



**Mi Universidad**

*Alumna: Johana Michel Perez Martinez.*

*Nombre de la Materia: Comportamiento y cultura organizacional*

*Parcial : I*

*Maestria: En sistema de la salud.*

*Unidad: 3 el grupo*

*Docente: Nayeli Morales Gomez.*

SAN CRISTOBAL DE LAS CASAS CHIAPAS; NOVIEMBRE 2022.

# El grupo

## Fundamentos del comportamiento grupal y equipos de trabajo

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

### Etapas del desarrollo de grupo

1. El modelo de las cinco etapas  
Mediante el cual se piensa que los grupos se desarrollan a través de una secuencia estandarizada de 5 etapas.
2. El modelo de pasos en equilibrio

### Comprensión de los trabajos en equipo

en cuanto a los grupos de trabajo es que los equipos producen una sinergia positiva a través de un esfuerzo coordinado

## Comunicación organizacional

Se define en algo que es estudiado o dentro de una organización.

### Tipos de equipos.

1. Equipos de solución de problemas
2. Los equipos autodirigidos
3. Equipos intrafuncionales
4. Equipos de alto rendimiento

### Tipos de comunicación organizacional

#### Comunicación interna

1. Responsabilidades
2. Funciones

#### Comunicación externa

1. Emisor
2. Mensaje
3. Canales
4. Receptor

## Liderazgo en las organizaciones

Es un conjunto de habilidades que hace que una persona sea apta para hacer tareas

### Tipos de liderazgo

1. Liderazgo directivo
2. Liderazgo solitario
3. Liderazgo orientado a los resultados
4. Liderazgo participativo

### Estilos de liderazgo

1. Estilo de contar
2. Estilo de vender
3. Estilo participativo
4. Las personas capacidades pero carentes de iniciativa
5. Estilo delegado.

## Ejercicio del poder y dependencia

Es en cierto sentido un poder personal que permite a alguien influir en otros por medio de las relaciones existenciales.

### Tipos de poder

1. El poder coercitivo
2. El poder de recompensa
3. El poder legitivo
4. El poder de competencia
5. El poder de referencia
6. El poder de coerción

### Tácticas de poder

1. la razón
2. la amabilidad
3. la coalición
4. la negación
5. la afirmación
6. las autoridades
7. las sensaciones

## Conflicto, negociación y medicación

consiste en una interferencia deliberada, sea activa o pasiva, que busca impedir que la otra parte logre sus objetivos.

### Niveles de gravedad del conflicto

1. Conflicto percibido.
2. Conflicto experimentado.
3. Conflicto manifiesto.

condiciones que anteceden a los conflictos.

1. La diferenciación.
2. Recursos limitados y compartidos.
3. Interdependencia de actividades.