



**Nombre del alumno:**

**Karla Susana Almaraz Santiz.**

**Nombre del profesor:**

**Luis Eduardo López Morales.**

**Nombre del trabajo:**

**Súper Nota.**

**Materia:**

**Comportamiento Organizacional.**

**Cuatrimestre: 5to.**

**Bibliografía:**

**LC-LAN504.**

**Fecha: 09/03/2025.**

# Tipos y Bases del Poder según French y Raven.

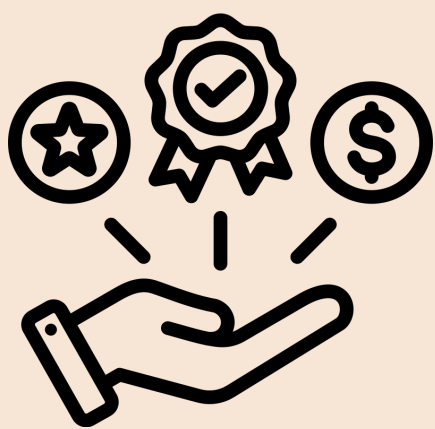
## INTRODUCCION.

El poder es la capacidad de influir en el comportamiento de otras personas. French y Raven identificaron cinco tipos de poder que ejercen los líderes sobre sus seguidores. Además, existen diferentes bases del poder que influyen en la autoridad dentro de una organización.

## TIPOS DE PODER SEGÚN FRENCH Y RAVEN.

### 1. PODER COERCITIVO:

- Se basa en el temor y la coerción.
- El subalterno teme ser castigado o sancionado si no cumple con las exigencias del líder.



### 2. PODER DE RECOMPENSA:

- Surge de la expectativa de obtener premios, incentivos o reconocimientos.
- Los subalternos siguen las órdenes para obtener beneficios.

### 3. PODER DE COMPETENCIA:

También llamado poder de pericia. Se basa en la experiencia, talento o conocimiento del líder. Los subalternos perciben al líder como una persona altamente capacitada.



### 4. PODER DE REFERENCIA:

Basado en la admiración o atractivo del líder. Conocido popularmente como carisma. Los seguidores desean parecerse al líder o ser reconocidos por él.

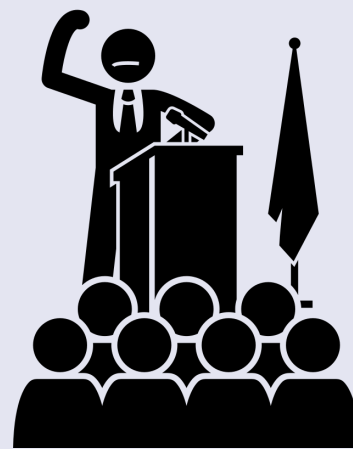


# Bases del Poder.



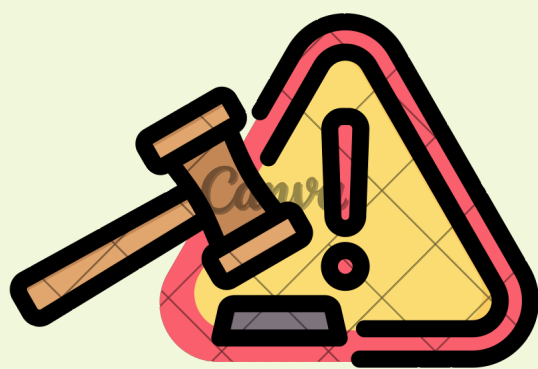
## 1. PODER FORMAL:

Proviene de la posición que ocupa una persona en la organización. Permite obligar, recompensar o ejercer autoridad formal.



## 2. PODER COERCITIVO:

Basado en el miedo o la amenaza de sanciones. Incluye restricciones, castigos o control por la fuerza.



## 3. PODER DE RECOMPENSA:

- Ocurre cuando las personas cumplen órdenes para obtener beneficios.
- Puede ser financiero (bonos, aumentos) o no financiero (reconocimientos, ascensos).



## 4. PODER LEGÍTIMO:

- Surge de la autoridad formal en la organización.
- Se basa en el cargo o posición jerárquica del líder.

## 5. PODER PERSONAL:

- No requiere un cargo formal.
- Se basa en la experiencia, habilidades o respeto de los demás.



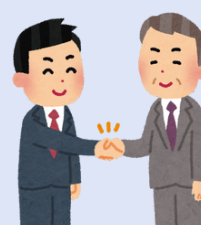
## 6. PODER DEL EXPERTO:

Proviene del conocimiento especializado del líder. Los seguidores confían en la capacidad técnica o profesional del líder.



## 7. PODER REFERENTE:

Se basa en la admiración, respeto o simpatía hacia el líder. El líder tiene influencia por sus características personales.



## CONCLUSIÓN.

El poder en una organización puede surgir de diferentes fuentes, ya sea por la autoridad formal, el conocimiento, el miedo o la admiración. Comprender estos tipos y bases de poder permite una mejor gestión del liderazgo y de las relaciones laborales.