miMind

Tipos y fuentes de poder en las organizaciones

- **Poder coercitivo.**
  - Se basa en el temor.
    - Los que lo reciben, reaccionan por temor a los resultados negativos que podrían ocurrir si no cumplieran
  - Descansa en la aplicación, o la amenaza de aplicación, de sanciones, imposición de castigos
    - mediante la restricción de movimientos o el control por la fuerza de necesidades básicas .
      - psicológicas o de seguridad
- **Poder de recompensa**
  - Lo opuesto del poder anterior
  - La gente cumple con los deseos o decisiones de otros, porque ello puede producirle beneficios.
    - el que puede entregar recompensas que otros consideran valiosas, tendrá poder sobre estos
      - En el contexto organizacional, pueden ser
        - dinero, evaluaciones positivas, ascensos, asignación de tareas agradables, información importante
- **Poder legítimo.**
  - El que una persona recibe como resultado de su puesto en la jerarquía formal de una organización
  - Cuando habla el jefe, los demás lo escuchan y, generalmente, cumplen?
  - Los puestos de autoridad incluyen los poderes coercitivo y de recompensa.
- **Poder de expertos**
  - Influencia que se tiene como resultado de la experiencia, habilidades especiales o conocimientos
    - Conforme los trabajos se hacen más especializados, somos más dependientes de los expertos para lograr las metas
- **Poder de referencia**
  - Se basa en los comportamientos o características personales de alguien, que son admirados por otros
    - Si usted admira a alguien hasta el punto de modelar su comportamiento y actitudes para que se acerquen a los de aquella persona, esta tiene poder de referencia sobre usted
    - Esto es lo que explica la utilización, por especialistas en marketing, de figuras de artistas, o deportistas famosos, en campañas publicitarias
- **Poder del puesto**
  - Concede autoridad para decidir y controlar el trabajo de los demás, incluyendo sanciones y recompensas
  - la distribución y asignación de recursos.
- **Poder personal**
  - Incluye el conocimiento de ¿experto?, capacidades singulares o especiales para usar esta habilidad como fuente de influencia
    - hace que otros se identifiquen con ellos y sus aspiraciones.
    - y como vía para constituir su poder personal.
  - Se deriva de los conocimientos o rasgos de personalidad que le permiten a una persona influir en el comportamiento de otras
- **Poder basado en información y recursos**
  - Las personas que formulan las reglas que rigen el control de los recursos
  - asignan y usan los recursos, tienen poder.
    - El que controla el presupuesto o lo administra;
    - el que controla la programación de maquinaria costosa o la asignación o uso de equipos de cómputo, pueden adquirir este tipo de poder
- **Redes informales, alianzas y relaciones comerciales**
  - Las personas y los grupos pueden adquirir poder aumentando la cantidad de contactos con otros, porque comparten información y les brindan apoyo
    - Pueden constituir redes informales, propiciar alianzas y establecer relaciones comerciales
      - Las redes informales desempeñan un rol muy importante en el ejercicio del poder.