

Mapa conceptual del grupo

Organizaciones, grupos y equipos de trabajo

12/10/2023

Maestría en administración en sistemas de salud

JESUS ANTONIO GARCIA SALVADOR

Comportamiento y Cultura Organizacional

Docente: NAYELI MORALES GÓMEZ

Universidad del sureste

El grupo

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

Formación: Se caracteriza por mucha incertidumbre entre sus miembros.

Tormenta: 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.

Movimiento: caracterizado por el interés de concluir las actividades.

Conformada por

Tipos de grupos

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

Equipos interfuncionales: Constituidos por empleados del mismo nivel jerárquico, pero de diferentes áreas de trabajo, se reúnen para llevar a cabo una tarea

Equipos autos dirigidos: grupos de empleados que además de evaluar ponen en práctica lo que deciden

Equipos de alto rendimiento: tienen una visión en común, solución de problemas, experiencia técnica, y toma de decisiones, necesitan un líder y una estructura que proporcione un enfoque y dirección, las tareas deben estar designadas y el trabajo debe estar equitativamente distribuido.

Comunicación organizacional

Es el proceso por medio del cual los miembros recolectan información pertinente acerca de su organización y los cambios que ocurren dentro de ella

Tipos

Comunicación interna

Procesos comunicativos que se llevan a cabo dentro de la organización

1. Investigar
2. Orientar
3. Informar
4. Animar y coordinar
5. Organizar campañas
6. Formar

Comunicación externa

Es la transmisión y recepción de datos, pautas, imágenes, referidas a la organización y a su contexto, centrado en sus clientes

1. Emisor
2. Mensaje
3. Canales
4. receptor

Comprendida por

1. Publicidad
2. Relaciones públicas
3. Información comercial

Liderazgo en las organizaciones

Tipos de Liderazgo

Orientado hacia las relaciones

Orientado hacia las tareas

Según

House y Dessler

Conformada por

Existen 4 tipos de liderazgo

Liderazgo directivo: el líder explica qué deben hacer los subordinados y cómo tienen que ejecutar sus tareas.

Liderazgo solidario: El líder se concentra en las necesidades de los subordinados en su bienestar y promueve un clima de trabajo amigable

Liderazgo orientado a los resultados: El líder otorga importancia a la definición de objetivos y retos.

Liderazgo participativo: el líder consulta a los subordinados, les pide sugerencias y las toma en cuenta antes de tomar decisiones.

1. La razón
2. La amabilidad
3. La coalición
4. La negociación
5. La afirmación
6. Las autoridades superiores
7. Las sanciones

Liderazgo

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

Líder

Un líder tiene la capacidad de motivar a la gente porque tiene características emocionales que generan empatía en sus seguidores

Tipos de poder

Conformado por

El poder coercitivo se basa en el temor y la coerción.

El poder de recompensa se sustenta en la esperanza del subalterno de obtener algún premio o incentivo

El poder legítimo se deriva del cargo que ocupa el individuo en el grupo o en la jerarquía.

El poder de competencia se basa en la especialización, el talento, la experiencia o el conocimiento técnico

El poder de referencia se basa en la actitud y el atractivo. El líder que es admirado por ciertos rasgos

Tácticas

Compuesta por

Conflicto

Implica el uso de poder en disputas que involucran intereses opuestos

Niveles

1. Conflicto percibido
2. Conflicto experimentado
3. Conflicto manifiesto

Antecedentes

1. La diferenciación
2. Recursos limitados y compartidos
3. Interdependencia de actividades

Negociación

Para negociar se requiere preparación, planeación, estudio, concentración y mucha creatividad, su objetivo es llegar a acuerdos

Estilos

1. Negociación posicional
2. Negociación fundamentada en intereses

Mediación

Proceso analítico de solución de problemas en el que las partes son ayudadas a resolver sus propias disputas por terceros entrenados

Rol del mediador

Asiste a las partes en búsqueda de soluciones, mediante la presentación de sugerencias y la exploración de escenarios. El mediador debe ser independiente de las partes que están involucradas en el conflicto, debe ser neutral e imparcial.