



Nombre del Alumno: Juan Antonio Espinosa Hernández

Nombre del tema: Cuadro Sinóptico

Parcial: 3

Nombre de la Materia: COMPORTAMIENTO DEL ORGANIZACIONAL

*Nombre del profesor: **Luis Eduardo López morales***

Nombre de la Licenciatura: administración y estrategias de negocios

*Cuatrimestre: **5***

Tipos de poder de 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 legitimo

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.