



Alumno: Aracely Matías Díaz

Profesor: Ing. Darely Eunice Santizo Gutiérrez

PASIÓN POR EDUCAR

Actividad: Mapa

Materia: Toma de decisiones

Grado: 8° Cuatrimestre LAE

Grupo: "A"

Frontera Comalapa Chiapas a 03 de Abril de 2022.

NEGOCIACIÓN Y TOMA DE DECISIONES

MANEJO DE CONFLICTOS

Características

Causas

Efectos

Desacuerdo o problema

Percibido

Conflicto con uno mismo

Positivos

Negativos

Que

Experimentado

Insatisfacción

Oportunidad de cambio

Produce hostilidad

Existe y es inevitable

Manifiesto

Poca información

Aprendizaje

Bloquea oportunidades

No es necesariamente negativo

Expectativas

Percepciones

Individual

Inhibe la comunicación

Requiere de pluralidad de actores

Muy bajas

Diferencias

Y

Baja el rendimiento

Puede llegar a la violencia

o

En

Grupal

Motivo de

Muy altas

Estilos de personalidad

Aumenta habilidades

Ansiedad, tensión

Raza

En la

Y

Género

Toma de decisiones

Preocupaciones

NEGOCIACIÓN Y TOMA DE DECISIONES

NEGOCIACIÓN

Concepto

Proceso

Que

Busca la aceptación

De

Ideas

Propósitos

O

Intereses

Que

Busca alcanzar objetivos de los involucrados

Técnicas

Negociación acomodativa

Perder-ganar

Postura dócil

Y

Conciliadora

Reconociendo la posición de poder

Que tiene

La contraparte

Negociación competitiva

Ganar-perder

Posición agresiva

Conflicto de intereses

Donde

Se gana todo lo que el otro pierde

Sin ceder oportunidades al otro

Negociación colaborativa

Ganar-ganar

Acuerdos beneficiosos

Para

Ambas partes

Intereses

Mutuos e individuales

Cooperación

Y

Trabajo en equipo

Negociación evitativa

Perder-perder

Acuerdo contraproducente

Intereses en juego

Ambas partes pierden

**NEGOCIACIÓN
Y TOMA DE
DECISIONES**

**Toma de
decisiones**

Enfoques

Herramientas

Positivos

Ver
problemas
como retos

Capacidad

Para

Afrontar los
problemas

Invertir
tiempo y
esfuerzo

En

Solución de
problemas

Negativos

Frustración y
estres

frente a

Los
problemas

Dudas

De la

Propia
habilidad

Para

Dar solución

**Lluvia de
ideas**

Aplicada

Al trabajo en
equipo

Objetivo

Obtención de

Ideas
originales



Diversas
soluciones

Estímulo de la
creatividad

Eliminación
de bloqueos

**Diagrama de
Ishikawa**

Organiza y
representa

Diferentes te
orías

Sobre

Causas de un
problema



**Diagrama de
Pareto**

Comparación
cuantitativa

Y

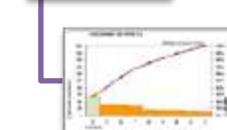
Ordenada

De

Factores

Muy
importantes

Poco
importantes



**Árbol de
ideas**

Plantea el
problema

Desde

Distintas
perspectivas
de acción

Analiza todas

Las

Posibles
soluciones

