

Nombre del Alumno: YONNY ALEXANDER SANTIAGO GARCÍA

Nombre del tema: UNIDAD III "EL GRUPO"

Parcial: 1

Nombre de la Materia: TEORÍA DE LA ADMINISTRACIÓN

Nombre del profesor: NAYELI MORALES GOMEZ

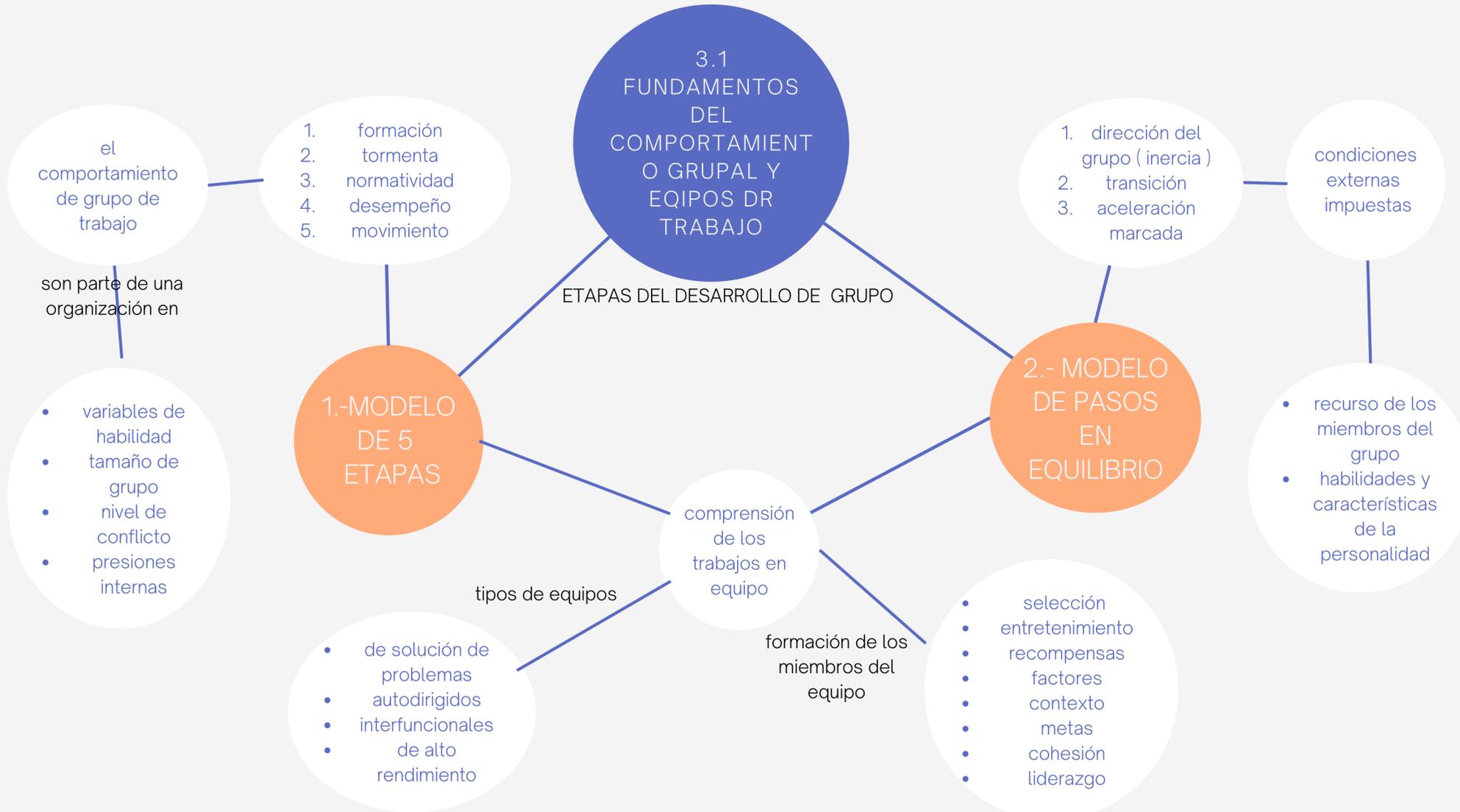
MAESTRIA EN ADMINISTRACIÓN EN SISTEMAS DE SALUD

Cuatrimestre: 1

UNIDAD III EL GRUPO

SE PUEDE DEFINIR COMO

DOS O MAS INDIVIDUOS UNIDOS PARA LOGRAR UN MISMO FÍN



MARTINEZ: proceso mediante el cual un individuo se pone en contacto con otro

3.2 COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL

1.- análisis organizacional

5.- establecimiento de acciones concretas

3.- objetivos de comunicación

6.- calendario y presupuesto

4.- estrategias

7 planes estratégicos de comunicación (MARCHIS)

