



Mi Universidad

Mapa conceptual /cuadro sinóptico

NOMBRE DEL ALUMNO: Nelva María Lucas Rueda

NOMBRE DE LOS TEMAS: el pensamiento de liderazgo y “negociación”

PARCIAL: segundo

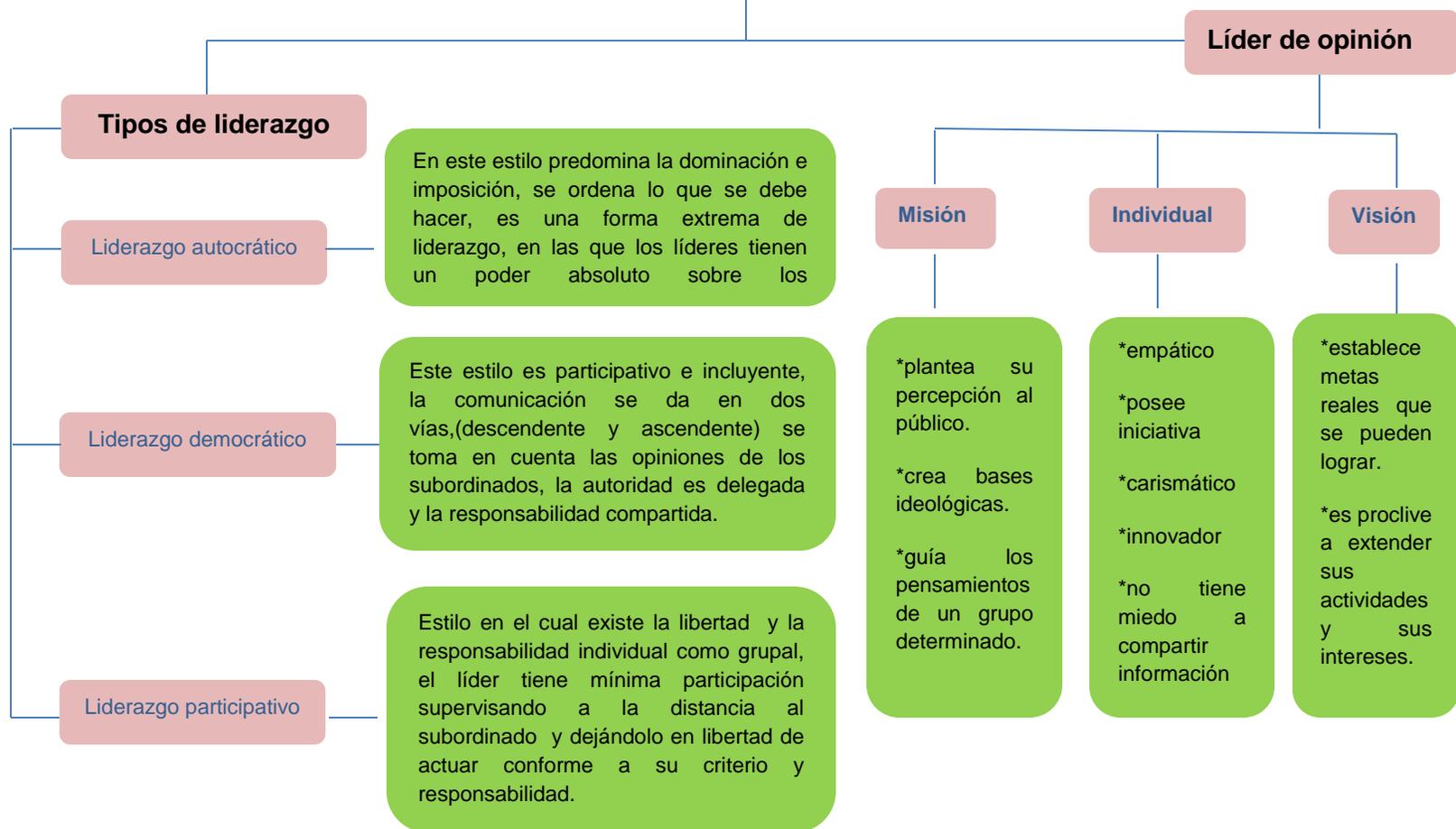
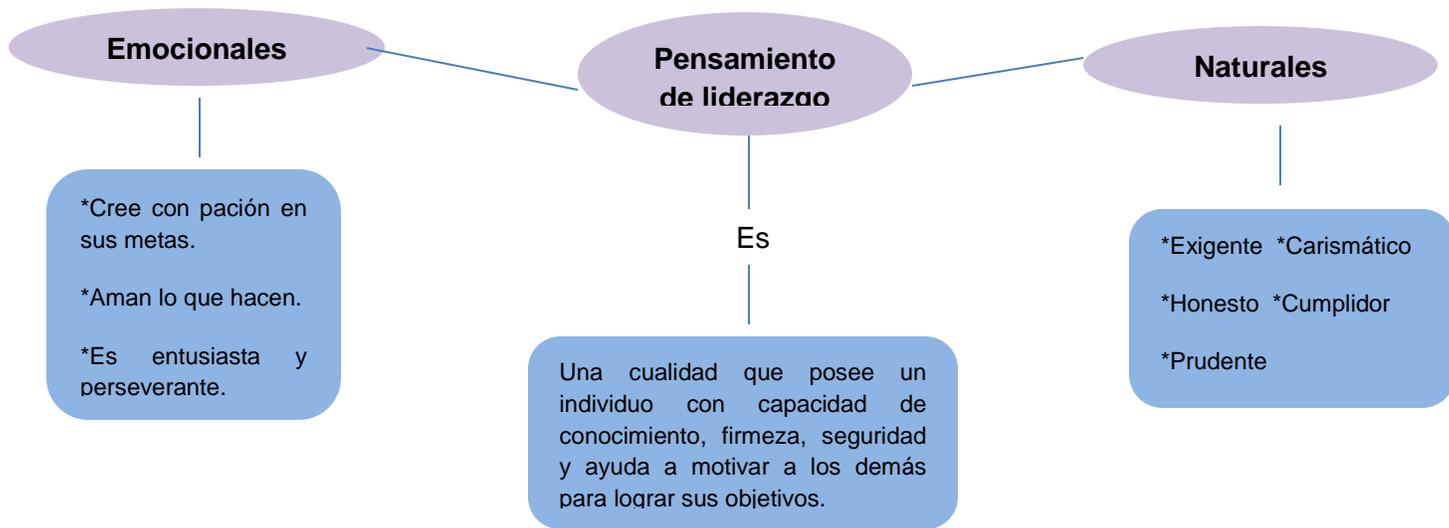
NOMBRE DE LA MATERIA: dirección y liderazgo

