



lic. Medicina veterinaria y Zootenia

3re cuatrimestre

Marissa cruz paz

“ Liderazgo, poder y politica. ”

LIC. Víctor Antonio Gonzalez salas

Tapachula, chiapas |

POLITICA



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. En esa relación siempre existe un líder (la persona que influye) y los liderados (los sometidos a su influencia). La capacidad para influir, persuadir y motivar a los subalternos está fuertemente relacionada con el poder que los demás perciben en el líder.

PODER



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.

El poder de recompensa se sustenta en la esperanza del subalterno de obtener algún premio, incentivo, elogio o reconocimiento que desea.

El poder legítimo se deriva del cargo que ocupa el individuo en el grupo o en la jerarquía.

El poder de competencia se basa en la especialización, el talento, la experiencia o el conocimiento técnico. También se le llama poder de pericia.

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.

POLITICA

La política es el poder en acción, o sea, la aplicación de la autoridad para obtener resultados. Cuando las personas convierten su poder en acción dentro de las organizaciones, están haciendo política. Las personas que tienen habilidades políticas saben utilizar con eficacia sus bases de poder.

Por lo general, las personas se reúnen en grupos, ya sea para ejercer influencia, recibir recompensas o progresar en su vida profesional.

La política organizacional incluye actividades para adquirir, desarrollar y utilizar el poder y otros recursos a efecto de obtener los resultados pretendidos cuando existe incertidumbre o disenso en cuanto a las elecciones

La política es el uso del poder para influir en la toma de decisiones o en el comportamiento de las personas. El comportamiento político en las organizaciones incluye ciertas actividades que no son requeridas como parte de los puestos formales dentro de la organización, pero influyen o tratan de influir en la distribución de ventajas y desventajas.



Bibliografía:

Reason, P., *Participation in Human Inquiry*,
Sage, Londres,
1995.

Sakaiya, T., *The Knowledge Value
Revolution*, Kodansha
International Ltd., Tokio, 1991.

Sandow, D. y L. Rhodes, "The Wizards
Curtain: A Reply
from Oregon", *Human Resource Development
Quar-
terly*, 7(2), 1996, pp. 185-192.

Snow, R. M., "Crisis as Status Quo: A
Systems Approach
to Understanding Institutional Organizations
during a Period of Societal Transformation",
Human Systems Management, 12, 1993, pp.
179-191.