

La filosofía griega de la influencia

ETHOS: MODELO DE CONFIABILIDAD

El *ethos* se refiere, fundamentalmente, a la naturaleza ética, la credibilidad personal, la cantidad de confianza que suscita en los demás la integridad y competencia de cada uno. Cuando las personas habitualmente cumplen lo que han prometido y lo que se espera de ellas de un modo basado en principios, poseen *ethos*. **IES.**

PATHOS: PROCURAR PRIMERO COMPRENDER

El *pathos* es el lado empático, el sentimiento. Significa que entendés cómo se siente una persona, qué necesidades tiene, de qué forma ve las cosas y qué es lo que esta tratando de comunicar, y la persona lo siente. **IE**

LOGOS: Y DESPUÉS, SER COMPRENDIDO

El *logos* representa, básicamente, la lógica. Está relacionado con el poder y la persuasión de la propia presentación, el propio pensamiento. **IM**

La secuencia, por supuesto, tiene vital importancia. Pasar al *logos* antes de que las personas se sientan comprendidas es inútil; tratar de crear entendimiento cuando no hay fe en el propio carácter resulta igual de inútil.

Es importante convertirse en una luz, no en un juez. Convertirse en un modelo, no en un crítico. Para esto les sugiero ponerse a trabajar dentro de sus propios círculos de influencia para que se desarrolle y expanda su autoridad moral y tengan credibilidad. Tomen la iniciativa con valentía para conseguir que sucedan cosas buenas. Muestren empatía con sus colaboradores y colegas y también con sus superiores. Muestren empatía con las culturas diferentes, y con el mercado y luego tomen la iniciativa. Recuerden la cantidad de efectos colaterales nocivos que tiene hablar mal y procuren no hacerlo.

Sean pacientes y perseverantes y su influencia se ampliará.

Esto es el Liderazgo: una elección, no un cargo...

Para Uds.
Gabriela