



Mi Universidad

Mapa Conceptual

Nombre del Alumno: Mariana López Sandoval

Nombre del tema: Unidad III- El grupo

Parcial: 1er Parcial

Nombre de la Materia: Comportamiento y cultura organizacional

Nombre del profesor: Nayeli Morales Gómez

Nombre de la Licenciatura: Maestría en administración en sistemas de salud.

Cuatrimestre: I ro



3.1.- FUNDAMENTOS DEL COMPORTAMIENTO GRUPAL Y EQUIPOS DE TRABAJO.

1. Etapas del desarrollo de grupo

2. El modelo de pasos en equilibrio

Es ↓

Un grupo se puede definir como dos o más individuos que interactúan entre sí, Para lograr objetivos y metas particulares.

- Formación.
- Tormenta.
- Normatividad.
- Desempeño.
- Movimiento.

- Componentes que determinan la satisfacción y desempeño del grupo.

1. Inercia
2. Transición
3. Aceleración marcada

Se desarrollan en 5 etapas.

Se desarrollan en una secuencia universal de etapas.

- Condiciones externas impuestas sobre el grupo
- Recursos de los miembros del grupo
- Estructura de grupo
- Procesos de grupo
- Tareas de grupo
- Toma de decisiones en grupo

Tipos de equipos

Tipos de equipos

- Equipos de solución de problemas

- Equipos interfuncionales

- Los equipos autodirigidos

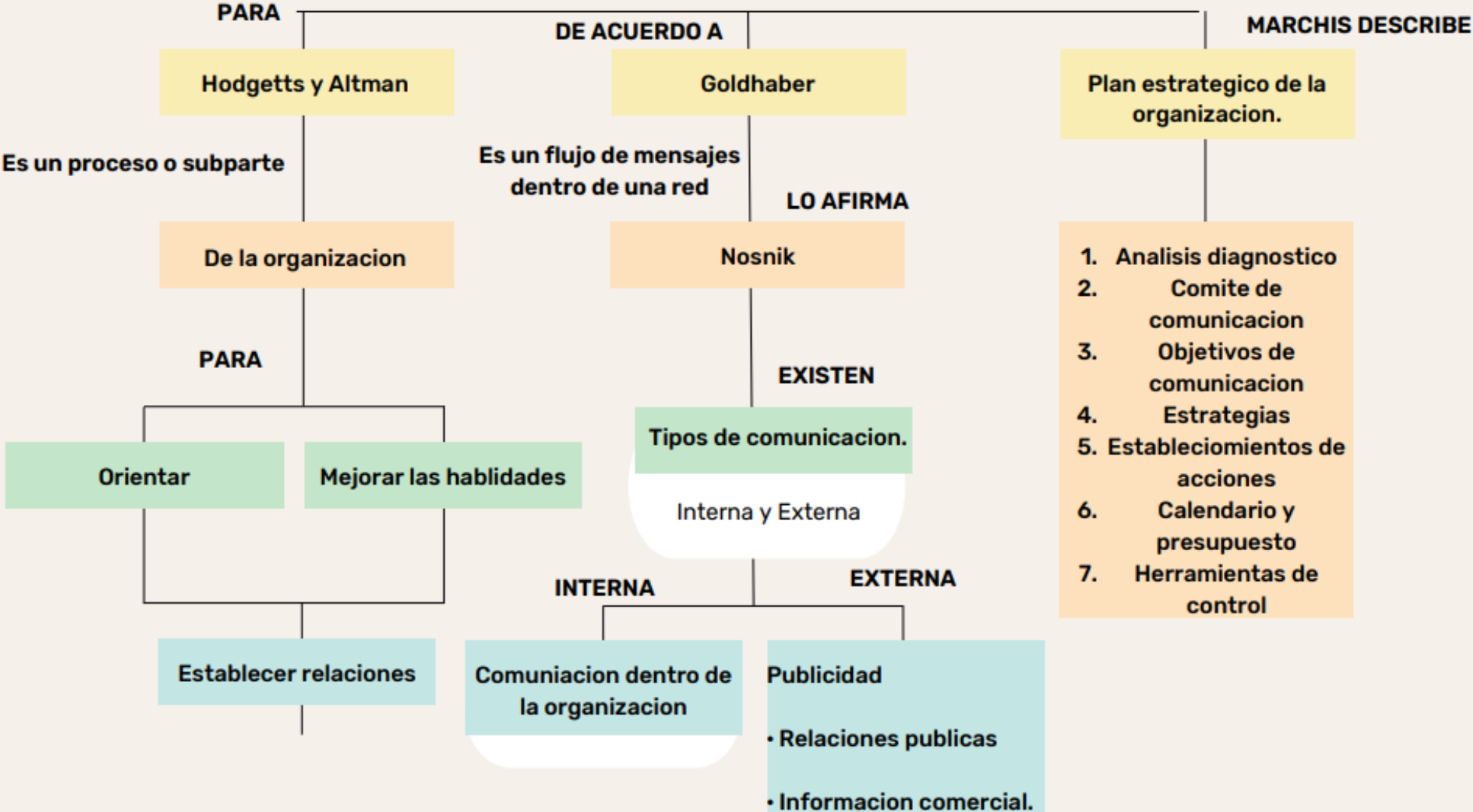
- Equipos de alto rendimiento

3.2.- COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL.

