



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.

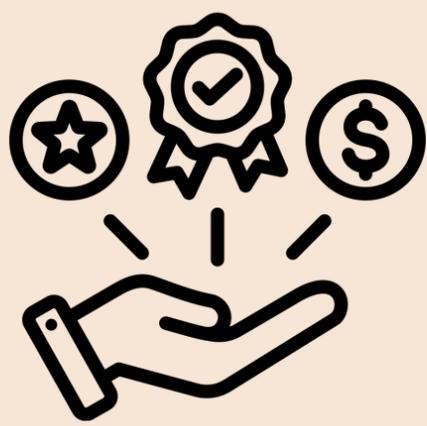
INTRODUCCION.

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.