



**Nombre de alumno: Noel de Jesús López Albores**

**Nombre del profesor: Nayeli Morales**

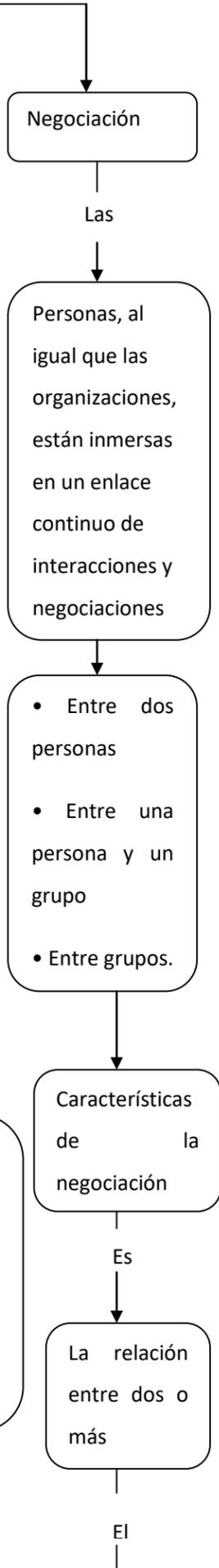
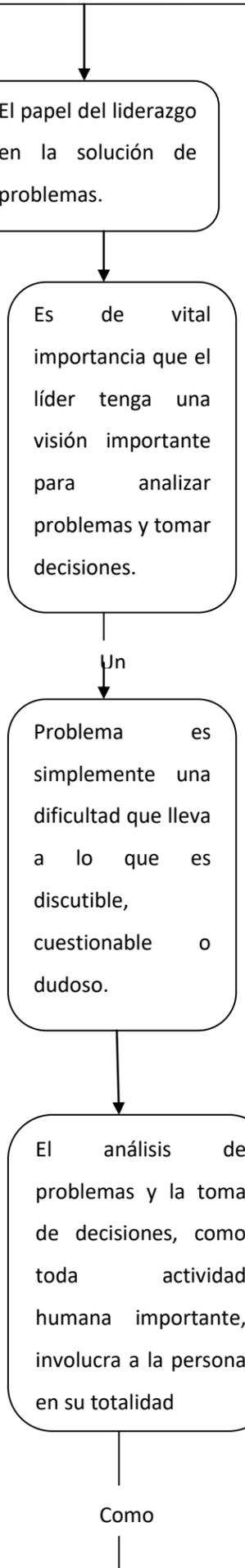
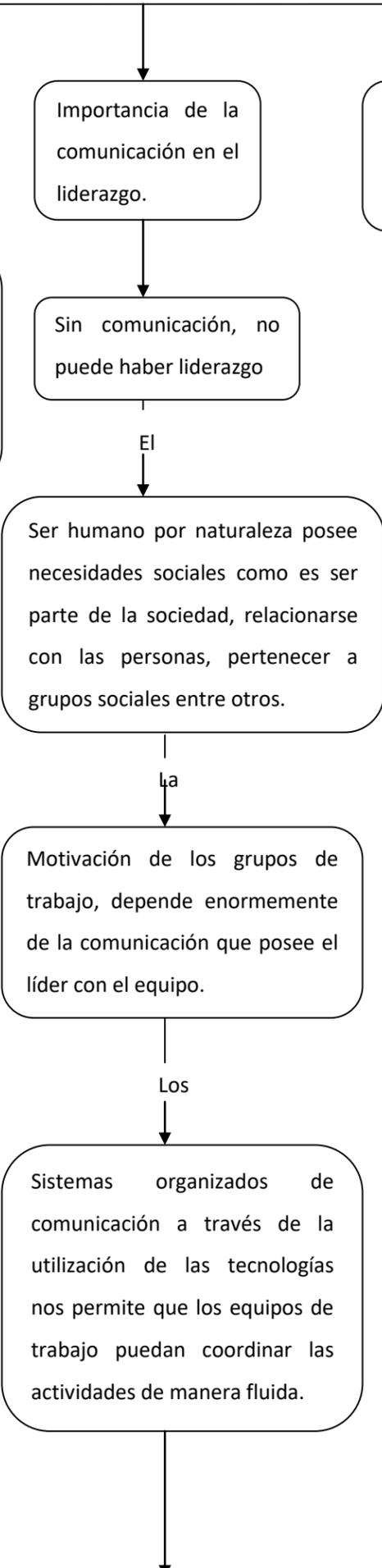