NOMBRE DEL PROFESOR: Antonio Galera Pérez

NOMBRE DE LA LICENCIATURA: licenciatura en enfermería

CUATRIMESTRE: 7mo

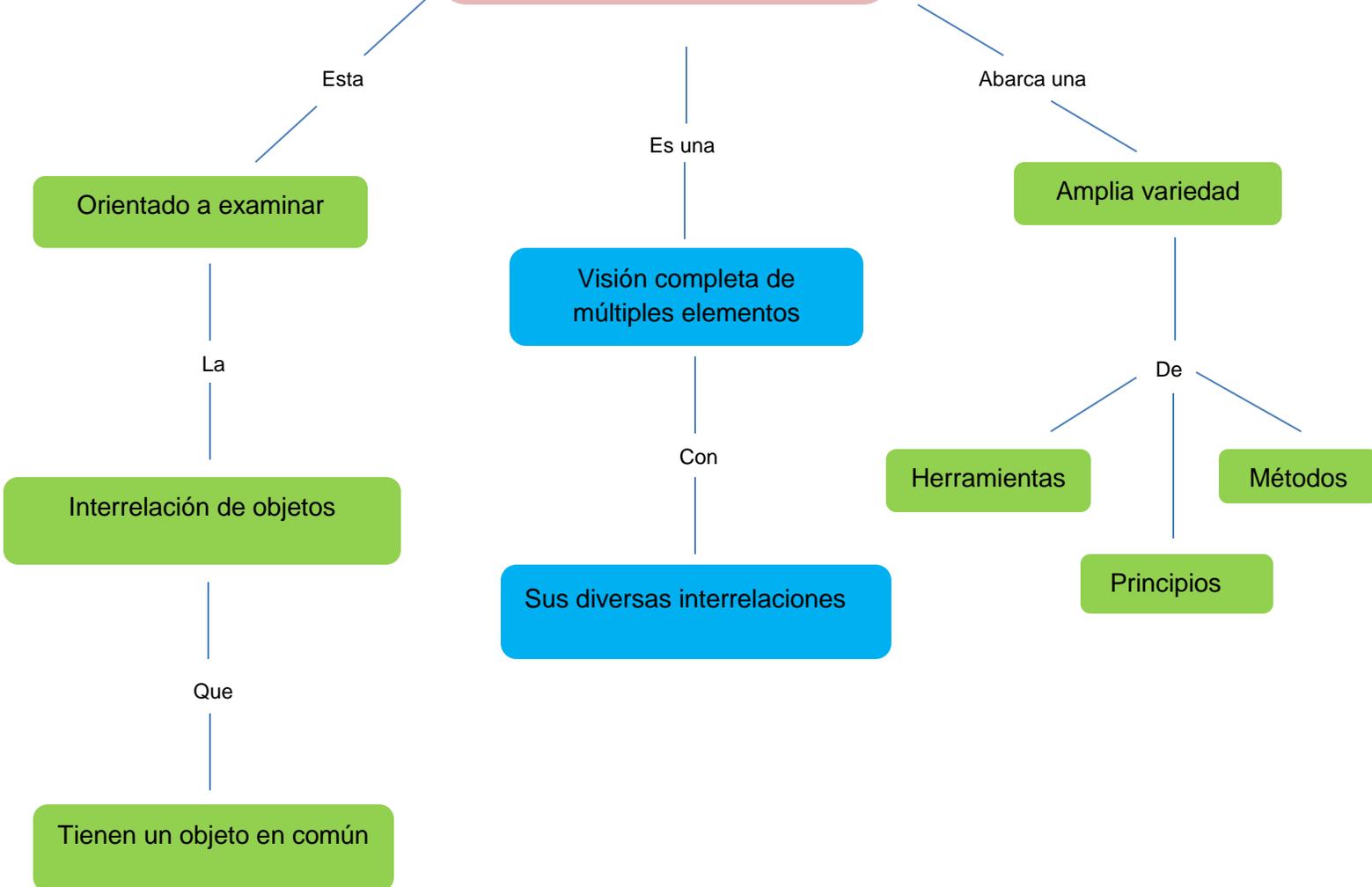
FECHA DE ENTREGA: 04 de diciembre del 2022, pichucalco, Chiapas



