



**Mi Universidad**

**ALUMNO: ANTONIO DE JESUS VILLATORO CAMACHO**

**NOMBRE DEL TEMA: LIDERAZGO, PODER Y POLITICA**

**PARCIAL: SEGUNDO MODULO**

**NOMBRE DE LA MATERIA: COMPORTAMIENTO**

**ORGANIZACIONAL**

**NOMBRE DEL PROFESOR: VALERIA JAQUELIN**

**ESPINOSA LOPEZ**

**CARRERA: LICENCIATURA EN CONTADURIA PUBLICA Y**

**FINANZAS**

**CUATRIMESTRE: QUINTO CUATRIMESTRE**

# LIDERAZGO, PODER Y POLITICA



## BASES DEL PODER

¿De dónde viene el poder? ¿Qué es lo que da influencia a un individuo o grupo sobre otros? Responderemos estas preguntas al dividir las bases o fuentes del poder en dos grupos generales

### PODER FORMAL

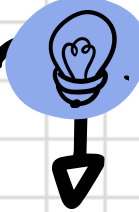
El poder formal se basa en la posición que tiene un individuo en una organización. El poder formal proviene de la capacidad de obligar o recompensar, o de la autoridad formal.

### PODER COERCITIVO

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

### PODER DE RECOMPENSA

Lo opuesto al poder coercitivo es el poder de recompensa. Las personas cumplen los deseos o instrucciones de otro porque hacerlo les produce beneficios; entonces, alguien que distribuye premios que otros consideran valiosos tendrá poder sobre ellos.



## TACTICAS DEL PODER

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

### PRINCIPALES TACTICAS

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.

### EJEMPLO

x persona me puedes realizar esta actividad por favor, yo se que tu eres muy buena y en eso y lo harás bien, gracias.

La cultura organizacional influye en las tácticas de los gerentes para adquirir poder. Algunas culturas estimulan el trato cordial, otras fomentan la razón y algunas más utilizan las órdenes y las sanciones. La organización influye en mayor o menor medida en las tácticas de poder que los gerentes aplican.

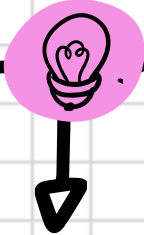


## CONCEPTO DE LIDERAZGO

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. Generalmente, un líder tiene la capacidad de motivar a la gente porque tiene características emocionales que generan empatía en sus seguidores.

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

# LIDERAZGO, PODER Y POLITICA

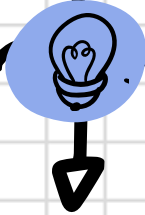


## EL LIDERAZGO EN CONTRASTE CON LA ADMINISTRACION

El liderazgo es el proceso de desarrollar ideas y una visión, viviendo según los valores que apoyan esas ideas y esa visión, influyendo en otros para que las incorporen en su propia conducta y tomando decisiones difíciles sobre los recursos humanos y otros aspectos.



Un líder muestra los atributos clave del liderazgo, ideas, visión, valores, influir en otros y tomar decisiones difíciles. En contraste, un administrador o gerente dirige el trabajo de otros y es responsable de sus resultados. Los administradores efectivos aportan cierto grado de orden y consistencia al trabajo para sus empleados.



## EL USO DEL PODER POR LOS LIDERES

Los líderes y administradores usan muchas fuentes de poder para influir en sus seguidores apelando a una o más de sus necesidades. El liderazgo efectivo depende tanto de la aceptación de la influencia por el seguidor, como de que el líder realmente lo sea. El poder y la influencia son esenciales para la función de líder o administrador.



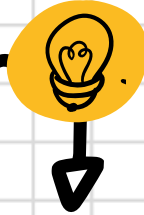
### PODER LEGITIMO

Los seguidores harán algo porque el líder tiene derecho de solicitar que lo hagan, y ellos la obligación de acatarlo. Este poder legítimo proviene de la posición del líder en la organización.



### PODER DE PREMIACION

Los seguidores realizarán algo para obtener los premios en que el líder influye (como ascensos, aumentos de sueldo y mejores trabajos). Por tanto, el poder de premiación proviene de la capacidad del líder de brindar algo que desean los integrantes del equipo a cambio de las conductas que el líder espera y desea.



## EL LIDERAZGO EFECTIVO: FUNDAMENTOS

Los seguidores realizarán algo porque admiran al líder, desean ser como él y quieren recibir su aprobación. Por lo general, el poder referente se asocia con personas que poseen características personales admiradas, como la humildad, la integridad y el valor. Consideremos el siguiente ejemplo de la aplicación del poder referente.



Los seguidores pueden incurrir en ciertas conductas porque creen que el líder posee un conocimiento especial, y conoce lo necesario para llevar a cabo una tarea o resolver un problema. El poder experto tiene un alcance limitado: el líder influye en los seguidores sólo dentro de su área de conocimiento.