Según el Diccionario de la Real Academia Española, PODER, proviene del latín \*potēre poder1.

1. tr. Tener expedita la facultad o potencia de hacer algo.

poder2.

1. m. Dominio, imperio, facultad y jurisdicción que alguien tiene para mandar o ejecutar algo.

Un factor clave a considerar en los campos del liderazgo y la negociación es el PODER: Poder, es la capacidad de influir en la conducta de otra persona.

Es muy frecuente que relacionemos el poder con factores de jerarquía familiar, laboral, política o militar, sin embargo, este poder va mucho más allá. "El Poder es no es un atributo, es una relación", afirma Castells.

Yturralde identifica ocho tipos de Poder:

1. Poder Coercitivo/de Castigar

2. Poder de Premiar/Gratificar

3. Poder de la Información

4. Poder Normativo

5. Poder Experto

6. Poder Carismático / Legítimo

7. Poder de las Relaciones

8. Poder Afectivo

Su aplicación se da en toda comunidad y ámbito: social, político, laboral: en el campo de las relaciones internas y con los clientes en el servicio, las ventas, las cobranzas, en la negociación.

1. Poder Coercitivo/Poder de Castigar

Poder sobre la otra parte que le permite ser amenazador, punitivo, coercitivo, a través de sanciones, reprimendas, multas, acciones legales, ruptura de relaciones, entre otros factores similares. El poder basado en la fuerza.

2. Poder de Premiar/ Poder de Gratificar

Contrario al poder de gratificar, éste se basa en recompensas de variada índole: económico, incentivos, ventajas sociales, reconocimiento público, promoción jerárquica, estatus. Plantea una relación de dependencia que busca la gratificación y esta surtirá efecto si "el individuo gratificado" valora dicha gratificación. Hay quienes se sentirán recompensados con un sincero gracias o una mirada profunda, a otros les bastará una placa y otro grupo, quizás la mayoría, sólo se sentirá gratificado con el dinero.

3. Poder de la Información

La Información es poder. Quien la tiene, mantiene las bases para los cambios. El tener las fuentes, a veces con conocimiento de causas o no, confiere el poder de la información. "Un pequeño dato en el momento preciso, pueden generar un futuro diferente, solo si sabemos qué hacer con la información".

4. Poder Normativo

Es aquel que se acepta como norma, como una legalidad no escrita y aceptada, usualmente influido por el micro-entorno. Es el poder de la capacidad de generar normas en determinados espacios. El panadero en su panadería tiene el poder normativo, el doctor en su consultorio, el tendero en la abacería, el facilitador en el entrenamiento. Debe distinguirse del poder experto, ya que una muy frágil línea puede separarlos.

5. Poder Experto

Quien sabe, sabe. Es el respeto de quien obedece al saber quién manda, ante la premisa de quien tiene mayor experiencia y conocimientos tiene una gran capacidad para influir y prescribir o actuar en calidad de experto. "Mis respetos".

6. Poder Carismático / Poder Legítimo

El poder fundamentado en la capacidad de convicción que tienen determinadas personas para persuadir a otras personas mediante sus argumentos, carisma, seducción y encanto. Una habilidad escasa, imposible de aprender, innata y poderosa. Mueve multitudes.

7. Poder de las Relaciones

Es un poder indirecto; no se basa en las habilidades y capacidades de quienes las utilizan, sino en su conexión, en sus contactos. “No lo puedo, pero se quién lo puede”. Se puede confundir con el poder de la información.

8. Poder Afectivo / Poder Personal

Es el Poder por excelencia, fundamentado en la relación personal y emocional de vinculación. Es la capacidad de compromiso con la persona por los vínculos afectivos que puedan unir a las partes. El amor y el respeto juegan un papel importante.

La aplicación de estos poderes puede darse individualmente o en combinación.

"Todos lo buscan, pocos llegan a tenerlo, muchos abusan de este y nadie quiere dejarlo"

Ernesto Yturralde Tagle