El liderazgo y el pensamiento sistemático



El líder sistémico debe visualizar en forma integral la interacción de los elementos que identifican a la personalidad de una organización.



<https://www.google.com/search?q=el+pensamiento+de+liderazgo&bih>

<https://rockcontent.com/es/blog/contenidos-de-liderazgo-de-pensamiento/>

<https://www.google.com/search?q=liderazgo+y+el+pensamiento+sistemático&bih>

<https://www.google.com/search?q=l+pensamiento+sistemático&bih>



La negociación es un proceso de discusión que se establece entre las partes, por medio de representantes si son grupos, y cuyo objetivo es el de llegar a un acuerdo aceptable para todos. En este contexto las negociaciones se realizan: Entre dos personas, entre una persona y un grupo. Entre grupos.

Características de la negociación



La negociación es la relación entre dos o más personas sobre una cuestión que es conflictiva, con el propósito de establecer y acercar posiciones para llegar a un acuerdo que sea beneficioso para ambos. El objetivo de la negociación es llegar a un acuerdo para las dos partes siempre y cuando la negociación se realice en la zona de reserva en donde ambos negociadores obtengan o cedan ventajas, y esto dependerá de las habilidades de cada uno para llegar a un acuerdo final, no habrá acuerdo o negociación cuando se está fuera de la zona de acuerdo.

Concepto de conflicto



El concepto de conflicto no tiene una definición clara, pero la mayoría de las personas reconoce sus manifestaciones, son sinónimos de conflicto: la lucha, la pugna y la dificultad, y está ligada con el desacuerdo, la discrepancia y la polémica. "El conflicto ocurre cuando una de las partes (sea un individuo o un grupo) trata de alcanzar sus propios objetivos, que están relacionados con los de otra parte, la cual interfiere con la que está tratando de alcanzar sus objetivos"

<https://www.google.com/search?q=negociacion&source>

<https://www.google.com/search?q=caracteristicas+de+la+negociacion&bih>

<https://www.google.com/search?q=conceptos+de+conflictos&bih>

Mapa conceptual / cuadro sinóptico

Universidad del sureste, [UDS], 2022, antología "dirección y liderazgo"

El pensamiento de liderazgo: fuentes obtenidas

de: <https://www.google.com/search?q=el+pensamiento+de+liderazgo&bih>

<https://rockcontent.com/es/blog/contenidos-de-liderazgo-de-pensamiento/>

<https://www.google.com/search?q=liderazgo+y+el+pensamiento+sistematico&bih>

<https://www.google.com/search?q=l+pensamiento+sistematico&bih>

Negociación fuentes obtenidas de: <https://www.google.com/search?q=negociacion&source>

<https://www.google.com/search?q=caracteristicas+de+la+negociacion&bih>

<https://www.google.com/search?q=conceptos+de+conflictos&bih>