

LOS TIPOS DE PODER DE FRENCH Y RAVEN.

Los tipos de poder de French y Raven son un modelo de influencia social que fue propuesto en 1959 por los psicólogos John R. French y Bertram Raven. Este modelo describe las diversas formas en las que una persona puede ejercer poder sobre otras en una relación social o jerárquica

1. PODER LEGÍTIMO

El poder legítimo se deriva de la posición o el rol formal que ocupa una persona dentro de una jerarquía o estructura organizativa. Quien posee este poder tiene autoridad para tomar decisiones y esperar obediencia de quienes se encuentran debajo de él.

EJEMPLOS

- Un director de empresa o un jefe
- Un gerente que da bonificaciones por buen desempeño.
- Un médico, ingeniero o consultor experto.

PODER DE RECOMPENSA

Este poder se ejerce cuando alguien tiene la capacidad de proporcionar premios tangibles (como bonificaciones, ascensos o reconocimiento) a aquellos que cumplen con sus deseos o tareas.

3. PODER COERCITIVO

El poder coercitivo es el poder que se ejerce a través de la amenaza o el uso de castigos. Quien tiene este poder puede imponer sanciones o consecuencias negativas sobre otros, como despidos, reprimendas, multas o incluso la exclusión social

4. PODER EXPERTO

Este tipo de poder se basa en el conocimiento, habilidades o experiencia especializada que una persona tiene en un área específica. Quien posee poder experto es considerado una autoridad en su campo, y los demás lo siguen o lo respetan debido a su habilidad y competencia en un área particular.

5. PODER DE REFERENCIA

El poder de referencia se basa

Ejemplo : Un líder carismático o un influencer que tiene seguidores porque las personas

BASES DE PODER

El poder puede definirse como la capacidad de influir, controlar o dirigir las acciones, pensamientos o comportamientos de otras personas, grupos o instituciones. Es una relación dinámica que se manifiesta en diferentes contextos, desde el ámbito político hasta el económico, social y cultural.

TIPOS DE PODER

- Poder Coercitivo
- Poder Recompensante
- Poder Legítimo
- Poder Referente:
- Poder Experto:
- Poder de Información

INTRODUCCIÓN

En 1959, los psicólogos sociales John R. French y Bertram Raven apoyados por Francés y Cuervo se centran

Los cinco tipos de poder propuestos por

- Poder coercitivo
- Poder de Recompensa
- Poder Legítimo
- Poder Experto
- Poder Referente

Cada uno de estos tipos de poder se basa en diferentes fuentes de influencia y tiene impactos diversos en las relaciones de poder, ya sea en el ámbito personal, organizacional o incluso en la política. El estudio de estos tipos de poder permite comprender mejor cómo se crean y mantienen las jerarquías, cómo se gestionan los conflictos.

CONCLUSIÓN

Los tipos de poder propuestos por French y Raven proporcionan un marco esencial para comprender las dinámicas de influencia en cualquier contexto social, organizacional o interpersonal. Al identificar cinco bases de poder distintas —coercitivo, de recompensa, legítimo, experto y referente— los autores destacan que el poder no se limita a la autoridad jerárquica o el control físico, sino que puede surgir de diversas fuentes, como el conocimiento, la capacidad de recompensar o castigar, o incluso el respeto y la admiración que una persona genera en los demás