

UDS

NOMBRE DE ALUMNO: ITZEL ABIGAIL TLAMANI LOPEZ

NOMBRE DEL PROFESOR: LUIS EDUARDO LÓPEZ

NOMBRE DEL TRABAJO: SUPER NOTA

MATERIA: COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

GRADO: 5TO CUATRIMESTRE

GRUPO: LAN



INTRODUCCION

El poder es la capacidad de influir en el comportamiento de otras personas. En 1959, John French y Bertram Raven identificaron cinco tipos de poder que explican cómo las personas pueden ejercer influencia en los demás. Estos tipos de poder son fundamentales en organizaciones, liderazgo y relaciones interpersonales.

LOS TIPOS DE PODER SEGÚN FRENCH Y RAVEN

1 Poder legítimo

✦ Basado en la autoridad formal o posición jerárquica.

✦ Ejemplo: Un gerente tiene poder sobre sus empleados por su cargo.

2 Poder de recompensa

✦ Se fundamenta en la capacidad de ofrecer incentivos o beneficios.

✦ Ejemplo: Un jefe que otorga bonos o ascensos a empleados destacados.

3 Poder coercitivo

✦ Implica la capacidad de castigar o imponer consecuencias negativas.

✦ Ejemplo: Un supervisor que amenaza con sanciones si no se cumplen objetivos.

4 Poder experto

✦ Basado en el conocimiento, habilidades o experiencia de una persona.

✦ Ejemplo: Un especialista en tecnología cuya opinión es respetada por su conocimiento.

5 Poder referente

✦ Se origina en el carisma, respeto o admiración que genera una persona.

✦ Ejemplo: Un líder inspirador que motiva a su equipo con su ejemplo.



CONCLUSION

Los tipos de poder de French y Raven explican cómo las personas pueden influir en los demás. Mientras que el poder legítimo, de recompensa y coercitivo dependen de la posición jerárquica, el poder experto y referente se basan en la credibilidad y el respeto. En el liderazgo efectivo, el uso equilibrado del poder es clave para generar confianza y lograr objetivos sin recurrir a la coerción.

BIBLIOGRAFÍA:

FRENCH, J. R., & RAVEN, B. (1959). THE BASES OF SOCIAL POWER. IN D. CARTWRIGHT (ED.), STUDIES IN SOCIAL POWER (PP. 150-167). INSTITUTE FOR SOCIAL RESEARCH.