



Nombre del alumno:

Silvia Renata Monjarás Guillén

Nombre del profesor:

Nayeli Morales Gómez

Nombre del trabajo:

El Grupo

Materia:

Comportamiento y cultura organizacional

Grado: 1 er. Cuatrimestre

Grupo: MAS02SSC1021-A

Comitán de Domínguez Chiapas a 16 de octubre de
2021.

EL GRUPO

DEFINICIÓN DE GRUPO

Es el conjunto de dos o más individuos que son independientes, interactúan entre sí, que se han unido para lograr objetivos y metas particulares.

TÉCNICAS PARA LA TOMA DE DECISIONES

- ♣ Grupos interactuantes
- ♣ Lluvia de ideas
- ♣ Técnica del grupo nominal
- ♣ Conferencia electrónica

ETAPAS

1. Formación
2. Tormenta
3. Normatividad
4. Desempeño
5. Movimiento

CLASIFICACIÓN

Grupo de mando
Tarea
Interés
Amistoso

PROPIEDADES DE LOS GRUPOS

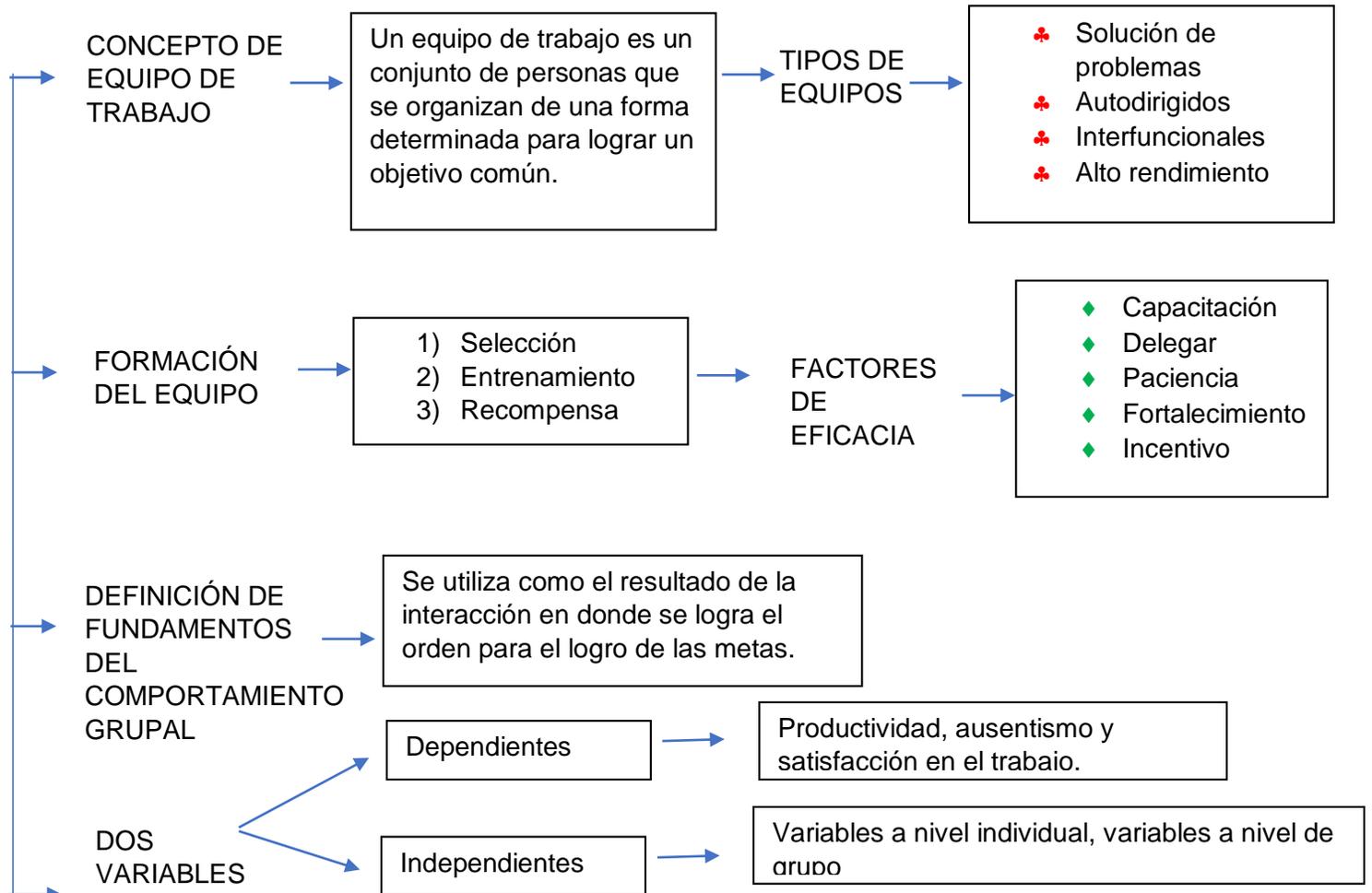
- Roles
- Diversidad
- Cohesión
- Tamaño
- Estatus
- Normas

¿PORQUE LAS PERSONAS FORMAN GRUPOS?

