



Mi Universidad

Super Nota

Nombre del Alumno: Jenny Denis González Pérez.

Nombre de la unidad: Liderazgo, poder y política.

Parcial: 3

Nombre de la Materia: Comportamiento Organizacional.

Nombre del profesor: Luis Eduardo López Morales.

Nombre de la Licenciatura: Administración y Estrategias de Negocios.

Cuatrimestre: 5to

Fecha: 8 de marzo de 2025

Cuando hablamos de poder, hay diferentes formas en las que una persona puede influir en otra. Según French y Raven, hay varios tipos de poder que todos conocemos, aunque a veces no los identificamos. Primero está el **poder coercitivo**, que es cuando alguien te obliga a hacer algo por miedo a que te castiguen si no lo haces.

Luego está el **poder de recompensa**, que funciona cuando haces algo porque esperas recibir algo bueno a cambio, como un premio, un elogio o alguna ventaja.

También existe el **poder experto**, que viene de saber mucho sobre algo. Si alguien tiene un gran conocimiento o habilidad en un tema, los demás lo siguen porque confían en lo que sabe.

El **poder de referencia** o carisma es otro tipo de poder, y es cuando alguien tiene una personalidad tan atractiva o admirada que los demás quieren seguirlo solo porque les cae bien o quieren parecerse a esa persona.

Finalmente, está el **poder formal**, que es el poder que tiene alguien simplemente por el puesto que ocupa en una organización. Si eres el jefe, por ejemplo, tu poder viene de tu cargo.

Cada uno de estos tipos de poder afecta cómo nos comportamos y cómo tomamos decisiones, ya sea por miedo, por lo que esperamos recibir, por lo que nos enseñan, o por lo mucho que admiramos a alguien.

LIDERAZGO, PODER Y

POLITICA.

TIPOS DE PODER SEGUN FRENCH Y RAVEN.

- 1. 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.



- 2. El poder de recompensa se sustenta en la esperanza del subalterno de obtener algún premio, incentivo, elogio o reconocimiento que desea.

- 4. 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.



- 5. 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.

BASES DEL PODER.



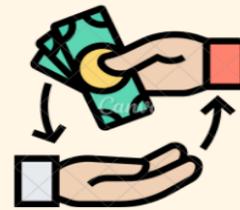
- Poder formal.
- El poder formal se basa en la posición que tiene un individuo en una organización. El poder formal proviene de la capacidad de obligar o recompensar, o de la autoridad formal.
- Poder coercitivo.
- El poder coercitivo depende del miedo. Se basa en la aplicación, o amenaza de aplicación, de sanciones físicas como infligir 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. Estas recompensas pueden ser financieras.

- Poder legítimo.

En los grupos formales y organizaciones, 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 llama poder legítimo. Representa la autoridad formal para controlar y usar los recursos organizacionales.



- Poder personal.

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

- Poder del experto.

El poder del experto es la influencia ejercida como resultado de la experiencia, aptitudes o conocimiento especiales.

- Poder referente.

El poder referente se basa en la identificación con una persona que tiene recursos o características personales deseables. Si usted me simpatiza, lo respeto y admiro, entonces usted puede ejercer poder sobre mí porque quiero agradecerle.



En conclusión, el poder puede ser diferente dependiendo de cómo lo uses. Puede ser **coercitivo**, cuando alguien te obliga a hacer algo porque te da miedo lo que te puede pasar si no lo haces. O **de recompensa**, cuando haces algo porque esperas recibir algo bueno a cambio.

También puede ser **de experto**, cuando alguien sabe mucho de algo y los demás lo siguen porque confían en su conocimiento. O **referente**, cuando alguien tiene una personalidad tan genial que los demás lo admiran y quieren ser como él.

Además, está el **poder formal**, que viene con el puesto que tienes en una empresa u organización, y el **poder legítimo**, que es la autoridad que te da ese puesto para tomar decisiones o controlar cosas.

Lo más importante es que el poder no siempre tiene que ver con un cargo o ser jefe. A veces, se trata de lo que sabes o de cómo haces que los demás te respeten o te admiren. Al final, todos usamos algún tipo de poder, y entender cómo funciona nos ayuda a relacionarnos mejor con los demás, ya sea en el trabajo o en nuestra vida diaria.