



## **UNIVERSIDAD DEL SUR**

### **CAMPUS OCOSINGO**

**MAESTRIA EN ADMINISTRACION EN SISTEMAS DE SALUD**

### **NOMBRE**

**OBDULIA DE JESUS JIMENEZ ALFONZO**

### **TEMA**

**MAPA CONCEPTUAL**

Conjunto de individuos cuyas relaciones mutuas hacen a éstas independientes en algún grado significativo.

### **UNIDAD III EL GRUPO**

- 3.1.- *Fundamentos del comportamiento grupal y equipos de trabajos.*
- 3.2.- *Comunicacion organizacional.*
- 3.3.- *Liderazgo en las organizaciones.*
- 3.4.- *Ejercicio del poder y la política.*
- 3.5.- *Conflicto, negociacion y mediacion.*





# EL GRUPO

GRUPO DE DOS O MAS PERSONAS INTERACTUANDO ENTRE SI, SON INTERDEPENDIENTES PARA LOGRAR UNA META EN PARTICULARES.

## FUNDAMENTOS DEL COMPORTAMIENTO GRUPAL Y EQUIPOS DE TRABAJO

Etapas del desarrollo

Modelo de pasos en equilibrio

Comprensión de trabajo en equipo.

### Tipos de equipos

- \*Solución de Problemas
- \*Auto dirigidos
- \*Interfuncionales
- \*Rendimiento
- \*Lidere-za

## COMUNICACION ORGANIZACIONAL

Conducta y relaciones interpersonales

Plan estratégico de comunicación

Tipos de comunicación organizacional

- \*Comunicación Interna
- \*Comunicación External

## LIDERAZGO EN LAS ORGANIZACIONES

Teorías de Liderazgo  
\*Teoria de Fred Fiedler  
\*Teorias House

Estrategias y factores

### Tipos de liderazgos:

- \*Liderazgo orientado
- \*Liderazgo participativo
- \*Liderazgo solidario
- \*Liderazgo directivo

## EJERCICIO DEL PODER Y LA POLITICA

Tipos de poder segun French y Raven

- \*Poder coercitivo
- \*Poder de recompensa
- \*Poder Legitimo
- \*poder de competencia
- \*Poder de referencia

Tacticas de poder (metodos)

- \*\*Elaborar presentación lógica.
- \*Amabilidad.
- \*Coalición y Organización.
- \*Negociación.
- \*Afirmación.
- \*Autoriddes superiores.
- \*Sanciones.

## CONFLICTO, NEGOCIACIÓN MEDIACIÓN

Niveles de gravedad del conflicto

### Tipos de conflicto

- \*Percibido
- \*Experimentado
- \*Manifiesto

### Condiciones que anteceden

- \*La diferenciación.
- \*Recursos limitados y compartidos.
- \*Interdependencia de actividades.

### Estilos de Negociación

- \*Posicional
- \*Fundamentada en Intereses
- \*La medicion