



**Nombre de alumno: Esteban Alejandro  
López Pérez**

**Nombre del profesor: Luis Eduardo  
López Morales.**

**Nombre del trabajo: Unidad 3**

**Materia: Comportamiento Organizacional.**

**Fecha: 09 de Marzo del 2025.**

# UNIDAD 3

## LOS TIPOS DE PODER DE FRENCH Y RAVEN.

### INTRODUCCIÓN:

Pues en esta unidad vamos a aprender diferentes tipos de poder.

#### Poder Coercitivo.

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



#### Poder de Recompensa.

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



#### 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.



### 3.2 BASES DEL PODER.

#### Poder Formal.

Se basa en la posición que tiene un individuo en una organización. El poder formal proviene de la capacidad de obligar o recompensar, o de la autoridad formal



#### Poder coercitivo.

Depende del miedo. Se basa en la aplicación o amenaza de aplicación, de sanciones físicas como fingir dolor, generación de frustración a través de la restricción de los movimientos, o el control por la fuerza de necesidades fisiológicas o de seguridad.



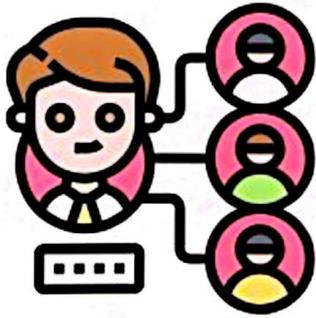
#### Poder de Recompensa.

Las personas cumplen los deseos o instrucciones de otro porque hacerlo les produce beneficios; entonces alguien que distribuye premios que otros consideran valiosos tendrá poder sobre ellos. Las recompensas pueden ser financieras, aumentos y bonos o reconocimientos, ascensos, etc.



## 3.2 BASES DEL PODER.

### Poder legítimo.



Representa la autoridad formal para controlar y usar los recursos organizacionales. En los grupos formales y organizacionales, es probable que el acceso más frecuente a una o más de las bases del poder sea la posición que alguien tiene en la estructura. Esto se le llama poder legítimo.

### Poder Personal.

Usted no tiene un puesto formal en una organización para tener poder. En esta sección veremos 2 bases del poder personal: la experiencia y el respeto y admiración de los demás.



### Poder del experto.

Es la influencia ejercida como resultado de la experiencia, aptitudes o conocimientos especiales.



### Poder Referente.

Se basa en la identificación con una persona que tiene recursos o características personales deseables.



### Conclusión:

Pues pude aprender los diferentes tipos de poder para que yo pueda poder aplicarlos en mis empresas y con mis trabajadores.

**UDS ANTOLOGIA 2025.**