



UNIVERSIDAD DEL SURESTE

Lic. En Psicología

7° cuatrimestre

Materia:

Psicología social.

Investigación:

Poder social.

Presenta:

Leidy Giselle Vazquez Lara

Noviembre, 2020

Del tema del que se abarcara es del poder social el cual trata y explica que es ejercer un dominio hegemónico sobre uno y/o varios individuos lo cual está presente en todos los ámbitos de la vida, ya sea un profesor tiene poder respecto a los alumnos, los padres la tienen sobre los hijos, un jefe al igual la tiene con sus empleados, los políticos y entre muchos más.

Que es lo que es realmente el poder social, es la capacidad de ejercer un dominio hegemónico sobre uno y/o varios individuos lo cual está presente en los ámbitos de la vida cotidiana, es también la habilidad de influir sobre uno y/o varios individuos e indicar la autoridad suprema reconocida en una sociedad.

El poder social y su impacto en cada uno de nuestros contextos es un factor que siempre ha interesado a la comunidad científica.

Así, estudios como el llevado a cabo por el psicólogo Leonard pickman y publicado en el journal of applied social psychology, nos revelan algo interesante.

Hay personas que ven legítima la posición de poder de unas figuras respecto a otras. Es como si es nuestro interior existiera ya esa asunción, la de que algunas figuras tienen derecho a ostentar una mayor influencia y control sobre los demás.

Max weber fue uno de los pensadores más importantes del siglo xx y quienes primero abordaron este tema. Aunque su campo de estudio es muy variado, sus trabajos sobre el área del poder son sin duda los más destacados.

El poder puede ser considerado injusto. Este tipo de ejercicio del poder es históricamente endémico entre los humanos; sin embargo, como seres sociales, los seres humanos también pueden ejercer el poder con objetivos humanísticos que ayudarán y empoderarán a otros (p. ej. la Fundación Gates trabajando en la erradicación de la poliomielitis). En general, como se perciben la existencia y el uso del poder se deriva de los factores de interdependencia entre dos entidades y el entorno

El poder se puede expresar tanto "hacia arriba" como "hacia abajo". Con poder descendente, el directivo de una empresa influye en los subordinados para alcanzar

los objetivos organizacionales. Pero cuando en una empresa se ejerce un poder ascendente, son los subordinados quienes influyen en las decisiones de sus líderes.

El uso del poder no implica necesariamente la fuerza o la amenaza de la fuerza. Un ejemplo de uso del poder sin coerción es el concepto "poder blando", en comparación con el poder duro.

La voluntad de un gobernante se expresa en sus órdenes. Y el hombre, como lo ve Canetti, no sólo está "acostumbrado a los mandatos desde una edad temprana, se compone en gran medida de lo que se llama educación". Canetti ve en el mando y su ejecución la constante natural de comportamiento - para Canetti, la orden es algo fundamental, algo que es más antiguo que el lenguaje. Si se da y entiende una orden, la acción que lo sigue es percibida como ajena por la actuación. Se le ha impuesto. La persona en acción siente que en el poder está en el mando

El poder social en la psicología:

Dentro de la psicología social, John French y Bertram Raven, propusieron cinco formas de poder. Sobre estas cinco formas se asentarían los recursos sobre los que se apoyan los que ejercitan el poder tales formas de poder son las siguientes.

El poder legítimo: el poder de un individuo o grupo gracias a la posición relativa y obligaciones del jefe dentro de una organización o sociedad. El poder legítimo confiere a quien lo ejerce una autoridad formal delegada.

Poder de referencia: capacidad de ciertos individuos para persuadir o influir a otros. Está basado en el carisma y las habilidades interpersonales del que ostenta el poder. Aquí la persona sometida al poder toma como modelo al portador y trata de actuar como él.

El poder experto: deriva de las habilidades o pericia de algunas personas y de las necesidades que la organización o la sociedad tienen de estas habilidades. Al contrario que la organización o la sociedad tienen de estas habilidades. Al contrario de las otras categorías, este tipo de poder es usualmente muy específico y limitado el área particular en la cual el experto cualificado.

Poder de recompensa: depende de la capacidad del líder de otorgar recompensas materiales. Se refiere a como el individuo puede dar a otros como recompensa algún tipo de beneficios, como: tiempo libre, regalos, promociones, incrementos de sueldo o de responsabilidad.

Poder de coacción: se basa en la capacidad para imponer castigos por parte de quien lo ostenta. Puede asimilarse a la capacidad de eliminar o no dar recompensas y tiene su fuente en el deseo de quien se somete a el de obtener recompensas con valor, pero bajo la forma negativa del temor de perderlas. Ese miedo es lo que, en último término, asegura la efectividad de ese tipo de poder.

En conclusión como se ha visto, los conceptos de poder social han sido diversas y se han visto muy influenciadas por la época, desde un poder como dominación sobre la persona se ha pasado a entender como poder compleja en red de relaciones.

Este concepto del poder más vigente, nos habla que siempre estamos inmiscuidos en relaciones de poder. Cada interacción que realizamos se va caracterizar por las diferencias de poder existentes. Por ello, ser consciente del poder social es un primer paso para evitar su influencia y para abusar de ella.