



Sheyla Paola García Aguilar.

Tipos de poder, en base al autor Frech y Raven.

Parcial 3.

Comportamiento Organizacional.

Luis Eduardo López Morales.

Administración y estrategias de negocios.

Cuatrimestre 5.

Tipos de poder, en base al autor Frech y Raven.

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.

Poder legítimo.

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

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.

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.

Bibliografía: Antología UDS comportamiento organizacional.