Daniela Monsserrat Jiménez Palacios
5° Cuatrimestre
Maestro: Luis Eduardo López Morales
Comportamiento organizacional

TIPOS DE PODER

PODER COERCITIVO

El poder coercitivo se basa en el temor y la coerción no cumple con las exigencias del líder ello le puede llevar a sufrir algún castigo o sanción.

PODER DE RECOMPENSA

Se sustenta en la esperanza del subalterno de obtener algún premio, incentivo, elogio o reconocimiento que desea.

PODER LEGITIMO

Se deriva del cargo que ocupa el individuo en el grupo o en la jerarquía.
En una organización formal, el supervisor de primera línea es percibido como una persona
que tiene más poder que los obreros, el gerente tiene más poder que el supervisor y el
director tiene más poder que el gerente.

PODER DE COMPETENCIA

Se basa en la especialización, el talento, la experiencia o el conocimiento técnico. También se le llama poder de pericia.

PODER DE REFERENCIA

Se basa en la actitud y el atractivo. El líder que es admirado por ciertos rasgos de personalidad deseables posee poder de referencia. A este poder se le llama popularmente carisma. El poder de referencia proviene de la admiración por el líder y el deseo de parecerse a él.