



Nobre del alumno: Rudy David Perez Gonzalez

Nobre del profesor: ING. DARELY EUNICE SANTIZO

Nombre del trabajo: MAPA CONCEPTUAL.

Materia: TOMA DE DECISIONES.

Grado: 8 CUATRIMESTRE.



FRONTERA COMALAPA CHIAPAS 2 DE ABRIL DEL 2022

NEGOCIACION Y TOMA DE DECISIONES

CONFLICTO

Esta en la naturaleza del hombre y es inevitable

con nosotros mismos

Solemos presentarlos como situación negativa

es evaluado como negativo.

ESTUDIAR LAS PARTES DE LA:

Emoción

Deseos

Comunicaciones

conocer nuestro estilo de manejo de conflictos

Desarrollar conocimiento acerca del conflicto

CINCO ESTILO DEL MANEJO DE CONFLICTO

Competir es ser afirmativo y no cooperador

complacer es no ser afirmativo y ser cooperador

Evadir es no afirmativo y no cooperador

Colaborar significa ser tanto afirmativo como cooperador

Transigir significa un punto intermedio entre afirmación y cooperación.

EL CONFLICTO ES EVALUADO Y CONOCIDO COMO NEGATIVO, CAUSAS:

Luchamos por evitarlo

produce traumaticas

Puede conducir a grandes cambios y mejora

Amenaza para representantes del estatutus vigente



