



Universidad del sureste
“Pasión por educar”

Materia:

Comportamiento organizacional

Tema:

Ensayo

Alumno:

María Teresa Castillo Tovilla

Tarea #:

4

Tapachula Chiapas, martes 26 de octubre del 2021

Liderazgo, poder y política

María Teresa Castillo Tovilla

Introducción

En este ensayo hablaremos del liderazgo, poder y política, como una idea el liderazgo es un poder personal que permite a alguien influir en otros por medio de las relaciones existentes, mientras que el poder es la capacidad de controlar las decisiones y las acciones de otras personas, aun cuando éstas se resistan; de la política tenemos una idea más clara que es el conjunto de actividades que se asocian con la toma de decisiones en grupo, u otras formas de relaciones de poder entre individuo.

El liderazgo es, en cierto sentido, un poder personal que permite a alguien influir en otros por medio de las relaciones existentes. La influencia implica una transacción interpersonal, en la que un individuo actúa para provocar o modificar un comportamiento. El liderazgo es un conjunto de habilidades que hacen que una persona sea apta para ejercer tareas como líder. Se pueden liderar no solo tareas, sino también ideologías o pueden ser un modelo en los que muchos se inspiren por sus labores.

Poder es el potencial de una persona para influir en otras. En una organización, el poder es la capacidad de controlar las decisiones y las acciones de otras personas, aun cuando éstas se resistan.

Según French y Raven existen cinco tipos de poder:

1. El poder coercitivo se basa en el temor y la coerción. El subalterno percibe que si no cumple con las exigencias del líder ello le puede llevar a sufrir algún castigo o sanción que quiere evitar.
2. El poder de recompensa se sustenta en la esperanza del subalterno de obtener algún premio, incentivo, elogio o reconocimiento que desea.
3. El poder legítimo se deriva del cargo que ocupa el individuo en el grupo o en la jerarquía

4. El poder de competencia se basa en la especialización, el talento, la experiencia o el conocimiento técnico.

5. 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.

Las tácticas de poder:

1. La razón consiste en utilizar hechos y datos para elaborar una presentación lógica o racional de las ideas.

2. La amabilidad se refiere a utilizar elogios, crear un clima de buena voluntad, adoptar una postura humilde y tratar de parecer amigable cuando se pide algo.

3. La coalición se refiere a conseguir que otras personas de la organización apoyen una idea. 50

4. La negociación consiste en lograr acuerdos por medio del intercambio de beneficios, favores o ventajas.

5. La afirmación se refiere a utilizar un enfoque directo y vigoroso, a repetir recordatorios y a girar órdenes que se deben cumplir o reglas que exigen obediencia.

6. Las autoridades superiores, se refiere a conseguir que los niveles más altos de la organización apoyen una idea.

7. Las sanciones o el uso de recompensas y castigos, promesas o amenazas relacionadas con salarios, evaluación del desempeño o ascensos.

Teoría de los rasgos de personalidad

Según esas teorías, el liderazgo es un concepto central, mientras las otras variables son relativamente menos importantes. La concepción más antigua de liderazgo (la teoría de los rasgos) buscaba identificar los rasgos de personalidad que diferenciaban a las grandes personas de las masas.

Teoría del comportamiento

Identificaron tres estilos de liderazgo en la universidad Iowa:

- El liderazgo autocrático. El líder fija las directrices y centraliza el poder y la toma de decisiones. En pocas palabras, decide, informa al grupo lo que debe hacer y lo supervisa de cerca. El líder es dominante y personal en los elogios y las críticas al grupo.
- El liderazgo liberal (laissez-faire). El líder tiene una participación mínima, su supervisión es muy distante, otorga total libertad para las decisiones grupales o individuales y no intenta evaluar o regular las acciones del grupo.
- El liderazgo democrático. El líder esboza las directrices, fomenta la discusión y la participación del grupo en las decisiones y descentraliza la autoridad. El líder conduce y orienta al grupo y se limita a los hechos cuando hace elogios o críticas.

Teoría del comportamiento (Investigación de la Universidad de Michigan)

Encontraron dos formas básicas de liderazgo:

- Liderazgo centrado en el empleado. Se enfoca en las relaciones humanas en el trabajo.
- Liderazgo centrado en la producción. Se concentra en los resultados del trabajo.

Teoría de la contingencia del liderazgo de Fiedler

Fred Fiedler propone combinar el estilo de liderazgo de acuerdo con la situación de la organización. La idea básica es simple: aplicar el estilo de liderazgo a la situación que sea más propicia para su éxito. El diagnóstico del estilo de liderazgo y de la situación de la organización permite una adecuación correcta.

Teoría de liderazgo por etapas House

Trata de demostrar la influencia que el líder ejerce en la percepción de las metas de trabajo de los subordinados, sus metas de desarrollo personal y los caminos para alcanzarlas.

Teoría de la situación de liderazgo de Hersey y Blanchard

La teoría de la situación de liderazgo de Hersey y Blanchard es una extensión de las teorías bidimensionales resumidas en la rejilla administrativa que vimos antes. El punto que destaca es que los subordinados tienen distintos niveles de madurez.

Bibliografía

- Comportamiento Organizacional, antología UDS, recuperado el 26/10/2021.
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/files/asignatura/143b46a3fa6f3f23fbd0a5aabc102502.pdf>