



**Mi Universidad**

**Mapa conceptual**

*Nombre del Alumno: Carlos Daniel García López*

*Nombre del tema: UNIDAD III*

*Parcial: II*

*Nombre de la Materia: Comportamiento organizacional*

*Nombre del profesor: Valeria Jaquelin Espinosa Lopez*

*Licenciatura: En administración y estrategias de negocios*

*Cuatrimestre: 5*

# UNIDAD III

## CONCEPTOS DE PODER Y DE DEPENDENCIA

El poder se refiere a la capacidad que tiene A para influir en el comportamiento de B de modo que éste actúe de acuerdo con los deseos de A.

## BASES DEL PODER

### PODER FORMAL

se basa en la posición que tiene un individuo en una organización y proviene de la capacidad de obligar o recompensar, o de la autoridad formal

### PODER COERCITIVO

Una persona reacciona a este poder por miedo a los resultados negativos que pueden ocurrir si falla en su cumplimiento.

### PODER DE RECOMPENSA

Las personas cumplen los deseos o instrucciones de otro porque hacerlo produce beneficios.

### PODER LEGÍTIMO

Representa la autoridad formal para controlar y usar los recursos organizacionales.

## TÁCTICAS DE PODER

Las tácticas de poder son las formas en que los gerentes influyen en las personas y convierten su poder en acciones específicas.

## UNA INVESTIGACIÓN IDENTIFICÓ SIETE ELEMENTOS EN 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.
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.

# UNIDAD III

## CONCEPTO DE LIDERAZGO

Líder también puede ser aquel que tiene características que lo hacen una persona célebre o para señalar a una persona que impone respeto. Un líder se destaca entre los demás y tiene cualidades que le dan la superioridad para desempeñar el papel que posee. El líder deberá sobresalir en algún aspecto.

## EL LIDERAZGO EFECTIVO

Un líder efectivo, ya sea un gerente de la primera línea de operación usa todas estas fuentes de poder. En las organizaciones exitosas, el patrón de uso de las fuentes de poder se está moviendo hacia los poderes de premiación, referente y experto, y alejándose de los poderes coercitivo y legítimo.

## USO DE PODER

Los líderes y administradores usan muchas fuentes de poder para influir en sus seguidores

### LEGÍTIMO

Los seguidores harán algo por qué el líder tiene derecho a solicitar que lo haga, y ellos la obligación de acatarlo.

### PREMIACIÓN

Los seguidores harán algo para recibir premios en qué el líder influye.

## LÍDER

Muestra los atributos clave del liderazgo, idea, visión, valores e influir en otros y tomar decisiones difíciles.

### OBJETIVO

El liderazgo es capaz de movilizar ideas y valores que energizan a la gente.

### HIPÓTESIS

Aprender sobre el liderazgo significa que un individuo está buscando realizar los cambios que se requieren para convertirse en un líder.