

EL GRUPO

FUNDAMENTOS DEL COMPORTAMIENTO

GRUPAL Y EQUIPOS DE TRABAJO.

Grupo: individuos interdependientes interactúan entre sí para lograr metas particulares

Equipo: producen sinergia positiva a través de un esfuerzo coordinado

Etapas del desarrollo del grupo

son

- formación
- t tormenta
- normatividad
- desempeño
- movimiento

factores

Contexto

Metas cohesión
y liderazgo

Influyen sobre los resultados de estos

Tipos de equipos

son

- ❖ Solución de problemas
- ❖ autodirigidos
- ❖ interfuncionales
- ❖ alto rendimiento

Formación de los equipos

- Selección
- Entrenamiento
- recompensas



Comunicación organizacional

medio que orienta las conductas individuales y establecen factores interpersonales para alcanzar una meta

1. Ocurre en un medio influenciado e influencia al medio ambiente

2. implica mensajes, flujo, propósito, dirección y el medio empleado

Es algo inherente a la empresa

Goldhaber; reúne los siguientes puntos

3. implica personas, actitudes, sentimientos, relaciones, y habilidades

plan estratégico de la comunicación

Herramientas de control

Análisis- Diagnóstico

Típos de CO

Calendario y presupuesto

Comité de comunicación

-interna

Establecimiento de acciones

Objetivos de conocimiento

Estrategias

-externa



Liderazgo en las organizaciones

Habilidades de una persona que la hace apta para ser líder

Gerenciales o directivas

Genera influencias positivas y modelo que inspire en sus labores

Incentiva, gestiona y evalúa

No todo líder ocupa un puesto alto

Se destaca entre los demás

Está siendo analizado desde distintos ángulos

Implica una apropiación desigual de poder

Algunas teorías como

Teoría de la contingencia del liderazgo de fiedler

Teoría de liderazgo por etapas house

Teoría de la situación de liderazgo de Hersey y blanchard



Ejercicio del poder y dependencia

Ligados al poder y autoridad

Capacidad de influir, persuadir, y motivar a los subalternos

Fuertemente relacionada con el poder que los demás perciben el líder

5 tipo de poder según french y raven

- ❖ Coercitivo
- ❖ Recompensa
- ❖ Legítimo
- ❖ Competencia
- ❖ referencia

Tácticas de poder

Razón

amabilidad

Coalición

negociación

Dependencia es inversamente proporcional a las de abastecimiento

Dependencia es mucho mayor cuando el recurso controlado es importante escaso e insustituible

Afirmación

Autoridades superiores

sanciones



Conflicto, negociación y mediación

Ligada a discordia
divergencia
disonancia,
controversia o
antagonismo

Actividad propia de
tomar decisiones para
algo trascendente

Proceso analítico
de solución de
problemas

puede clasificarse en
alguno de estos tres niveles:

Conflicto percibido

Conflicto experimentado

Conflicto manifiesto

Diferentes estilos de
negociación

Negociación posicional

Negociación
fundamentada
en intereses

El mediador debe ser
neutral e imparcial

· Crear un clima de
confianza entre las

· Facilitar la
comunicación entre las

· Clarificar percepciones
equivocas de las partes.

