**INTERACTIVIDAD**

Edge 7 – Páginas

Instrucciones: favor realizar interactividad de acuerdo a referencia dada. En vez de utilizar al personaje de la interactividad. Colocar en ese espacio de la pantalla la fotografía o referencia de imagen que se coloca. Dejar al lado de la pantalla el texto sobre el fondo de color, tal como es la plantilla de la interactividad.

**Tipos de poder**

Instrucción interactividad: Reflexione acerca de los diferentes fundamentos del poder, de acuerdo con Lussier, R. y Achua, C. (2016), haciendo clic sobre cada uno.

**Poder de recompensa.** Se fundamenta en la capacidad de quién tiene o ejerce el poder para influir de manera positiva en otro u otros para dar algo de valor o con alto sentido de significado para él o ellos, tales como elementos visibles (felicitación escrita, elogio en público o un escudo), asignaciones de misiones especiales, un bono (normalmente no constitutivo de salario), descanso remunerado (hasta lo permitido en lo reglamentado en la institución), promociones o aumento de salario. De toda forma debe concederse sobre resultados o comportamientos sobresalientes que vayan más allá de lo contratado y administrase adecuadamente.

Ref. Imagen: Image ID:INH\_33594\_272470

**Poder coercitivo.** También se conoce como táctica de influencia de presión. Consiste en utilizar el castigo, la reprimenda y hasta la retención de recompensas con el fin de lograr los resultados esperados, siempre con la intención final de hacer que el colaborador exprese y acepte lo que está aprendiendo para casos futuros. Debe utilizarse cautelosamente y luego de haber agotado otras instancias.

Ref. Imagen: Image ID:ING\_19043\_284423

**Poder legítimo.** Es aquel del que está dotado un líder en razón del puesto que ocupa dentro de la organización. Es un poder formal que está conferido por los documentos oficiales de la empresa. Su uso está circunscrito a la capacidad de los colaboradores para ejecutar las labores. Se usa tanto la influencia como la persuasión, con argumentos válidos y lógicos.

Ref. Imagen: Image ID:IST\_17053\_06848

**Poder de experto.** Se sustenta en las habilidades, experiencias, actitudes y conocimientos probados y evidenciados de quién ostenta el poder. La gente privilegia y respeta a alguien que demuestra con hechos y datos su experticia, antes que aquel que se limita a dar órdenes. Los colaboradores siempre buscan su consejo, puesto que ha demostrado estar en lo correcto.

Ref. Imagen: Image ID:ING\_32193\_162009

**Poder de referente.** Es un término utilizado para designar a aquel poder que las personas le otorgan al observar la ascendencia que alguien tiene sobre otros, en razón a la evidencia observable del desarrollo de ciertas cualidades, como, por ejemplo: don de gentes, personalidad influyente, amplio conocimiento de la empresa y de las actividades, excelente capacidad de servicio, o facilidad de oratoria, entre otros.

Ref. Imagen: Image ID:ING\_32193\_149825

**Poder de información.** Está basado en lo datos y fuentes fidedignas que maneja responsablemente. Lleva por dentro información valiosa, relevante, pertinente a cada caso y sabe suminístrala en el momento, la calidad y cantidad suficiente y necesaria.

Ref. Imagen: Image ID:ING\_33594\_218420

**Poder de conexión.** Resulta de las relaciones personales, profesionales y sociales con personas influyentes en campos de acción relacionados con los productos o servicios en los que está involucrada directamente la organización o hacen parte del sector industrial de la empresa. En ocasiones, cuando hacen parte de otros sectores, el líder convierte esas relaciones en referenciación para la entidad.

Ref. Imagen: Image ID:IST\_17456\_02017