Favoritismo endogrupal
Teoría de la identidad social

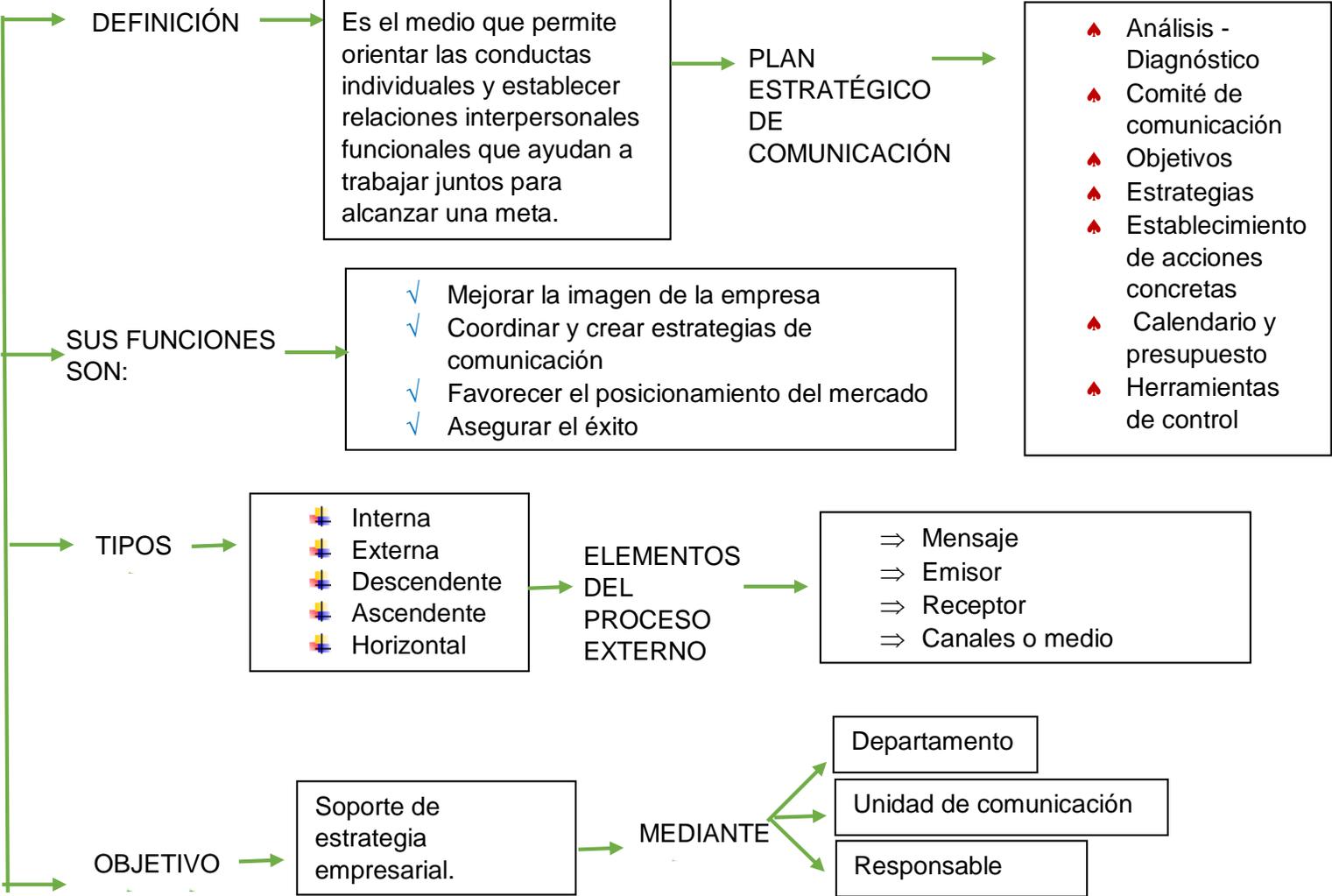
EL GRUPO

FUNDAMENTOS DEL COMPORTAMIENTO GRUPAL Y EQUIPOS DE TRABAJO



EL GRUPO

COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL



EL GRUPO

LIDERAZGO EN LAS ORGANIZACIONES

DEFINICIÓN

Es la manera más eficaz de renovar y revitalizar las organizaciones y llevarlas al éxito y a la competitividad.