2.- comité de comunicación

7.- herramientas de control

tipos de comunicación organizacional

comunicación interna

comunicación externa

- responsabilidad
- objetivos
- funciones
- informar
- animar y coordinar
- organizar
- formar

conjunto de actividades generadoras de mensajes dirigidos a crear, mantener, o mejorar la relación con los diferentes públicos

elementos que intervienen

denominaciones

- emisor
- mensaje
- canales
- receptor

- publicidad
- relaciones públicas
- información comercial

3.3 LIDERAZGO EN LAS ORGANIZACIONES

el lider debe aumentar la motivación

FIELDLER

HERSEY Y BLANCHARD

ROBERT HOUSE

aspectos

manejo de la tension en el quehacer diario

desarrollo de la atención

resolución creativa de problemas

medio para llegar a la meta

importancia de la meta

- sentido de urgencia
- manejar los elementos estresantes
- administración de su tiempo
- delegación

- utilizar el enfoque racional
- creativo
- fomentar la innovación en las personas

- definicon de valores y prioridades
- identificación del estilo de comportamiento
- evaluación de las actitudes ante el cambio

el lider se ciña a los comportamientos propios del trabajador y al comportamiento de las relaciones

directo

orientado a los resultados

tipos de liderazgos

solidario

participativo

tipos de liderazgo o estilos

- estilo de contar
- de vender
- participativo
- delegador

relaciones entre los lideres y los miembros

variables

poder de posición del lider

estructura de la tarea

características de los subordinados

variables

características del ambiente de trabajo

3.4- EJERCICIO DEL PODER Y DEPENDENCIA

capacidad de controlar y las acciones de otras personas

tipos de poder

poder colectivo

- temor y coerción
- castigo o sanción

poder de recompensa

- obtener premio
- incentivo
- elogio o reconocimiento

poder legitimo

- niveles jerárquicos

poder de competencia

- especialización
- talento
- experiencia o conocimiento técnico

poder de referencia

actitud y al atractivo

se derivan del puesto de una persona que ocupa en la organización

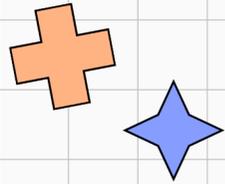
DEPENDENCIA

se derivan de la persona misma

el poder se presenta en función de la dependencia (7 tácticas de poder)

la razón la amabilidad la coalición la negociación la afirmación autoridades superiores sanción, el usos de recompensas y castigos

3.5- CONFLICTO, NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN



3.5.1 CONFLICTO

niveles de conflicto

1. conflicto percibido
2. experimentado
3. manifiesto.

1. se presenta cuando las partes perciben objetivos diferentes (conflicto latente)
2. provoca sentimientos de hostilidad, rabia, miedo e incertidumbre (conflicto velado)
3. expresa una conducta de interferencia activa o pasiva (conflicto abierto)

condiciones que anteceden a los conflictos

1. diferenciación
2. recursos limitados y compartidos
3. interdependencia de actividades

1. objetivos e intereses distintos a los de otros grupos
2. capital, presupuestos, sueldos, créditos, espacio, maquinas y equipo
3. las personas y los grupos de una organización dependen entre si para desempeñar sus actividades

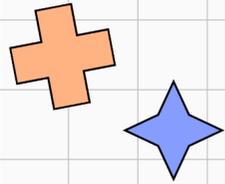
procesos de conflicto

1. espera
2. tensión y ansiedad
3. resolución

1. se deriva del propio bloqueo y es la esencia del conflicto
2. provocada por la demora y la frustración
3. solución del conflicto: alivio de la tensión



3.5- CONFLICTO, NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN



3.5.2. NEGOCIACIÓN

negociación mediante la cual dos o mas personas tratan de resolver un asunto (José Noé ríos)

estilos de negociación

negociación posicional

negociación fundamentada en intereses

estrategia (los negociadores asumen una postura incluso antes de entrar a la negociación) dificulta la solución del problema

las partes se involucran en un esfuerzo de cooperación para afrontar conjuntamente las necesidades de cada una y satisfacer sus mutuos diferentes

un enfoque de solución. conjunta es mucho mas que un compromiso que tiene obligatoriedad jurídica. es un compromiso con el propio esfuerzo



3.5- CONFLICTO, NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN

3.5.3 LA MEDIACIÓN

la mediación es un sistema voluntario e informal. en el que un tercero neutral ayuda a que dos partes hallen libre y pacíficamente por si mismas la solución a un conflicto

características

- las partes deben sentir respeto por el mediador
- deben generar confianza entre las partes
- debe conocer el conflicto
- deben identificar que buscan las partes

el mediador debe ser independiente de las partes que estan involucradas en el conflicto (neutral e imparcial)

rol (Howard Raiffa)

- crear un clima de confianza entre las partes
- facilitar la comunicacion entre las partes
- determinar, valorar y clasificar los datos
- facilitar el desarrollo del proceso de negociacion