Nombre de alumno: ALEKSANDRA PRZEKAZINSKA

Nombre del profesor: MYREILLE ERENDIRA RODRIGUEZ ALFONZO

Nombre del trabajo: CUADRO SINOPTICO

Materia: COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

Grado: 5°

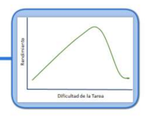
Grupo: LCF26SDC0120-B

COMITAN DE DOMINGUEZ, CHIAPAS A 3 DE ABRIL DEL 2022

miMind

LAS PERSONAS EN LAS ORGANIZACIONES Y TEORIAS DE MOTIVACION

- CONCEPTO
  - TODOS LOS FACTORES CAPACES DE PROVOCAR, MANTENER Y DIRIGIR LA CONDUCTA HACIA UN OBJETIVO
- PROCESO
  - ESTA DIRIGIDO A
    - METAS
      - POSITIVAS
        - ELOGIOS
        - RECONOCIMIENTO
        - INTERES PERSONAL
        - AUMENTO DE SUELDO
        - ASCENSO
      - NEGATIVAS
        - CRITICAS
        - ADVERTENCIAS
        - DESINTERES PERSONAL
        - NEGACION DE UN ASCENSO
    - NECESIDADES
      - FISIOLOGICAS
      - PSICOLOGICAS
      - SOCIOLOGICAS
  - FASES DEL PROCESO MOTIVACIONAL
    - NECESIDAD
    - TENSION
    - ESTIMULO
    - ACCION
    - SATISFACCION DE NECESIDAD
- TEORIAS DE MOTIVACION
  - PIRAMIDE DE NECESIDADES DE MASLOW
    -

  - TEORIA DE DOS FACTORES DE HERZBERG
    - FACTORES MOTIVACIONALES (DE SATISFACCION)
      - TRABAJO EN SI
      - REALIZACION
      - RECONOCIMIENTO
      - PROGRESO PROFESIONAL
      - RESPONSABILIDAD
    - FACTORES DE HIGIENE (DE INSATISFACCION)
      - LAS CONDICIONES DEL TRABAJO
      - POLITICAS DE LA ORGANIZACION
      - SALARIO
      - RELACIONES CON EL SUPERVISOR
      - BENEFICIOS Y SERVICIOS SOCIALES
  - TEORIA DE LAS NECESIDADES ASQUIRIDAS DE McCLELLAND
    - NECESIDAD DE REALIZACION
    - NECESIDAD DE AFILIACION
    - NECESIDAD DE PODER
  - TEORIA DE LA EQUIDAD
    - ESTADOS POSIBLES
      - EQUIDAD
      - INEQUIDAD NEGATIVA
      - INEQUIDAD POSITIVA
    - REFERENCIAS PARA LA COMPARACION
      - PROPIA
        - INTERNA
        - EXTERNA
      - OTRO
        - INTERNA
        - EXTERNA
    - VARIABLES MODERADORAS
      - SEXO
      - ANTIGUEDAD
      - NIVEL JERARQUICO DENTRO DE LA ORGANIZACION
      - HISTORIAL PROFESIONAL O ACADEMICO
- TEORIA DE LA DEFINICION DE OBJETIVOS
  - FORMULADA POR EDWIN A. LOCKE
  - ESQUEMA
    - S — ESPECIFICOS
    - M — MESURABLES
    - A — ALCANZABLES
    - R — RELEVANTES
    - T — TEMPORIZADOS
  - RELACION DIFICULTAD-RENDIMIENTO
    - 

  - METODOS BASICOS PARA MOTIVAR A LAS PERSONAS
    - DINERO
    - DEFINICION DE OBJETIVOS
    - PARTICIPACION EN LA TOMA DE DECISIONES Y EN LA DEFINICION DE OBJETIVOS
    - REDISEÑO DE LOS PUESTOS Y LAS TAREAS
- INSUMOS (CONTRIBUCIONES)
  - ESFUERZO
  - HABILIDADES
  - CAPACIDAD DE TRABAJO
  - RENDIMIENTO
  - LEALTAD
  - COMPROMISO
  - ADAPTABILIDAD
  - FLEXIBILIDAD
  - ACEPTACION DE OTROS
  - DETERMINACION
- SALIDAS (RESULTADOS)
  - SALARIO
  - INCENTIVOS ECONOMICOS
  - ESTATUS
  - RECONOCIMIENTO
  - REPUTACION
  - RESPONSABILIDAD
  - SENTIDO DE LOGRO
  - ELOGIOS
  - ESTIMULO
  - DESARROLLO DE CARRERA
-

