



# Mi Universidad

## **Mapa Conceptual**

*Nombre del Alumno Felipe Antonio Morales Hernández*

*Nombre del tema UNIDAD III. EL GRUPO*

*Parcial I*

*Nombre de la Materia Comportamiento y Cultura Organizacional*

*Nombre del profesor Dra. Nayeli Morales Gómez*

*Nombre de la Maestría: Administración en Sistemas de Salud.*

*Cuatrimestre Primero*

UNIDAD III EL GRUPO

3.1.- Fundamentos del comportamiento grupal y equipos de trabajo.

Etapas del desarrollo de grupo

Tipos de equipos

Concepto

Se puede definir como dos o más individuos que interactúan entre sí, son interdependientes, que se han unido para lograr objetivos y metas particulares.

Modelo de las cinco etapas

Etapas

- 1.- Formación: que se caracteriza por mucha incertidumbre entre sus
- 2.- Tormenta: que se caracteriza por la existencia de conflicto dentro de este.
- 3.- Normatividad: Se presenta una relación estrecha y cohesión.
- 4.- Normatividad: Se presenta una relación estrecha y cohesión.
- 5.- Movimiento: La etapa final en el desarrollo de grupos, que se caracteriza por el interés de concluir las

El modelo de pasos en equilibrio

Comportamiento del grupo de trabajo

Variables

- Habilidad de los miembros
- Tamaño de grupo
- Nivel de conflicto
- Presiones internas sobre los integrantes

Condiciones externas

Condiciones

- Estrategia de la organización
- Estructura de autoridad
- Regulaciones formales
- Recursos organizacionales
- Cultura organizacional
- Ambiente físico

Equipos de solución de problemas

Los miembros comparten ideas u sugerencias para mejorar los procesos y los métodos de

Autodirigidos

Son grupos de empleados que además de evaluar están en la capacidad de poner en práctica lo que deciden.

Interfuncionales

Están constituidos por equipos que tienen como integrantes a empleados del mismo nivel jerárquico, pero de diferentes áreas de trabajo.

Alto rendimiento

Habilidad: Para la solución de problemas, experiencia técnica, y de toma de decisiones

**3.2.- Comunicación organizacional.**

**Autores**

- Antonio lucas
- Hodgetts y Alman
- Goldhaber

Es el medio que permite orientar las conductas individuales y establecer relaciones interpersonales funcionales que ayuden a trabajar juntos para alcanzar una meta.

Es el proceso mediante el cual un individuo una de las subpartes de la organización se pone en contacto con el otro individuo o con la otra parte.

La comunicación debe reunir los siguientes puntos

- Sistema abierto y complejo que es influenciado por el medio ambiente.
- Implica mensajes, su flujo, su propósito, u dirección y medio empleado.
- Implica personas, sus actitudes, sus sentimientos, sus relaciones y habilidades.

**Marchis**

Plan estratégico de comunicación

Etapas

- 1.- Análisis y diagnostico
- 2.-Comité de comunicación
- 3.-Objetivos de comunicación
- 4.-Estrategias
- 5.- establecimiento de acciones completas
- 6.- Calendario y presupuesto
- 7.- Herramientas de control

**Tipos de comunicación**

Interna

Comunicación que se lleva a cabo dentro de la organización.