FUNCIONES DEL LÍDER

- ✓ Comunicar
- ✓ Organizar
- ✓ Integrar
- ✓ Dirigir
- ✓ Conciliar
- ✓ Delegar
- ✓ Control
- ✓ Motivar

PROCESO DECISORIOS

1. DX del problema
2. Generación
3. Evaluación
4. Elección
5. Planeación

CONDUCTA DE LIDERAZGO

- ♣ Interpersonal
- ♣ Informacional
- ♣ Decisional

TEORÍAS SITUACIONALES

Modelo de contingencia del Liderazgo de Fiedler

- Manejo de tensión
- Desarrollo de la atención
- Relación creativa de problemas

Teoría de Liderazgo por etapas House

4 TIPOS DE LIDERAZGO

- ♣ Directivo
- ♣ Solidario
- ♣ Orientado a los resultados
- ♣ Participativo

Teoría de la situación Liderazgo de Hersey y Blanchard

Modelo normativo de participación en la decisión VROOM Y YETTON

TAXONOMÍA EN OHIO STATE

- ◆ Énfasis en la actuación
- ◆ Aclaración del papel
- ◆ Enfrentamiento
- ◆ Fijación de metas
- ◆ Planeación
- ◆ Innovación
- ◆ Disciplina
- ◆ Representación

EL GRUPO

EJERCICIO DEL PODER Y LA POLÍTICA

CONCEPTO DE PODER POLÍTICO

La lógica del ejercicio por las funciones por parte de personas que ocupan puestos en el gobierno.

GOBIERNO

Conjunto de personas y organismos que gobiernan o dirigen una división política administrativa.

ELEMENTOS

Fuerza

El estado en una sociedad

El orden se logra con el ejercicio

POLÍTICA DIRIGENTE Y ADMINISTRATIVA

Poder político

CONCEPTO DE PODER

Ocupo un cargo representativo dentro del gobierno e influyendo en el pensamiento y actuar de la sociedad.

POLITICA

Es la toma de decisiones que se aplican a todos los miembros ya sea una sociedad o cualquier tipo de comuna humana

TIPOS DE PODER

- ⇒ Coercitivo
- ⇒ Recompensa
- ⇒ Legítimo
- ⇒ Competencia
- ⇒ Referencia

COMUNA HUMANA

Política y poder

TÁCTICAS DE PODER

- Razón
- Amabilidad
- Negociación
- Afirmación
- Sanciones

EL GRUPO

CONFLICTO, NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN

CONCEPTO DE CONFLICTO

Situación en la que dos o más personas con intereses contrapuestos entran en confrontación.

NIVELES DE GRAVEDAD

- ❖ Percibido
- ❖ Experimentado
- ❖ Manifiesto

FASES

1. Espera
2. Tensión y ansiedad
3. Resolución

CONDICIONES QUE ANTECEDEN LOS CONFLICTOS

- ♣ Diferenciación
- ♣ Recursos limitados y compartidos
- ♣ Interdependencia de actividades

INTERVENCIÓN DE TERCEROS EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS

- Arbitraje
- Conciliación
- Mediación

ESTILO DE AFRONTAMIENTO

DOS VARIABLES

Asertivos

Cooperación

LA INTERFERENCIA PUEDE SER:

Activa

Pasiva

EL GRUPO

CONFLICTO, NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN

CONCEPTO DE NEGOCIACION

Para dos o más partes en conflicto, en llegar a un acuerdo por medio de conversaciones e intercambio de opiniones entre sus representantes.

OBJETIVO

Buscar posturas equitativas que permitan respecto a intereses contrapuestos y beneficios comunes.

FASES

1. Observar
2. Determinación
3. Proposición
4. Exposición
5. Ajuste de plano de discusión
6. Fijación de acuerdos

TIPOS

- ♣ Posicional
- ♣ Fundamentada en intereses

IMPORTANCIA

Es una herramienta que permite, llegar acuerdos y solucionar problemas.

FORMAS DE NEGACION

- ✓ Directa
- ✓ Progresiva

PASOS

- Conocerse
- Expresar metas y objetivos
- Inicio del proceso de negociación
- Expresiones de desacuerdo y conflicto
- Reevaluación y concesión
- Acuerdo de principio o arreglo

EL GRUPO

CONFLICTO, NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN

CONCEPTO DE MEDIACION

Es un sistema voluntario e informal en el que un tercero neutral ayuda a que dos partes hallen libre y pacíficamente, por sí mismas, la solución a un problema.

IMPORTANCIA

Radica en dar a solucionar a grandes conflictos, y para ello deben intervenir una o varias personas como mediador

CARACTERÍSTICAS

- Voluntariedad y rogación de las partes en conflicto
- Flexibilidad y antiformalismo
- Confidencialidad y secreto profesional
- Imparcialidad y neutralidad del mediador familiar actuante
- Reserva de las partes

PASOS

1. Presentación y reglas del juego
2. Oír la otra parte
3. Aclarar el problema
4. Proponer soluciones
5. Llegar a un acuerdo