



Nombre de la universidad: Universidad del Sureste.

Nombre de alumno: Citlally Alejandra Morales Rubio.

Nombre del profesor: Luis Eduardo López Morales.

Cuatrimestre: 5to Cuatrimestre.

Nombre de la unidad: Liderazgo, poder y política.

Materia: Comportamiento Organizacional.

Fecha: 07 de Marzo del 2025.

FRENCH Y RAVEN SEÑALAN 5 TIPOS DE PODER.

	<p>1. EL PODER COERCITIVO:</p> <p>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.</p>
<p>2. EL PODER DE RECOMPENSA:</p> <p>Se sustenta en la esperanza del subalterno de obtener algún premio, incentivo, elogio o reconocimiento que desea.</p>	
	<p>3. EL PODER DE COMPETENCIA:</p> <p>Se basan 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.</p>
<p>4. EL PODER DE REFERENCIA:</p> <p>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.</p>	

BASES DEL PODER.

	<p>PODER FORMAL:</p> <p>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.</p>
<p>PODER COERCITIVO:</p> <p>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 de seguridad.</p>	
	<p>PODER DE RECOMPENSA:</p> <p>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.</p> <p>Estas recompensas pueden ser financieras como controlar el nivel salarial, aumentos y bonos; o no financieras inclusive los reconocimientos, ascensos, asignación de trabajo preferentes o territorios de venta codiciosos.</p>
<p>PODER LEGÍTIMO:</p> <p>En los grupos formales y organizaciones, es probable que el ascenso 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.</p>	
	<p>PODER PERSONAL:</p> <p>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.</p>

BASES DEL PODER.



PODER DEL EXPERTO:

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

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 mi porque quiero agradarle.



COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL ANTOLOGIA DE LA UDS.

INTRODUCCIÓN:

En esta actividad pude aprender los diferentes tipos de poder que señalan los autores French y Raven. Tambien aprendí las bases del poder

CONCLUSIÓN: Todo esto que vi en esta unidad me va servir para poder identificar que tipo de poder existe en mi empresa.