



NOMBRE DEL ALUMNO: ELEAZAR GIRON LOPEZ

NOMBRE DEL TEMA: UNIDAD 4 (4.1-4.6)

PARCIAL: 1

NOMBRE DE LA MATERIA: PSICOLOGIA ORGANIZACIONAL

NOMBRE DEL PROFESORA: VIRIDIANA LOPEZ SANCHEZ

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: TRABAJO SOCIAL Y GESTION COMUNITARIA

CUATRIMESTRE: 6TO

LUGAR Y FECHA DE ELABORACIÓN: 11 DE JUNIO DEL 2023

Unidad 4.1 – 4.6

Grupos formales: Son aquellos que se establecen dentro de una estructura organizativa, con roles y responsabilidades definidos para cumplir con tareas específicas.

Grupo: Dos o más individuos que interactúan y se reúnen para alcanzar objetivos específicos.

Grupos no formales: Son interacciones sociales espontáneas que surgen fuera de la estructura organizativa formal y se basan en intereses comunes, relaciones personales o necesidades compartidas. No tienen roles o responsabilidades predefinidos.

El manejo del recurso humano es inestable debido a las condiciones emocionales y psicológicas de los individuos, lo cual representa un desafío. El liderazgo es clave, requiere características como creatividad, dinamismo, habilidades de comunicación y apoyo al equipo para lograr metas individuales.

El humano por naturaleza se mueve en grupos sociales debido a que es un ser social, y es así como se trabaja para conseguir objetivos

- Percepción social
- Estereotipos
- Personificación
- Representación por contraste
- Atribución de motivos y causalidad

EJEMPLOS DE TIPOS DE GRUPOS:

Grupo formal: Organizado y con objetivos explícitos establecidos.

Grupo informal: Objetivos implícitos y formado de manera espontánea.

Grupos espontáneos: Se forman de manera no planificada y sin una estructura establecida.

Entre sus ventajas están:
información y conocimientos más completos, aunando capacidades de varios sujetos.
Diversidad de enfoques, permite visión heterogénea y más amplia frente a la resolución de problemas
Son medios para generar nuevas ideas y soluciones creativas a problemas complejos

Desventajas:

Lentitud, el trabajo de grupo requiere más tiempo
El conformismo y reducción de juicios críticos, derivados del deseo de pertenecer al grupo, evitando expresar ideas opuestas para no ser excluido

Hay tres formas de entender los roles: el rol esperado (lo que los demás esperan de esa persona en ese papel), el rol percibido (las conductas que la persona cree que debe llevar a cabo) y el rol ejercido (lo que realmente hace, que puede ser diferente a lo esperado o percibido).

Los roles son los diferentes papeles que una persona desempeña al participar en un grupo.

- A) El líder es el rol que puede o no coincidir con las personas que desempeñan otros roles en el grupo.
- B) Los roles facilitadores y obstaculizadores son aquellos que cualquier miembro del grupo puede asumir y afectan la dinámica y el ritmo del grupo.
- C) Los roles centrados en la tarea y en el mantenimiento del grupo están relacionados con las motivaciones de los miembros y se clasifican así.

La toma de decisiones en una empresa varía según su tamaño y estructura. En grandes empresas, hay delegación de decisiones, mientras que en empresas familiares y pymes, un pequeño grupo de personas suele ser responsable de tomar las decisiones.

La toma de decisiones en una empresa es el proceso de elegir una opción entre varias para resolver problemas o determinar acciones que afecten a la empresa, ya sea a nivel global o en áreas específicas.

- Decisiones de dirección
- Decisiones estratégicas
- Decisiones individuales
- Decisiones operativas
- Decisiones rutinarias o programadas
- Decisiones de riesgo

Dominante

El tipo de personalidad dominante se caracteriza por ser trabajador, centrado en objetivos y en ocasiones se le llama "colérico" o "tipo A".

Expresivo

Las personas expresivas son las que hacen a los vendedores naturales y tienen la capacidad de utilizar su extroversión en su beneficio.

El tipo de personalidad empresarial influye en la forma en que gestionas tu empresa y tomar decisiones. Conocer tu tipo de personalidad te permite evaluar tu estilo de toma de decisiones en los negocios. Hay cuatro tipos básicos de personalidad empresarial que se corresponden con diferentes conjuntos de rasgos de personalidad.

Introvertidos:

Los introvertidos en los negocios son personas analíticas que piensan cuidadosamente antes de actuar. Se basan en hechos y datos en lugar de emociones al tomar decisiones comerciales.

Relacional:

El tipo de personalidad relacional se caracteriza por ser expresivo, pero hasta cierto punto. Estos empresarios se desenvuelven bien en situaciones de grupo y se guían por sus relaciones con los demás empleados.