



Nombre del alumno : Ximena Adyelen Trujillo Solís.

Nombre del profesor: Luis Eduardo López Morales.

Nombre del trabajo: Los tipos de poder y bases del poder.

Parcial: 3

Materia : Comportamiento organizacional .

Grado: 5 cuatrimestre.

Licenciatura: Administración y Estrategias de negocios.

Comitán de Domínguez, Chiapas a 03 de Marzo de 2025.

LOS TIPOS DE PODER

FRENCH Y RAVEN.

INTRODUCCIÓN:

El poder es un concepto fundamental en la psicología social y la teoría de la organización. Se refiere a la capacidad de influir en los demás para lograr objetivos o resultados deseados. En este contexto, se presentan dos temas relacionados con el poder: los tipos de poder y las bases del poder. En primer lugar, se analizarán los diferentes tipos de poder, como el poder coercitivo, el poder de recompensa, el poder de competencia, el poder de referencia y otros. Luego, se examinarán las bases del poder.

1. PODER COERCITIVO:

También conocido como el poder del miedo. Este tipo de poder se basa en la intimidación y la coacción. Los subordinados sienten que si no cumplen con las demandas del líder, podrían enfrentar consecuencias negativas o castigos.



2. PODER DE RECOMPENSA:

Este tipo de poder se sustenta en la promesa de recompensas o beneficios. Los subordinados están motivados para cumplir con las demandas del líder porque esperan recibir algo a cambio, como un premio, un elogio o un reconocimiento.



4. PODER DE COMPETENCIA:

Se basa en la especialización, el talento, la experiencia o el conocimiento técnico. Los subordinados perciben al líder como una persona que posee habilidades y conocimientos superiores.



5. PODER DE REFERENCIA:

Este tipo de poder se basa en la actitud y el atractivo del líder. Los subordinados admiran al líder por sus rasgos de personalidad deseables y desean parecerse a él. Este poder se conoce popularmente como carisma.



BASES DEL PODER.



PODER FORMAL:

Se basa en la posición que una persona ocupa dentro de una organización. Este poder proviene de la capacidad de tomar decisiones y emitir órdenes debido a la autoridad formal que se le ha conferido.

PODER COERCITIVO:

Se basa en la intimidación y el miedo. Se utiliza la amenaza de sanciones o castigos para lograr que los demás se sometan a la voluntad de quien ejerce este poder.



PODER DE RECOMPENSA:

El poder de recompensa se basa en la capacidad de ofrecer beneficios o recompensas a cambio de la obediencia o cooperación de los demás. Estos beneficios pueden ser financieros o no financieros.

PODER LEGÍTIMO:

Es aquel que se basa en la posición que una persona ocupa dentro de una organización formal. Este poder se deriva de la autoridad formal que se le ha conferido para tomar decisiones y emitir órdenes.



PODER PERSONAL:

El poder personal se basa en la capacidad de influir en los demás debido a la personalidad, carisma o habilidades individuales. No requiere una posición formal dentro de una organización.

PODER DEL EXPERTO:

Se basa en la experiencia, habilidades o conocimientos especiales que una persona posee. Este poder se deriva de la capacidad de ofrecer consejos o soluciones valiosas.



PODER REFERENTE:

El poder referente se basa en la identificación con una persona que tiene recursos o características personales deseables. Se deriva de la capacidad de inspirar admiración y respeto en los demás.

CONCLUSIÓN:

El poder es un concepto complejo que se manifiesta de diferentes maneras en las organizaciones y las relaciones sociales. Los tipos de poder y las bases del poder son fundamentales para entender cómo se ejerce la influencia y cómo se logran los objetivos.

Los líderes y los miembros de las organizaciones deben ser conscientes de los diferentes tipos de poder y bases del poder para ejercer una influencia efectiva y ética.