



Cuadro Sinóptico

Nombre del Alumno: Lyndsey Nicole Garcia Garcia

Nombre del tema: Dinamica de la Organización

Parcial: I

Nombre de la Materia: Comportamiento Organizacional

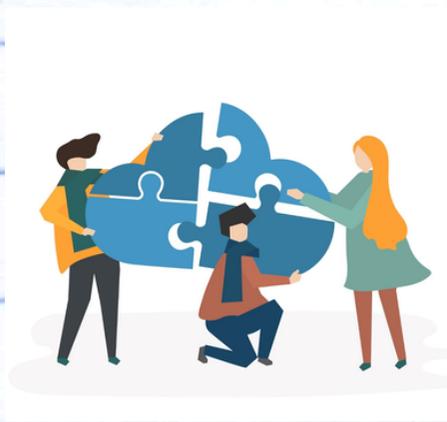
Nombre del profesor: Alejandro Aguilar

Nombre de la Licenciatura: Contaduría Pública y Finanzas

Cuatrimestre: 5to

Comitán de Domínguez, A 05 de Abril del 2025.

LA DINÁMICA DE LA ORGANIZACIÓN



TEORÍA ERC Y TEORÍA DE LOS DOS FACTORES DE HERZBERG

1. Las necesidades de existencia se refieren al bienestar físico: la existencia, la preservación y la supervivencia. Incluyen las necesidades fisiológicas y las de seguridad de Maslow.
2. Las necesidades de relaciones se refieren al deseo de interacción con otras personas, es decir, a las relaciones sociales. Incluyen las categorías sociales y los componentes externos de las necesidades de estima de Maslow.
3. Las necesidades de crecimiento se refieren al desarrollo del potencial humano y al deseo de crecimiento personal. Incluyen los componentes intrínsecos de la necesidad de estima de Maslow, así como la necesidad de autorrealización.

TEORÍA DE LAS NECESIDADES ADQUIRIDAS DE MCCLELLAND

1. La necesidad de realización (need for achievement) es la necesidad de éxito competitivo, búsqueda de la excelencia, lucha por el éxito y realización en relación con determinadas normas.
2. La necesidad de poder (need for power) es el impulso que lleva a controlar a otras personas o influir en ellas, a conseguir que adquieran un comportamiento que no tendrían de forma natural.
3. La necesidad de afiliación (need for affiliation) es la inclinación hacia las relaciones interpersonales cercanas y amigables, el deseo de ser amado y aceptado por los demás.

MOTIVACIÓN Y CULTURA

- La teoría de la jerarquía de necesidades de Maslow también se ciñe a la realidad estadounidense y coloca en la cúspide de la pirámide las necesidades de realización personal.
- la necesidad de realización implica dos características culturales: una moderada aceptación de riesgos a diferencia de las culturas que evitan la incertidumbre y el enfoque en el desempeño, que se basa en conquistas materiales, una característica típica de países anglosajones, como Estados Unidos, Canadá e Inglaterra, pero poco frecuente en Portugal y Chile.

NATURALEZA DE LOS GRUPOS

- El grupo es una importante unidad de análisis, de igual manera, adquiere gran relevancia conocer su dinámica grupal, es decir, las fuerzas que están detrás de las relaciones entre miembros de un grupo en una situación social.
- El concepto de grupo se puede definir de distintas maneras, según la perspectiva que se utilice.

TIPOS DE GRUPOS

- Los grupos formales pueden ser:
1. Grupos de mando. Son grupos tradicionalmente determinados por las relaciones formales de autoridad y están definidos en el organigrama.
 2. Grupos de tarea. Son grupos definidos por la organización y formados por personas que ejecutan determinadas tareas o funciones.
 3. Grupos temporales con plazos definidos. Se forman para ejecutar ciertas tareas de la organización y tienen una duración definida, como las comisiones.
- Los grupos informales pueden ser:
1. Grupos primarios, también llamados grupos pequeños. En términos técnicos existe una diferencia entre ambos.
 2. Grupos de interés. Son los grupos de personas que se unen para enfrentar problemas similares o alcanzar un objetivo común que satisfará sus intereses individuales.
 3. Grupos de amistad. Son grupos de personas que van más allá del entorno laboral y que tienen relaciones sociales.
 4. Coaliciones. Investigaciones recientes han revelado que el nivel social puede afectar la formación de alianzas estratégicas en las organizaciones.

