYO

ALEJANDRO GUZMÁN ARROYO