



Cum “vindem” coeziunea la echipa de proiect?

Eugen Dumbravă

Senior HR Consultant

www.hr-romania.ro

E-mail: eugen.dumbrava@hr-romania.ro



Repere

- C = forta care tine la un loc moleculele unei substante
- pentru grup: C = totalitatea cimpului de forte care ii tine pe membri laolalta
- exprima atractia globala a grupului asupra membrilor, prin functia de control, a presiunii spre uniformitate si a integrarii afective
- formeaza sentimentul de “noi”



Surse

- **extrinseci** = anterioare formarii grupului (norme, valori, modele)
- **intrinseci** = rezultate din interactiunea grupului, din normele consensuale ale gr, sentimente si motivatii

(a) **socioafective**: rezultatul atractiilor si respingerilor dintre membrii grupului, bazat pe valori expectatii si motive specifice

(b) **socio - operatorii**: datorate organizarii interne a grupului ca sistem, a urmaririi scopurilor sale, a exercitarii controlului, a structurarii retelei de comunicare si influenta interpersonală



Derapaje

- **conformismul de grup:**
 - tendinta de uniformizare a conduitei membrilor gr;
 - nerespectarea prescriptiilor adoptate printr-un consens tacit
= respingerea valorilor colective
 - e resimtit ca o garantie a acceptarii de grup
- **deviationismul:**
 - tendinta indepartarii de la prescriptiile comportamentului perceput ca fiind “normal” de catre grup
 - negarea valorilor normelor si modelelor acceptate de grup



Relatii preferentiale

- spatialitatea = apropierea fizica si sociala
- aspectul fizic al persoanei = prima impresie...
- asemanarea personala
- informatia generatoare de atractie interpersonală
- valorizarea prin relatie



Schimbul

(1) da/primește resurse:

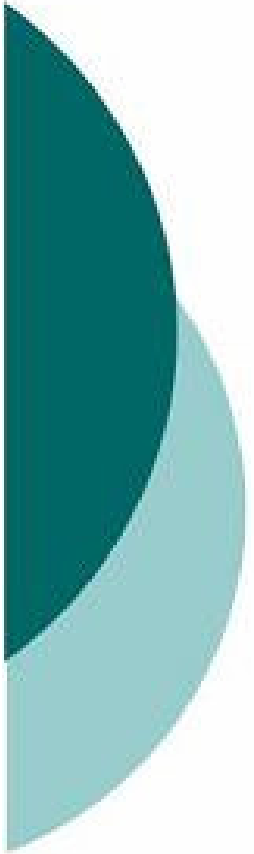
- servicii
- bani
- bunuri
- informație
- statut
- protecție
- valorizare sau considerație pozitivă

(2) strategii:

- cooperarea
- rezistența (cit mai puține concesi)
- adecvarea reciprocă

Conul coeziunii (Martin, 2004)





Va multumesc!

Intrebari