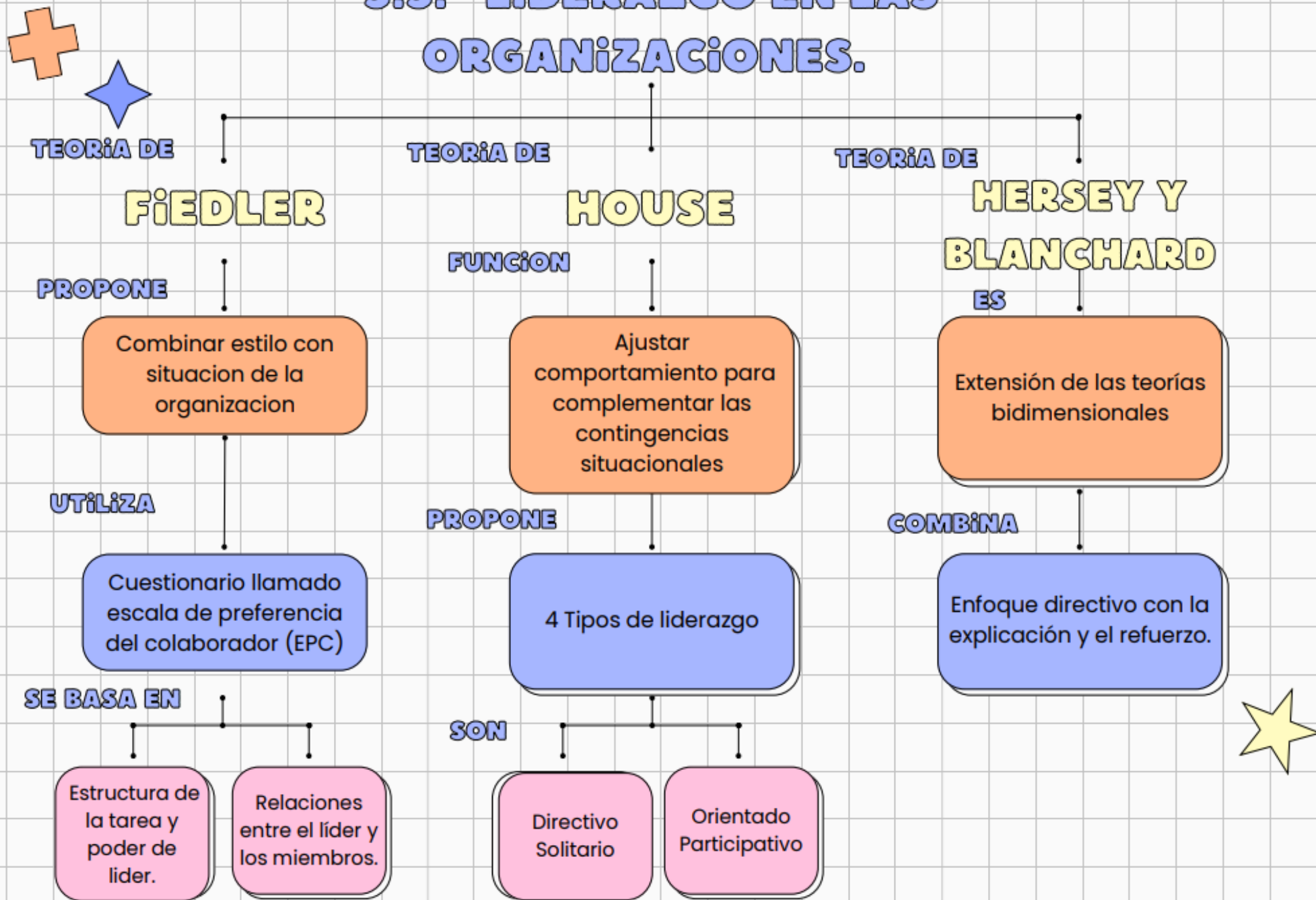
DE ACUERDO A

ANTONIO LUCAS MARIN

SURGE SOBRE LAS NECESIDADES TEORICAS Y PRACTICAS.



3.3.- LIDERAZGO EN LAS ORGANIZACIONES.



3.4.- EJERCICIO DEL PODER Y DEPENDENCIA.

Es

Un poder personal que permite a alguien influir en otros por medio de las relaciones existentes

French y Raven señalan

5 tipos

Liderazgo

Se basa

En el poder de coerción, de recompensa o legítimo

Tácticas de poder

Son

Convierten

Una

Formas en que los gerentes influyen en las personas

Poder en acciones específicas

Una investigación identificó siete elementos

Tipos

1. La razón
2. La amabilidad
3. La coalición
4. La negociación
5. La afirmación
6. Las autoridades superiores
7. Las sanciones o el uso de recompensas

De poder

Tipos

1. El poder coercitivo

3. El poder legítimo

5. El poder de referencia

2. El poder de recompensa

4. El poder de competencia

3.5.- CONFLICTO, NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN.

CONFLICTO

ES

Es un simple desacuerdo o desavenencia.

Niveles de gravedad.

3 condiciones que anteceden los conflictos.

PRODUCE

1. Espera
2. Tension y ansiedad
3. Resolucion

EXISTEN

NEGOCIACION

DEFINEN

Fisher, Ury y Patton

lograr lo que queremos de otros.

José Noé Ríos

Negociar

Por ejemplo:

EXISTEN

ESTILOS DE NEGOCIACIÓN.

MEDIACIÓN

PARA

Mario Jaramillo

Es un sistema voluntario e informal.

Roberto Valdés Sánchez

Llegar a un acuerdo para solucionar sus diferencias.

PARA

PARA

Andrew Floyer Acland

Solución del problema.