

Universidad del sureste



Comportamiento organizacional

Lic. Víctor Antonio Gonzales Salas

Medicina veterinaria y zootecnia 3° cuatrimestre

alum. Misael Enríquez Molina

Introducción

En este ensayo se abordará el tema de liderazgo, poder y política, en donde se tratará de explicar que es cada uno de ellos y en que consiste cada uno dentro de una organización, etc.

Desarrollo

Como idea principal ¿qué es el liderazgo?, El es en un sentido un poder personal que permite influir en otros por medio de relaciones existentes, por ejemplo en el trabajo de una empresa, el líder influye en la manera de que el líder actúa para provocar o modificar un comportamiento, en una relación de trabajo o un grupo, siempre existe un líder que es la persona que influye, y los liderados que son los que son sometidos a la influencia del líder, etc.

El poder en una organización es la capacidad de controlar las decisiones y acciones de otras personas, a un cuando estas no compartan la decisión, la autoridad se refiere al poder legítimo, o sea, a las facultades que tiene una persona gracias a la posición que ocupa en una organización, el individuo que posee un puesto importante en una organización tiene poder por ese simple hecho, a lo que es llamado poder del puesto, por ejemplos en una organización el presidente tiene más poder que el gerente debido a la autoridad formal que le confiere su posición jerárquica , etc.

John French y Bertram Raven señalaban cinco tipos de poder:

- El poder coercitivo que se basa en el temor y la coerción, etc.
- El poder de recompensa que se basa en la esperanza del empleado de obtener algún premio por su buen trabajo, etc.
- El poder legitimo se deriva del cargo que ocupa el individuo o jerarquía, etc.
- El poder de competencia se basa en la especialización, el talento, la experiencia o el conocimiento técnico, etc.
- Y el poder de referencia se basa en la actitud y el atractivo. El líder que es admirado por ciertos rasgos de personalidad deseables posee poder de referencia, etc.

Estos cinco tipos de poder que se mencionan se clasifican en que el poder de coerción, el poder de recompensa, y el poder legitimo se derivan del puesto que ocupe una persona en una organización, etc.

Mientras que el poder de competencia y el poder de referencia se derivan de la persona misma, independientemente de su puesto en la organización, etc.

Conclusión

En conclusión, el liderazgo y poder son dos términos distintos y que se clasifica según seas su importancia, en lo que el liderazgo es la habilidad del que sea apto para ejercer tareas como líder a sus subordinados y el poder deriva de el rango de importancia que tenga el puesto que se ejerza, etc.