



Mi Universidad

Cuadro sinóptico.

Nombre del Alumno: Siomara Grisel Vázquez Gómez.

Nombre del tema: Cinco tipos de poder (French y Raven).

Parcial: 3

Nombre de la Materia: Comportamiento Organizacional.

Nombre del profesor: Luis Eduardo López Móreles.

Nombre de la Licenciatura: Administración y Estrategia de Negocios.

Quinto Cuatrimestre.

Comitán de Domínguez, Chiapas, 9 de marzo del 2024.

Cinco tipos de poder (French y Raven).

EL PODER COERCITIVO.

Se basa en el temor y la coerción. El subalterno percibe que si no cumple con las exigencias del líder ello le puede llevar a sufrir algún castigo o sanción que quiere evitar.



EL PODER DE RECOMPENSA.

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



EL PODER LEGÍTIMO.

Se deriva del cargo que ocupa el individuo en el grupo o en la jerarquía.

EL PODER DE COMPETENCIA.

Se basa en la especialización, el talento, la experiencia o el conocimiento técnico. También se le llama poder de pericia. Los subalternos perciben al líder como una persona que posee competencias y conocimientos superiores.



EL 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.