

EL PODER DE LA POSICIÓN se basa en la capacidad de líder de imponer sanciones y recompensas y depende del nivel de autoridad del líder.

EL PODER PERSONAL se define como el nivel de confianza que logramos de aquellos que estamos tratando de influenciar. No depende de la jerarquía organizacional ni del líder, sino de la gente y de su disposición a seguirlo.

Poder Referencial se basa en cuán atractivo es el nivel de interacción con el líder y de la habilidad comunicacional que este posee.

PODER INFORMACIONAL se basa en la percepción del seguidor que el líder tiene acceso información que le es valiosa.

PODER EXPERTO se fundamenta en el respeto del seguidor por el conocimiento y habilidades del líder, y solo mientras este conocimiento es necesario para el seguidor.

PODER LEGÍTIMO está basado en la posición o título del líder.

Paul Hersey 11

EL PODER DE LA POSICIÓN se basa en la capacidad de líder de imponer sanciones y recompensas y depende del nivel de autoridad del líder.

EL PODER PERSONAL se define como el nivel de confianza que logramos de aquellos que estamos tratando de influenciar. No depende de la jerarquía organizacional ni del líder, sino de la gente y de su disposición a seguirlo.

Poder Referencial se basa en cuán atractivo es el nivel de interacción con el líder y de la habilidad comunicacional que este posee.

PODER INFORMACIONAL se basa en la percepción del seguidor que el líder tiene acceso información que le es valiosa.

PODER EXPERTO se fundamenta en el respeto del seguidor por el conocimiento y habilidades del líder, y solo mientras este conocimiento es necesario para el seguidor.

PODER LEGÍTIMO está basado en la posición o título del líder.

Paul Hersey 11



EL PODER DE LA POSICIÓN se basa en la capacidad de líder de imponer sanciones y recompensas y depende del nivel de autoridad del líder.

EL PODER PERSONAL se define como el nivel de confianza que logramos de aquellos que estamos tratando de influenciar.

No depende de la jerarquía organizacional ni del líder, sino de la gente y de su disposición a seguirlo.

Poder Referencial se basa en cuán atractivo es el nivel de interacción con el líder y de la habilidad comunicacional que este posee.

PODER INFORMACIONAL se basa en la percepción del seguidor que el líder tiene acceso información que le es valiosa.

PODER EXPERTO se fundamenta en el respeto del seguidor por el conocimiento y habilidades del líder, y solo mientras este conocimiento es necesario para el seguidor.

PODER LEGÍTIMO está basado en la posición o título del líder.

Paul Hersey 11

EL PODER DE LA POSICIÓN se basa en la capacidad de líder de imponer sanciones y recompensas y depende del nivel de autoridad del líder.

EL PODER PERSONAL se define como el nivel de confianza que logramos de aquellos que estamos tratando de influenciar. No depende de la jerarquía organizacional ni del líder, sino de la gente y de su disposición a seguirlo.

PODER REFERENCIAL se basa en cuán atractivo es el nivel de interacción con el líder y de la habilidad comunicacional que este posee.

PODER INFORMACIONAL se basa en la percepción del seguidor que el líder tiene acceso información que le es valiosa.

PODER EXPERTO se fundamenta en el respeto del seguidor por el conocimiento y habilidades del líder, y solo mientras este conocimiento es necesario para el seguidor.

PODER LEGÍTIMO está basado en la posición o título del líder.

Paul Hersey 11