	Individuo		Comparación con Referentes
Equidad	Salidas/Insumos	=	Salidas/Insumos
Equidad Negativa	Salidas/Insumos	<	Salidas/Insumos
Equidad Positiva	Salidas/Insumos	>	Salidas/Insumos

miMind

LIDERAZGO, PODER Y POLITICA

- CONCEPTO DE PODER Y DEPENDENCIA
  - QUE ES?
    - PODER PERSONAL QUE PERMITE A ALGUIEN INFLUIR EN OTROS POR MEDIO DE LAS RELACIONES EXISTENTES
  - TERMINOS IMPORTANTES
    - LIDERAZGO (PODER PERSONAL)
      - LIDER
      - LIDERADOS
      - INFLUENCIA
    - PODER
      - TIPOS DE PODER
        - PODER COERCITIVO
        - PODER DE RECOMPENSA
        - PODER LEGITIMO
        - PODER DE COMPETENCIA
        - PODER DE REFERENCIA
      - TACTICAS DE PODER
        - LA RAZON
        - LA AMABILIDAD
        - LA COALICION
        - LA NEGOCIACION
        - LA AFIRMACION
        - LAS AUTORIDADES SUPERIORES
        - LAS SANCIONES O USO DE RECOMPENSAS Y CASTIGOS
    - AUTORIDAD (PODER LEGAL)
    - DEPENDENCIA
      - RECURSO DEBE DE SER
        - IMPORTANTE
        - ESCASO
        - INSUSTITUIBLE
- CONCEPTO DE LIDERAZGO
  -
  - QUE ES?
    - INFLUENCIA Y MOTIVACION EN LOS DEMAS
    - UNA OPORTUNIDAD
    - TRANSFORMA A PERSONAS Y A GRUPOS
    - UN POTENCIAL
  - CARACTERISTICAS PRINCIPALES
    - HABILIDAD DE UTILIZAR PODER DE FORMA EFICIENTE Y RESPONSABLE
    - HABILIDAD DE COMPRENDER QUE TODOSLOS SERES HUMANOS TIENEN DIFERENTES MOTIVACIONES
    - HABILIDAD DE INSPIRAR
    - HABILIDAD DE ACTUAR DE MANERA QUE EXISTA UN CLIMA QUE INVITE A RESPONDER Y SUSCITAR A LAS MOTIVACIONES
- TEORIAS
  - TEORIA DE LOS RAZGOS DE PERSONALIDAD
    - LIMITACIONES
      - NO EXISTE UN RASGO UNIVERSAL
      - LOS RASGOS PERMITEN PREVER EL COMPORTAMIENTO EN SITUACIONES NORMALES
      - MOESTA MUY CLARA SEPARACION ENTRE CAUSA Y EFECTO
      - LOS RASGOS SON MAS UTILES PARA PARA PREVER SURGIMIENTO DEL LIDERAZGO QUE PARA DISTINGUIR LIDERES EFICACES DE LOS INEFICACES
    - HABILIDADES RELACIONADAS CON LA EFICACIA DEL LIDERAZGO
      - EL IMPULSO PARA PERSEGUIR OBJETIVOS
      - LA MOTIVACION PARA LIDERAR
      - INTEGRIDAD
      - CONFIANZA EN UNO MISMO
      - INTELIGENCIA
      - CONOCIMIENTO DEL NEGOCIO
      - INTELIGENCIA EMOCIONAL
  - TEORIAS DE COMPORTAMIENTO
    - INVESTIGACION DE LA UNIVERSIDAD DE IOWA
      - LIDERAZGO AUTOCRATICO
      - LIDERAZGO LIBERAL
      - LIDERAZGO DEMOCRATICO
    - INVESTIGACION DE LA UNIVERSIDAD DE MICHIGAN
      - LIDERAZGO ENFOCADO EN EL EMPLEADO
      - LIDERAZGO ENFOCADO EN LA PRODUCCION
  - TEORIAS DE SITUACION Y DE LA CONTINGENCIA DE LIDERAZGO DE FIEDLER
    - TIPOS DE LIDERAZGO
      - ORIENTADO HACIA LAS RELACIONES
      - ORIENTADO HACIA LAS TAREAS
    - ESCALA DE PREFERENCIA DEL COLABORADOR (EPC)
    - VARIABLES CONSIDERADAS
      - RELACION ENTRE LIDER Y LOS MIEMBROS
      - ESTRUCTURA DE LA TAREA
      - PODER DE POSICION DEL LIDER
  - TEORIAS DE LIDERAZGO POR ETAPAS DE HOUSE
    - TIPOS DE LIDERAZGO
      - LIDERAZGO DIRECTIVO
      - LIDERAZGO SOLIDARIO
      - LIDERAZGO ORIENTADO A LOS RESULTADOS
      - LIDERAZGO PARTICIPATIVO
    - VARIABLES CONTINGENTES
      - CARACTERISTICAS DE LOS SUBORDINADOS
      - CARACTERISTICAS DEL AMBIENTE DEL TRABAJO
  - TEORIA DE LA SITUACION DE LIDERAZGO DE HERSEY Y BLANCHARD
    - IDEA GENERAL
      - LOS SUBORDINADOS TIENEN DISTINTOS NIVELES DE MADUREZ
    - ESTILOS DE LIDERAZGO
      - S1 ESTILO DE CONTAR
      - S2 ESTILO DE VENDER
      - S3 ESTILO PARTICIPATIVO
      - S4 ESTILO DELEGADOR

BIBLIOGRAFIA

- **ANTOLOGIA INSTITUCIONAL**
- **https://www.escuelaeuropeaexcelencia.com/**
- **https://www.aiteco.com/**
- **https://psicologiaymente.com/**
- **https://economiatic.com/liderazgo/**