



ALUMNA: MELISSA GIL LOPEZ

MAESTRO: LUIS EDUARDO LOPEZ

MATERIA: COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

Cuatri: 5to

LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN Y ESTRATEGIAS DE NEGOCIO

TIPOS DE PODER BASADO EN LOS AUTORES FRECH Y RAVEN

PODER COERCITIVO

Influencia a través del miedo a sanciones o castigos, efectivo pero puede generar resistencia o descontento. Utilizado en contextos donde la autoridad impone normas o expectativas.

PODER DE RECOMPENSA

Se basa en la capacidad de otorgar beneficios o recompensas. Es efectivo para motivar y reforzar comportamientos positivos. Comúnmente aplicado por líderes que pueden ofrecer incentivos deseables.

PODER LEGÍTIMO

Deriva de la autoridad formal o posición jerárquica. Fomenta el cumplimiento basado en el respeto a las reglas y roles establecidos. Predominante en estructuras organizacionales y líderes institucionales.

PODER EXPERTO

Basado en conocimientos y habilidades únicas. Genera influencia por la capacidad de resolver problemas o proporcionar información valiosa. Esencial en roles de asesoría o especialización.

PODER DE REFERENCIA

Se origina del respeto y admiración que otros tienen hacia la persona. Impulsa la influencia personal y es clave en liderazgos inspiradores. Utilizado por figuras con carisma o estatus social elevado.