Funciones

- Investigar
- Orientar
- Informar
- Animar y coordinar
- Organizar y formar

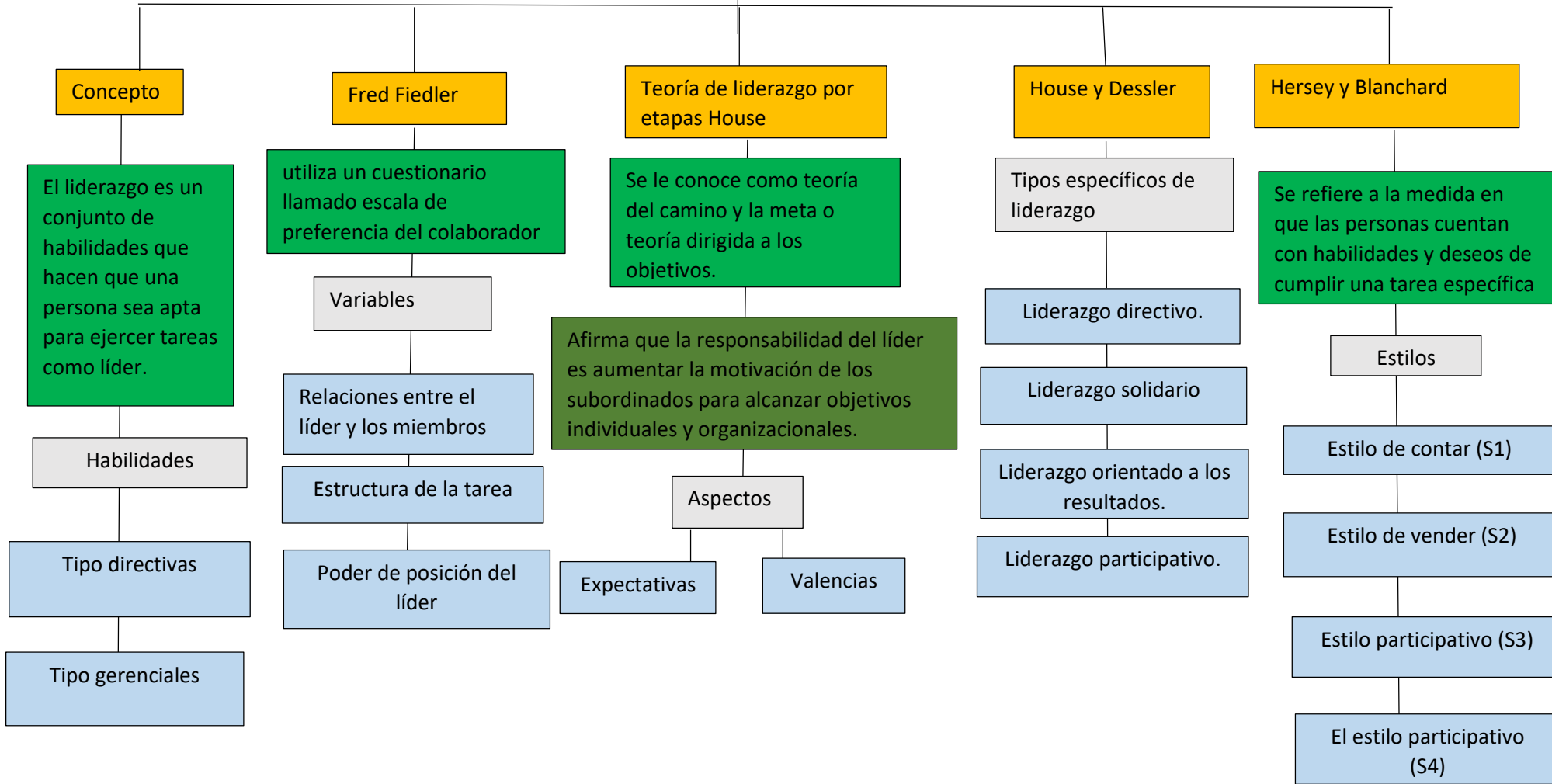
Externa

Conjunto de actividades generadoras de mensajes dirigidos a crear, mantener o mejora las relaciones.