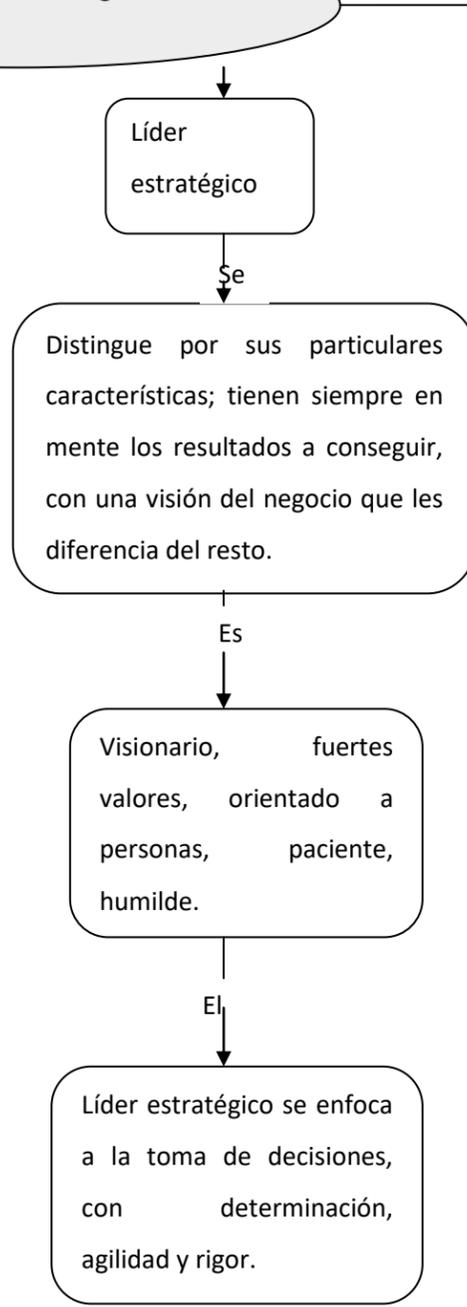
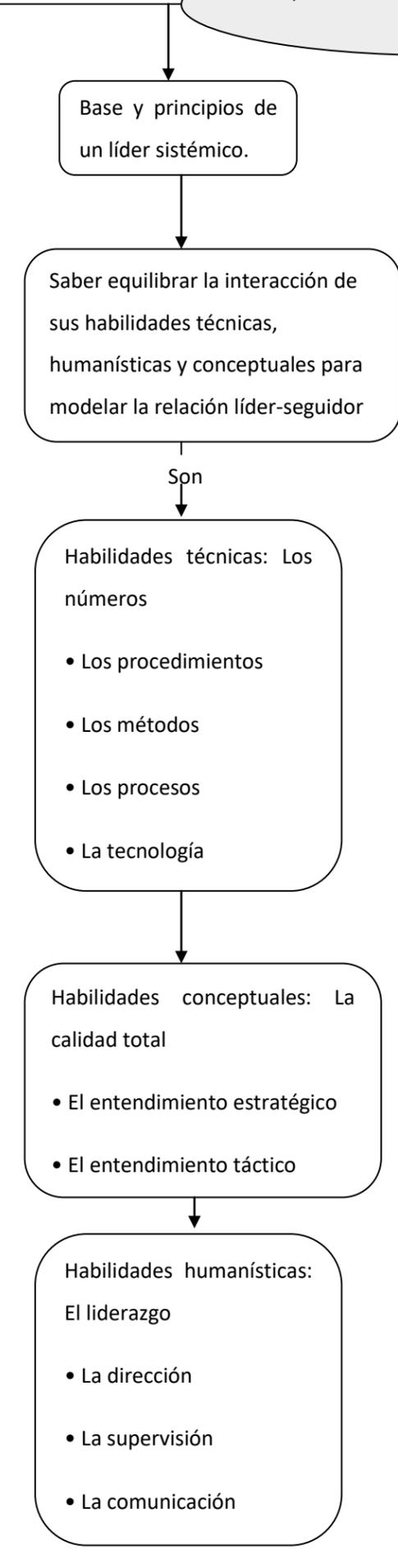
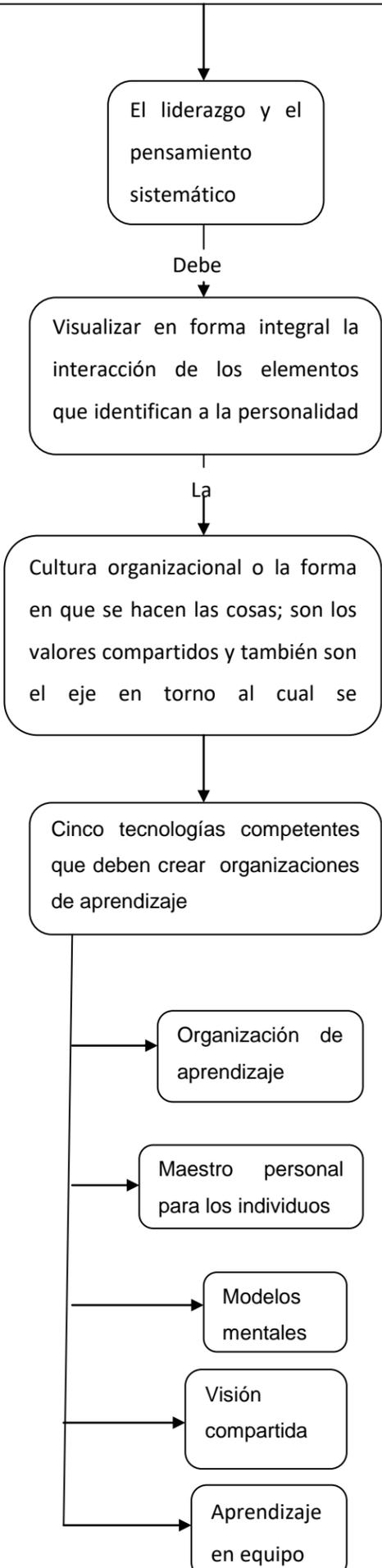
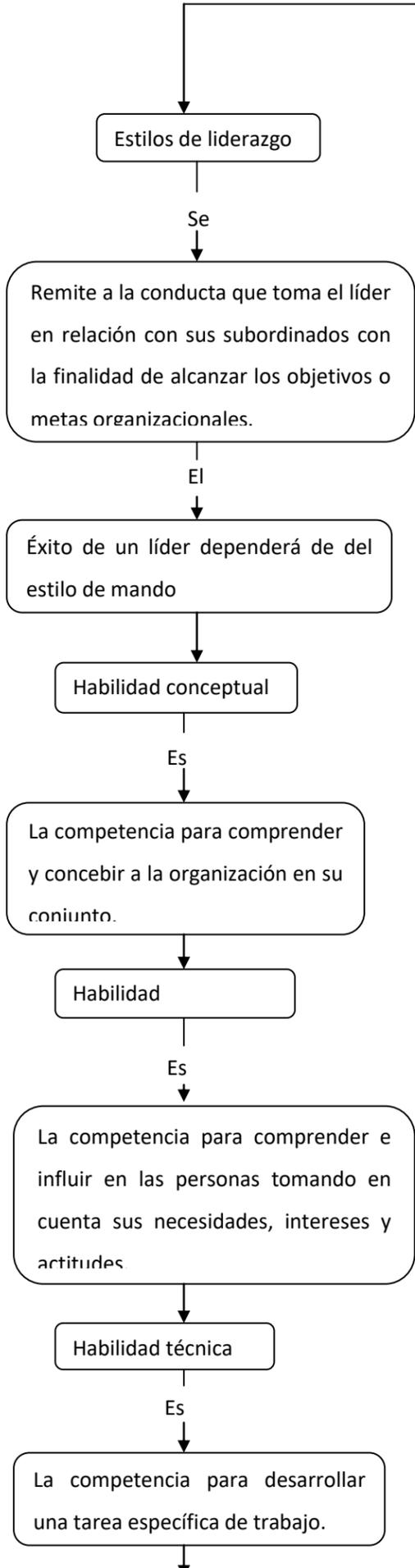
**Nombre del trabajo: Mapa conceptual**

