

  


**158**  
2021

# El poder de ceder

Sebastian Reiche  
Tsedal Neeley

Este artículo es parte de la revista IESE Business School Insight, nº 158, 2021.

Copyright © IESE Business School, 2021. Todos los derechos reservados.

Este artículo es para uso exclusivamente particular. Cualquier reproducción, explotación, transformación, cesión o comunicación pública de este artículo tanto por medios electrónicos como físicos (incluyendo fotocopias, escaneados, y/o archivo) requiere permiso escrito por parte de [iesep@iese.com](mailto:iesep@iese.com).

Colgar el texto parcial o completo en webs de acceso público está prohibido. Para obtener permiso para subir este artículo a una intranet o adquirirlo para uso académico solicita información a [iesep@iese.com](mailto:iesep@iese.com).

# El poder de ceder

Por Sebastian Reiche  
y Tsedal Neeley

Los líderes que se encuentren fuera de su zona de confort pueden salir adelante si actúan de forma deferente hacia sus subordinados. Así es cómo puedes obtener más poder sin imponerlo.

Do Not Copy or Post



