



Mi Universidad

Mapa conceptual y cuadro sinóptico

Nombre del Alumno: Susana Vidal Gómez

Nombre del tema: El pensamiento de liderazgo y Negociación

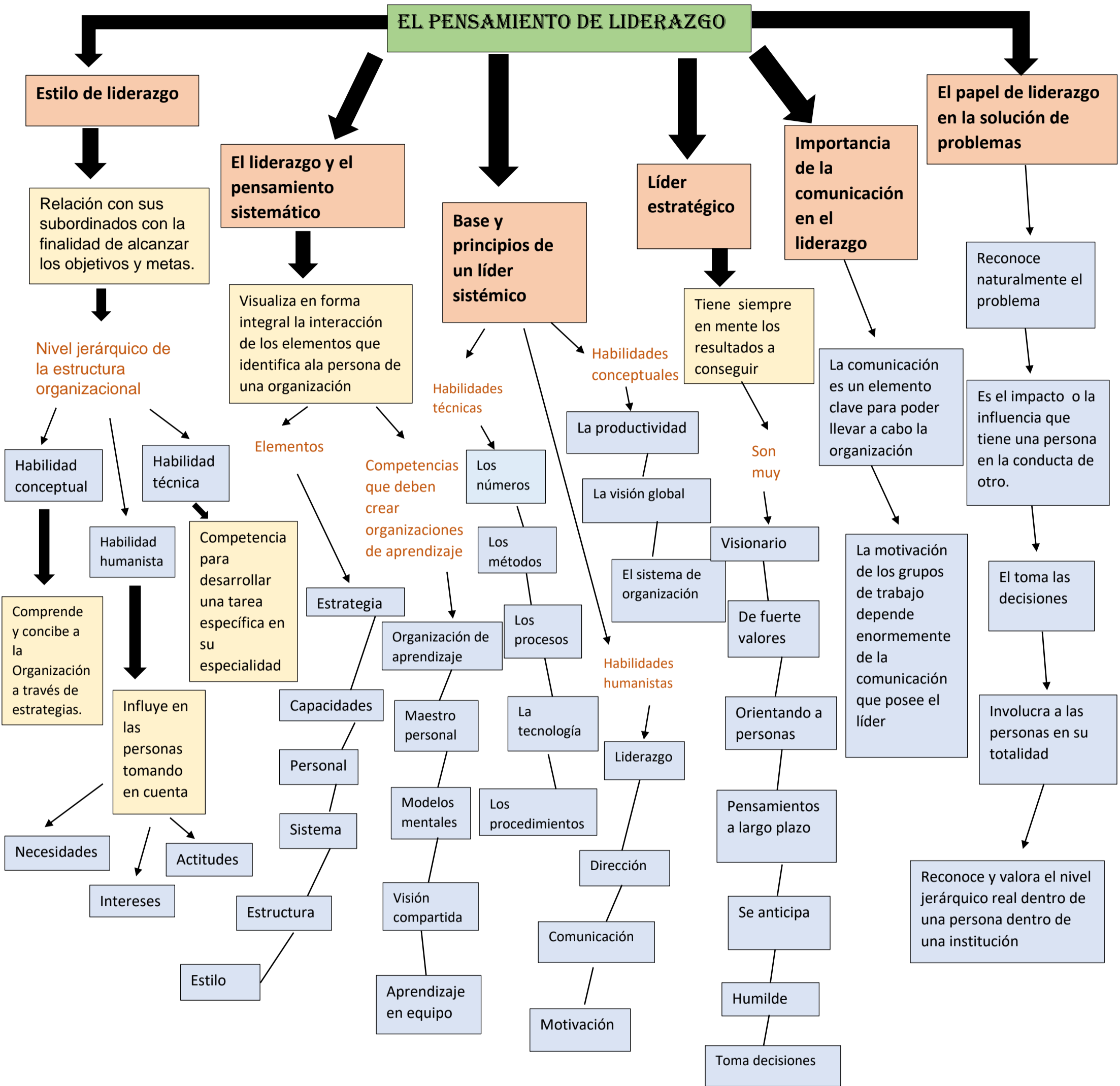
Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo

Nombre del profesor: Antonio Galera Pérez

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre séptimo

EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO



NEGOCIACIÓN

Concepto

Es la relación entre dos o más personas sobre una cuestión que es conflictiva

La negociación se realiza:

- Entre dos personas
- Entre una persona y un grupo
- Entre grupos

Características de la negociación

Llegar a un acuerdo para las dos partes siempre y cuando se realice en un lugar donde ambos obtengan o cedan ventajas

Un buen proceso de negociación depende de que se logre una comunicación efectiva entre los negociadores

Deben de estar interrelacionados y tener algo de interés para ofrecer

Entender cual es la posición de cada uno de ellos

La negociación tiene 6 etapas

- Preparación
- Discusión
- Señales
- Propuesta
- Intercambio
- Cierre y acuerdo

Concepto de conflicto

No tiene una definición clara, pero lo relacionan con la **pugna**, la **lucha** y la **dificultad** y esta ligada en el **desacuerdo**, la **discrepancia** y la **polémica**

Fases por las que pasa un conflicto

- Conflicto percibido
- Conflicto vivido
- Conflicto manifestó

Es cuando se percibe que existe una diferencia con la otra parte

Es cuando surgen emociones negativas como resultado del conflicto percibido

Se expresa abiertamente por algunas de las dos partes involucradas

Importancia de la negociación en el manejo de conflictos

- Los conflictos dentro de la organización donde pueden estimular a las personas a que sean más creativas y pueden generar nuevas ideas
- Ayuda a preparar la negociación centrandose en los intereses y necesidades donde utilizamos criterios objetivos y lograr el acuerdo

Se debe tomar en cuenta aspectos como:

- Tener una idea clara de las negociaciones.
- Ver la negociación como un proceso.
- Mantener un manejo interpersonal.
- En la negociación de conflicto es muy importante mantenerse orientado.
- El propósito central del negociador es resolver el problema.
- Buscar equilibrio entre asertividad y empatía.

REFERENCIAS

Obtenido de: universidad del sureste [UDS], 2022 “Dirección y liderazgo “.

Obtenido de: <https://www.ceupe.cl/blog/por-que-etapas-pasa-la-negociacion.html>Obtenid

Obtenido de: <https://www.asnews.mx/noticias/la-negociacion-caracteristicas-e-importancia>

Obtenido de: <https://www.eoi.es/blogs/madeon/2013/05/18/conflicto-y-negociacion-3/>