



Mapa Conceptual.

Nombre del Alumno: María José Hernández Méndez.

Nombre del tema: El Grupo.

Parcial: I

Nombre de la Materia: Comportamiento y Cultura Organizacional.

Nombre del profesor: Nayeli Morales Gómez.

Nombre de la Maestría: Administración en Sistemas de Salud.

Cuatrimestre I.

EL GRUPO.

Se puede definir como:

Dos o más individuos que interactúan entre sí, son interdependientes, que se han unido para lograr objetivos y metas particulares.

Fundamentos del comportamiento grupal y equipos de trabajo.

Las etapas de desarrollo del grupo son:

- Modelo de las 5 etapas:**
- Formación.
 - Tormenta.
 - Normatividad.
 - Desempeño.
 - Movimiento.

El comportamiento del grupo de trabajo incluye:

Variables como la habilidad de los miembros y el tamaño de grupo, el nivel de conflicto y las presiones internas sobre los integrantes para conformar las normas de grupo. Los grupos de trabajo no existen en aislamiento. Son parte de una organización

Tipos de equipos:

- Equipos de solución de problemas.
- Los equipos autodirigidos.
- Equipos interfuncionales.
- Equipos de alto rendimiento.

La formación de los miembros del equipo se da a través de:

- Selección.
- Entrenamiento.
- Recompensas.

Comunicación Organizacional.

Consiste en el:

Proceso de emisión y recepción de mensajes dentro de una organización compleja.

De acuerdo con Goldhaber:

"Es el flujo de mensajes dentro de una red de relaciones interdependientes".

Tipos de Comunicación Organizacional.

Comunicación externa.

Procesos comunicativos que se llevan a cabo en la organización.

Comunicación interna.

Es el conjunto de actividades generadoras de mensajes dirigidos a crear, mantener o mejorar la relación, con los diferentes públicos objetivo del negocio.

Liderazgo en las organizaciones.

El liderazgo es:

Un conjunto de habilidades que hacen que una persona sea apta para ejercer tareas como líder.

House y Dessler proponen cuatro tipos específicos de liderazgo:

- Liderazgo directivo.
- Liderazgo solidario.
- Liderazgo orientado a los resultados.
- Liderazgo participativo.

Ejercicio del poder y la política.

El liderazgo es:

En cierto sentido, un poder personal que permite a alguien influir en otros por medio de las relaciones existentes.

French y Raven señalan cinco tipos de poder:

- El poder coercitivo.
- El poder de recompensa.
- El poder legítimo.
- El poder de competencia.
- El poder de referencia.

Tácticas de poder:

Las tácticas de poder son:

Las formas en que los gerentes influyen en las personas y convierten su poder en acciones específicas.

Una investigación identificó siete elementos en las tácticas de poder:

- La razón.
- La amabilidad.
- La negociación.
- La afirmación.
- Las autoridades superiores.
- Las sanciones.
- La coalición.

Conflicto, negociación y mediación.

El conflicto:

Consiste en una interferencia deliberada, sea activa o pasiva, que busca impedir que la otra parte logre sus objetivos, el conflicto se puede presentar en relaciones entre dos o más personas o grupos.

Negociación

Se refiere a:

Una actividad propia de los seres humanos, frecuente e importante porque se toman decisiones trascendentes. Para negociar se requiere preparación, planeación, estudio, concentración y mucha creatividad.

Mediación

Se refiere a:

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 conflicto.

Diferencia entre mediación y negociación

- 1.- En la mediación un tercero favorece la comunicación de las partes.
2. En la negociación no hay nadie que desde fuera, ayude a favorecer la comunicación y el desarrollo de la negociación, esta (la negociación), dependerá de la buena voluntad de las partes, en busca de resultado satisfactorios.