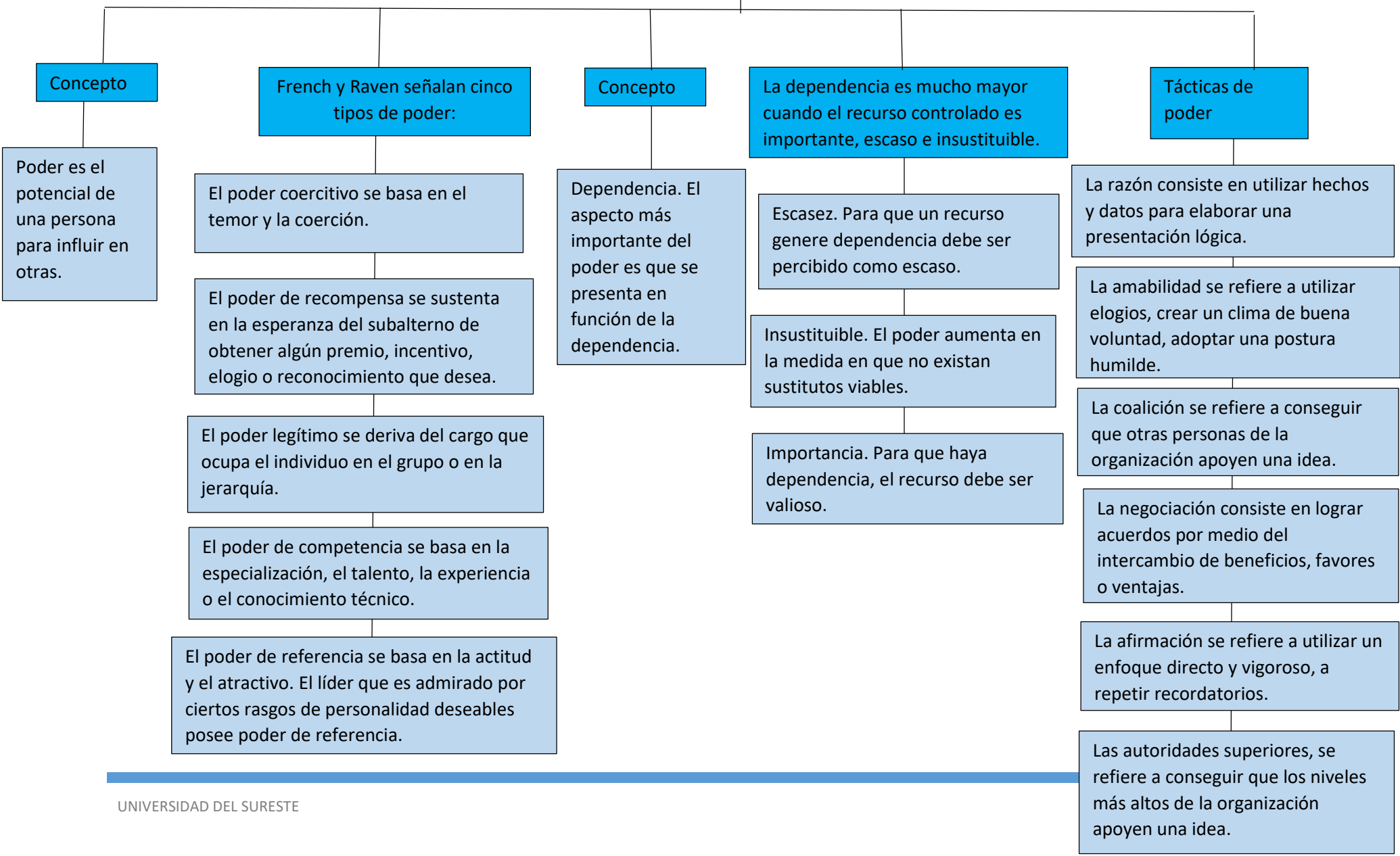
Elementos

- Emisor
- Mensaje
- Canales
- Receptor

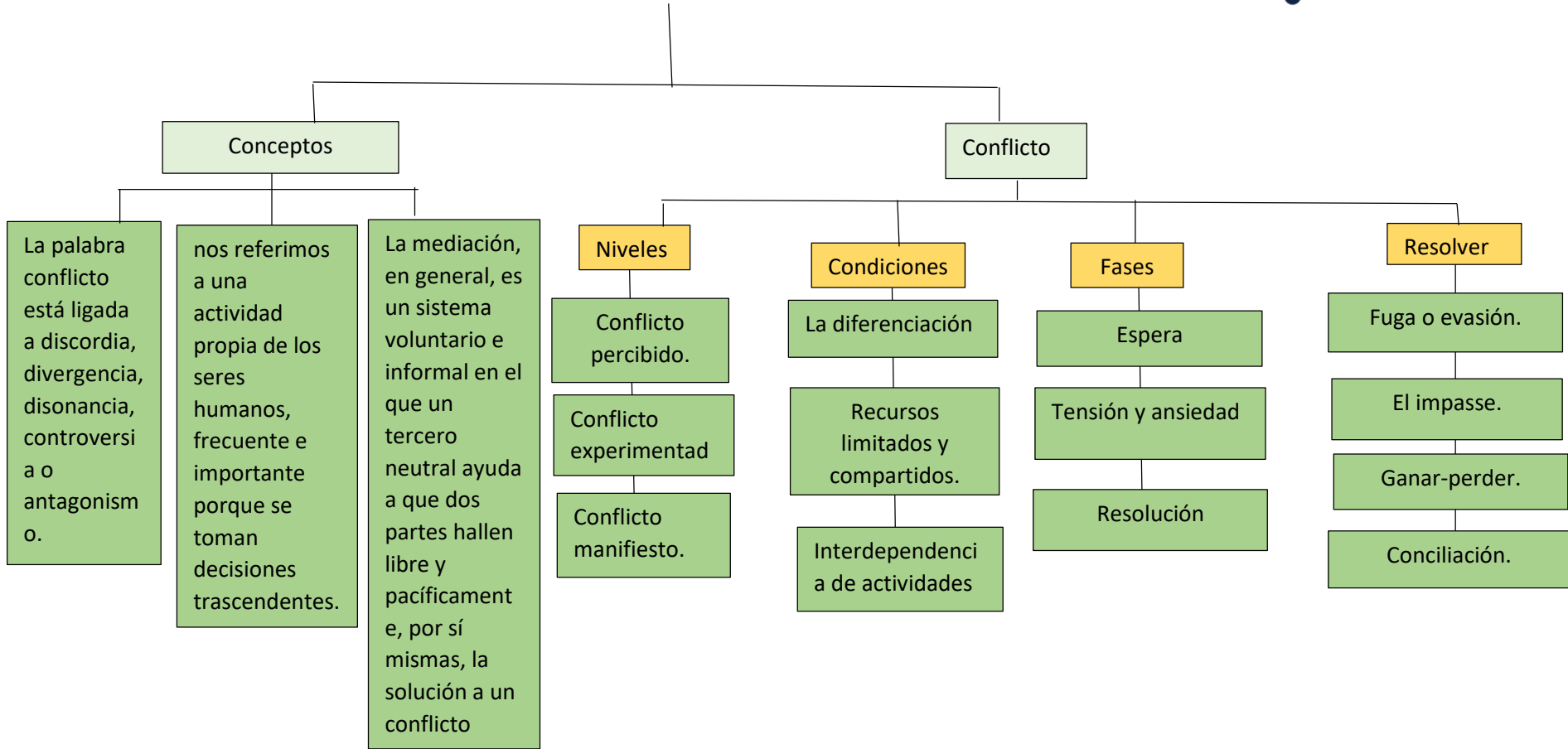
3.3.- Liderazgo en las organizaciones.



### 3.4.- Ejercicio del poder y dependencia



3.5.- Conflicto, negociación y mediación.



3.5.- Conflicto, negociación y mediación.

Estilos de negociación

Mediación

Negociación posicional

Es una estrategia en la que los negociadores asumen una postura incluso antes de entrar en la negociación, y la defienden con una vehemencia creciente.

Negociación fundamentada

La meta fundamental es llegar a descubrir las razones que llevan a los negociadores a estar sentados a la mesa de negociación.

Roberto Valdés Sánchez

El procedimiento mediante el cual las partes de una relación en conflicto, libre y espontáneamente, con la participación de un mediador – tercero cuya función es acercar a las partes

Andrew Floyer Acland

La base de la mediación es la negociación y la tarea del mediador consiste en introducir algunas características especiales para modificar el enfoque basado en la confrontación.

Mediadores

Crear un clima de confianza entre las partes.

Facilitar la comunicación entre las partes.

Clarificar percepciones equivocadas de las

Desentrabar la negociación cuando hay comportamientos negativos o repetitivos.

Determinar, valorar y clarificar los datos.

Recurrir a procedimientos de mediación en la interpretación de los datos

Facilitar el desarrollo del proceso de negociación.

Separar posiciones de intereses.