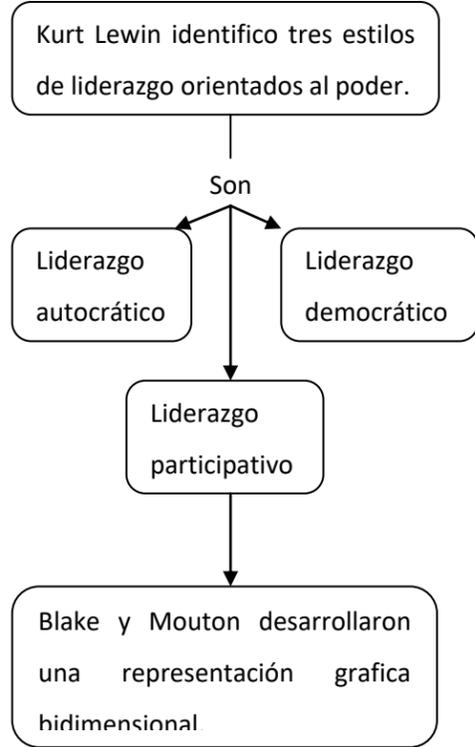
**Materia: Dirección y liderazgo**

**Grado: 7° cuatrimestre**

**Grupo: A**

El pensamiento de liderazgo





Las cinco tecnologías mencionadas por Peter Senge son subsistemas en un sistema total de dirección.

Concepto de conflicto

Proceso que se origina cuando una persona percibe que otra ha frustrado o está a punto de frustrar alguno de sus objetivos o intereses.

Importancia de la negociación en el manejo de conflictos

Se

Da como parte de las interacciones entre las personas en el desarrollo del trabajo, por lo tanto es algo común, frecuente e inevitable.

El conflicto puede traer consecuencias positivas o negativas

Tener una idea clara de la negociación.

- Ver la negociación como un proceso, que requiere una planeación previa.
- Mantener un manejo interpersonal equilibrado entre la razón y emoción.

Comunicación tiene un enorme poder en todos los sentidos, puede destruir fácilmente una empresa y a la vez puede fortalecerla y llevar a otro nivel.

Determinación, resolución, audacia, disciplina, ponderación, claridad de ideas y propósitos, seguridad, dedicación, compromiso y renuncia.

Objetivo es llegar a un acuerdo para las dos partes

La

Calidad se mide por el impacto y la influencia que se ejerza en la contraparte y no sólo por la intención que se tenga en la misma.