



NOMBRE LA MATERIA:

GESTION DEL TRABAJO SOCIAL

NOMBRE DEL TRABAJO:

ENSAYO

NOMBRE DEL DOCENTE:

NAHIELI CAMAS CAMERAS

GRADO:

“9”

GRUPO:

“A”

CARRERA:

TRABAJO SOCIAL Y GESTIÓN COMUNITARIA

NOMBRE DEL ALUMNO:

LUIS FERNANDO ANGEL ARRIAGA

FECHA DE ENTREGA:

28 DE MAYO DEL 2021

Tipos de organizaciones

COMPROMISO INDIVIDUAL

DEFINICION: El comportamiento organizacional se encarga de investigar el impacto que los individuos, los grupos y la estructura tienen sobre el comportamiento dentro de las organizaciones



CLASIFICACION

Los individuos dentro de la organización poseen de características propias. Cada persona en un fenómeno multidimensional sujeto a las influencias de diversas variables tanto como externas como internas



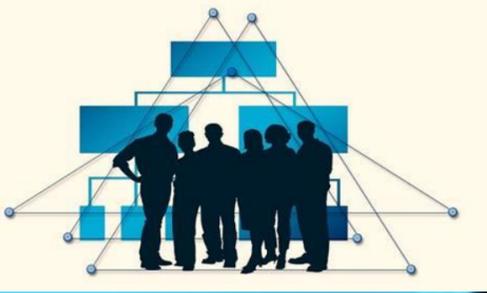
TIPOS COMPORTAMIENTO INDIVIDUAL

- 1.- NIVEL INDIVIDUAL:** Características psicológicas y conductuales de los individuos que interactúan con variables ambientales de la organización
- 2.- NIVEL DE GRUPO:** Se destaca la dimensión social de la conducta individual. La conducta del individuo en la organización se da siempre en un grupo.
- 3.- NIVEL ORGANIZACIONAL:** El marco organizacional que envuelve la conducta del individuo y de los grupos determina el comportamiento organizacional



PODER

DEFINICION: En las organizaciones laborales públicas y privadas, el poder se manifiesta en la figura del jefe, líder o la persona a cargo de la misma; para lograr sus propios fines, esta persona emplea el poder para dirigir y hacer que sus subordinados le obedezcan



TIPOS DE PODER

- 1.- LEGITIMO:** Derivado del puesto oficial de una persona en una organización.
- 2.- COERCITIVO:** Derivado de la habilidad de una persona para provocar temor en otro individuo.
- 3.- RECOMPENSA:** Es lo opuesto al poder coercitivo porque se deriva de la facultad de conceder recompensas
- 4.- DE EXPERTO:** Se deriva de la percepción o creencia del subordinado, de que el superior posee una habilidad notable o conocimiento



CLASIFICACION:

- 1.- AUTORIDAD:** Se basa en la capacidad de potencial de generar cambios en el comportamiento de los demás
- 2.- PODERÍO:** Se trata de actuar sobre las conductas de los demás con base en el uso de las amenazas físicas o económicas
- 3.- MANDO:** Se sustenta en las normas, utiliza como medio de presión el castigo y las sanciones
- 4.- INFLUENCIA:** Se basa en la motivación psicológica y subjetiva por parte del sujeto cuya conducta se condiciona o se induce.

CLASIFICACION:

- 1.- PARA LA PERSON:** Es de suma importancia para la persona en singular la existencia de grupos dentro de las organizaciones.
- 2.- PARA LOS GRUPOS DE TRABAJO:** Los grupos de trabajo son una fuente de enriquecimiento y profundidad en la obtención de información
- 3.- LA FORMACION DE GRUPOS DE TRABAJO:** Es un sistema de sugerencias y motivación para el empleado
- 4.- PARA LA ORGANIZACIÓN:** Es el mantenimiento de una relación con los componentes de la organización para poder mantener una relación cómoda.



GRUPOS:

DEFINICION: Está formado por dos o más personas interactuando libremente con normas compartidas, una identidad común y objetivos colectivos



TIPOS DE GRUPOS:

- 1.- GRUPOS FORMALES:** Son definidos por la organización, son creados para que ayuden a la organización a alcanzar sus objetivos.
- 2.- GRUPOS LABORALES:** Conjunto de empleados que trabajan juntos para terminar un proyecto o trabajo
- 3.- GRUPOS DE MANDO:** Se presenta en el organigrama como el grupo de subordinados que informan directamente a un superior

