



Mi Universidad

Mapa Conceptual

Nombre del Alumno: Blanca Natali Vázquez Roblero

Nombre del tema:

Unidad III: El Grupo

Nombre de la Materia: Comportamiento y Cultura Organizacional

Nombre del profesor: Nayeli Morales Gómez

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

Cuatrimestre: I

UNIDAD III EL GRUPO

Fundamentos del comportamiento grupal y equipos de trabajo

Grupo

Se define como

- Dos o mas individuos que interactúan entre si, que se unen para lograr objetivos y metas particulares.

Se conforma de

Dos

Componentes que

Los

La

Las

Modelos

De 5 etapas

1. Formación
- 2.-Tormenta
- 3.Normatividad
4. Desempeño
5. Movimiento

Pasos en equilibrio

Periodos de inercia distribuida a intervalos del tiempo acuerdo al interés del grupo.

Determinan satisfacción y desempeño del grupo

Las cuales son

- Condiciones externas
- Recursos
- Estructura
- Procesos
- Tareas
- Toma de decisiones

Tipos

- De solución de problemas
- Auto dirigidos
- Interfuncionales
- De alto rendimiento .

Formación de los miembros del equipo

Por medio de

- Selección
- Entrenamiento
- Recompensas

Influencias sobre los equipos y grupos

Son

- Contexto
- Metas
- Cohesión
- liderazgo

Comunicación Organizacional

Se define como

Conjunto total de mensajes que se intercambian entre los integrantes de una organización.

Plan estratégico de la comunicación

Análisis diagnostico

Investigaciones del publico, interna, externa y de la competencia.

Comité de comunicación

Especialistas en comunicación para evaluar e implementar estrategias. .

Objetivos

Establecer metas.

Estrategias

Identificar puntos fuertes y débiles para el logro del objetivo

Establecimiento de acciones concretas

Establecer circunstancias, recursos, áreas implicadas y resultados previstos.

Calendario y presupuesto

Fijar fechas para las acciones y dar a conocer cuanto costaran

Herramientas de control

Implementar mecanismos de evaluación y control de resultados

Tipos de comunicación organizacional

Se divide en

Interna

Logro de los objetivos establecidos entre la empresa, sus empleados y el resto del publico interno de la institución

Sus funciones son

Investigar, orientar, informar, animar, coordinar, organizar campañas y formar a todos los miembros para el logro de los objetivos

Externa

Transmisión y recepción de datos con los diferentes publicos objetivo del negocio.

Interviene el

Proceso externo

Elementos

- Emisor
- Mensaje
- Canales
- Receptor

Denominaciones

- Publicidad
- Información comercial
- Relaciones publicas

UNIDAD III EL GRUPO

Liderazgo en las organizaciones

Se define como

Conjunto de habilidades que hacen que una persona sea apta para ejercer tareas como líder.

Teorías de liderazgo

Teoría de la contingencia de liderazgo de Fiedler

Tipos

- Orientado hacia las relaciones
- Orientado hacia las relaciones

Escala de preferencia del colaborador con términos positivos en dicho cuestionario

Escala de preferencia del colaborador con términos bajos en dicho cuestionario

Se basa en

3 variables

- Relaciones entre el líder y los miembros
- Estructura de la tarea
- Poder de posición del líder

Teoría de liderazgo por etapas House

El líder aumenta la motivación de los subordinados para alcanzar objetivos individuales y organizacionales

Tipos

- Liderazgo directivo
- Liderazgo solidario
- Liderazgo orientado a los resultados
- Liderazgo participativo

El líder explica que y como se realizaran las actividades a los subordinados

El líder toma en cuenta las necesidades y bienestar de los subordinados

El líder es el indicado para alentar a los subordinados a buscar retos

El líder toma en cuenta sugerencias de los subordinados para tomar decisiones.

Teoría de la situación de liderazgo de Hersey y Blanchard

El líder se ciña a los comportamientos propios del trabajo de acuerdo a la preparación que los subordinados tienen para desempeñar sus tareas.

Estilos

- Estilo de contar
- Estilo de vender
- Estilo participativo
- Estilo delegador

para subalternos con escasa preparación que no desean asumir responsabilidades propias

Para subalternos poco preparados pero desean asumir la responsabilidad de trabajo

Personas capacitadas pero carentes de iniciativa. Fortalece el deseo de desempeñar el trabajo.

Subalternos con buena preparación, capacidad, iniciativa y voluntad para asumir responsabilidades.

Ejercicio del poder y dependencia

Poder

Capacidad de controlar las decisiones y las acciones de otras personas

Tipos

- 1.- Coercitivo
- 2.- De recompensa
- 3.- Legítimo
- 4.- De competencia
- 5.- De referencia

Al no cumplir con las exigencias sufre un castigo o sanción.

Al cumplir, se obtiene un premio, incentivo, elogio o reconocimiento.

Se basa en los niveles jerárquicos para la autoridad.

El líder es una persona que posee competencias y conocimientos superiores.

Se basa en el carisma de la persona misma, independientemente de su puesto.

Dependencia

Cuanto mas depende un subordinado de su jefe, mayor será su poder.

Para ello

- 1. El recurso debe ser valioso.
- 2.- Ser percibido como escaso.
- 3.- Insustituible

UNIDAD III EL GRUPO

Conflicto, negociación y mediación

Conflicto

Se define como

Interferencia deliberada, activa o pasiva, que impide que la otra parte logre sus objetivos.

Niveles de gravedad del conflicto

Conflicto percibido

Los objetivos son diferentes y existe posibilidad de interferencia

Conflicto experimentado

Provoca sentimientos de hostilidad, rabia, miedo e incrueldad entre ambas partes.

Conflicto manifiesto

Se expresa con una conducta de interferencia activa o pasiva de al menos una de las partes.

Condiciones que anteceden a los conflictos

La indiferenciación

Se da por objetivos e o intereses distintos a los de otros grupos y la percepción incompatible

Recursos limitados y compartidos

Se da cuando uno pretende obtener mas recursos, aun siendo limitados y escasos.

Interdependencia de actividades

Se da cuando un grupo no puede realizar su tarea a menos que otro haga la suya .

Proceso de conflicto

1.- Espera

Se deriva del propio bloqueo y es la esencia del conflicto

2.- Tensión y ansiedad

Provocada por la demora y la frustración

3.- Resolución

1. Fuga-evasión
- 2.- El impasse
- 3.- Ganar-perder
- 4.- Conciliación
- 5.-Integración

Negociación

Se define como

Acción mediante la cual dos o as personas tratan de resolver un asunto.

Se divide en

Negociación no asistida

Sin presencia de alguien mas, resuelven sus diferencias.

Negociación asistida

Se necesita de alguien mas para que la negociación se lleve a cabo.

Estilos de negociación

Posicional

Los negociadores asumen una postura antes de entrar ala negociación y la defienden.

Fundamentada en intereses

El objetivo es satisfacer los intereses reales de los negociadores

Mediación

Se refiere a

Proceso analítico de solución de problemas en las que intervienen terceros entrenados

El Mediador

Debe

- Ser neutral, Imparcial
- Generar confianza
- Identificar que buscan las partes.
- Facilitar la comunicación
- Determinar, valorar y clarificar los datos.