

# LIDERAZGO, PODER Y POLITICA



## CONCEPTOS DE PODER Y DE DEPENDENCIA

Las empresas requieren líderes que las dirijan correctamente, pues el liderazgo es la manera más eficaz de renovar y revitalizar las organizaciones y llevarlas al éxito y a la competitividad



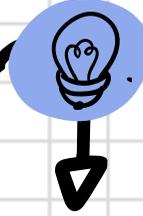
### CONCEPTOS DE PODER Y DE DEPENDENCIA

El liderazgo es, en cierto sentido, un poder personal que permite a alguien influir en otros por medio de las relaciones existentes

### EL CONCEPTO DE INFLUENCIA

está estrechamente ligado a los de poder y autoridad. Poder es el potencial de una persona para influir en otras

Cuando el liderazgo se basa en el poder de coerción, de recompensa o legítimo, no proviene del líder, sino del poder que le confiere su posición en la organización. El verdadero liderazgo se deriva del poder de competencia o de referencia



## BASES DEL PODER

Los líderes son capaces de influir en otros debido a su dinamismo carismático, simpatía y efectos emocionales que tienen sobre nosotros



### PODER FORMAL

Se basa en la aplicación, o amenaza de aplicación, de sanciones físicas como infligir dolor, generación de frustración a través de la restricción de los movimientos, o el control por la fuerza de necesidades fisiológicas o de seguridad

### PODER COERCITIVO

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

Existen otros tipos de poderes como: Poder de recompensa, Poder legítimo, Poder personal, Poder del experto, Poder referente



## TACTICAS DE PODER

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



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

La amabilidad se refiere a utilizar elogios, crear un clima de buena voluntad, adoptar una postura humilde y

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

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

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

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