



PASIÓN POR EDUCAR

Nombre de alumno: **Brisaida Trigueros Ramírez**

Mtra. Nayeli Morales Gomez

UNIDAD 3 " EL GRUPO "

PASIÓN POR EDUCAR

Frontera Comalapa, Chiapas 12 de noviembre 2022.

UNIDAD III EL GRUPO

Fundamentos del comportamiento grupal y equipos de trabajo.

un

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.

Etapas del desarrollo de grupo

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.

Son

- Formación: que se caracteriza por mucha incertidumbre entre sus miembros.
- Tormenta: que se caracteriza por la existencia de conflicto dentro de este.
- Normatividad: Se presenta una relación estrecha y cohesión.
- Desempeño: Es cuando el grupo es totalmente funcional.

Liderazgo en las organizaciones.

el

Liderazgo ha fascinado al mundo desde hace mucho tiempo y está adquiriendo una importancia cada vez mayor en las organizaciones. La razón es muy sencilla: las empresas requieren líderes que las dirijan correctamente, pues el liderazgo es la manera más eficaz de renovar y revitalizar las organizaciones y llevarlas al éxito y a la competitividad.

Liderazgo es un conjunto de habilidades que hacen que una persona sea apta para ejercer tareas como líder. Se pueden liderar no solo tareas, sino también ideologías o pueden ser un modelo en los que muchos se inspiren por sus labores.

Ejercicio del poder y dependencia.

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

El individuo que posee un puesto importante en una organización tiene poder por ese simple hecho: es el llamado poder del puesto.

La

Capacidad para influir, persuadir y motivar a los subordinados está fuertemente relacionada con el poder que los demás perciben en el líder.

La

Dependencia es inversamente proporcional a las fuentes de abastecimiento. La posesión de algo abundante no aumenta el poder. Si todo el mundo es rico, el dinero no representa una fuente de poder.

Conflicto, negociación y mediación.

La vida es una eterna sucesión de conflictos. En sus interacciones, las personas, los grupos y las organizaciones casi siempre están involucrados en

esta

Ligada a discordia, divergencia, disonancia, controversia o antagonismo.

Fisher, Ury y Patton definen la negociación como —un medio básico para lograr lo que queremos de otros. Es una comunicación de doble vía para llegar a un acuerdo

El modelo de pasos en equilibrio
Más de una docena de estudios de campo y laboratorio sobre grupos confirmaron que los grupos no se desarrollan en una secuencia universal de etapas.

Tipos de equipos

Equipos de solución de problemas:
En los equipos de solución de problemas, los miembros comparten ideas u sugerencias para mejorar los procesos y los métodos de trabajo.

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

Equipos interfuncionales: Están constituidos por equipos que tienen como integrantes a empleados del mismo nivel jerárquico, pero de diferentes áreas de trabajo, que se reúnen para llevar a cabo una tarea.

Implica una apropiación desigual de poder, ya que los miembros del grupo solo acatarán las órdenes, aunque pueda que sí ayuden a tomar decisiones dando su punto de vista y colaborando de otras formas.

Se destaca

Entre los demás y tiene cualidades que le dan la superioridad para desempeñar el papel que posee.

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:

1. *La razón* consiste en utilizar hechos y datos para elaborar una presentación lógica o racional de las ideas.

2. *La amabilidad* se refiere a utilizar elogios, crear un clima de buena voluntad, adoptar una postura humilde y tratar de parecer amigable cuando se pide algo.

3. *La coalición* se refiere a conseguir que otras personas de la organización apoyen una idea.

4. *La negociación* consiste en lograr acuerdos por medio del intercambio de beneficios, favores o ventajas.