



**Mi Universidad**

**MAPA  
CONCEPTUAL/ CUADRO SINOPTICO**

*Nombre del Alumno: Ingrid Villarreal Sanchez*

*Nombre del tema: El pensamiento de Liderazgo Y Negociación*

*Parcial: 3er.*

*Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo*

*Nombre del profesor: Antonio Galera Pérez*

*Nombre de la Licenciatura: Enfermería*

*Cuatrimestre: 7to.*

# B A S E Y P R I N C I P I O D E L I D E R S I S T E M I C A

## Habilidades y atributos

Es

Un líder sistémico: es aquel que sabe equilibrar la interacción de sus habilidades

Se

Describen las habilidades técnicas, se puede relacionarlas con la asertiva percepción

Se debe

- Los métodos
- Los procesos
- La tecnología

Es

Un líder sistémico tendrá que equilibrar en forma consistente sus habilidades técnicas

## Líder estratégico

Se

Distingue por sus particulares características; tienen siempre en mente los resultados a conseguir

Se debe

Visionario: posee una visión, tanto del entorno, como del producto o servicio

Por

De fuertes valores: fideliza a sus colaboradores mediante los valores que transmite

Humilde: es capaz de reconocer sus errores y responsabilizarse de sus actos.

De

Pensamiento a largo plazo: distingue lo urgente de lo importante y sabe priorizar. Gestiona el día a día

Por

Toma decisiones: es un profesional orientado a la acción y a la resolución de problemas

## Importancia de la comunicación en el liderazgo

Por

El ser humano por naturaleza posee necesidades sociales como es ser parte de la sociedad

Por que

**Sin comunicación no puede haber liderazgo**

Si

lograr influenciar a las personas, si la comunicación no existe, no habrá seguidores entonces

Por que

Un sistema organizado de comunicación nos permite a través del flujo efectivo de los mensajes

Ya que permite fortalecer y mejorar cualidades

La

Motivación de los grupos de trabajo, depende enormemente de la comunicación que posee el líder con el equipo. El líder debe de ser capaz de transmitir la estrategia y la visión de la empresa.

## El papel del liderazgo en la solución de problemas.

Es

Cuando un líder reconoce la naturaleza de un problema y entiende lo que puede hacer al respecto

Por que

En este caso, sus subalternos, subordinados o seguidores y es vital que para resolver un problema

Por

Un jefe o cualquier persona que tenga el papel de liderazgo es capaz de tomar decisiones.

De

Lo contrario, se gestan, desarrollan y proliferan marañas de problemas, acusaciones

N  
E  
G  
O  
C  
I  
A  
C  
I  
O  
N

Negociación

Es llegar a un acuerdo, buscar una solución para algún tipo de problema, dependiendo el contexto al que va dirigido la negociación

Las personas, al igual que las organizaciones, están inmersas en un enlace continuo

Las organizaciones siempre tendrán ese enlace de interacciones y negociaciones

Las negociaciones siempre se van a realizar, mantener o entrelazar entre:

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

¿En qué consiste la negociación?

procedimiento, en el que dos o más personas que tienen intereses comunes, intentan llegar a un acuerdo sobre aquellos puntos en que no concuerdan

Conceptos de Negociación

“Es la actividad mediante la cual ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades, mejorando la propia posición y sistema de valores dando lugar a un nuevo valor”  
(Montaner, 1992, p. 12)

“Es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes”  
(Chiavenato, 2004, p. 535).

“Es el proceso que se sigue para satisfacer necesidades, cuando otra persona controla lo que nosotros queremos”  
(Maddux, et al., 1992, p. 7).

“Es un proceso para que las partes independientes tomen una decisión cuando sus preferencias no son coincidentes. Al negociar las partes, deciden qué es lo que cada una debe dar y tomar en esta relación”  
(Neale y Bazerman, 1992, p. 42).

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

Que es lo mínimo, que puede aceptar. La calidad de la negociación 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.

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

Importancia de la negociación en el manejo de conflictos.

Los conflictos son inevitables dentro de una organización, y se da como parte de las interacciones entre las personas en el desarrollo del trabajo, por lo tanto, es algo común, frecuente e inevitable.

Los conflictos son inevitables dentro de una organización, y se da como parte de las interacciones entre las personas en el desarrollo del trabajo, por lo tanto, es algo común, frecuente e inevitable.

Son partes interdependientes: una parte quiere o necesita algo que tiene o posee la otra parte.

Cada parte culpa a la otra: no asumen su responsabilidad.

Las partes están alteradas: surgen emociones negativas

Ninguna parte quiere ceder: es cuando se hace inminente la negociación.

El conflicto puede traer consecuencias positivas o negativas. Si se mira al conflicto de manera negativa se tratará de evitar por cualquier medio ya que se podrá pensar que este afectará las relaciones interpersonales.

## SÍNTESIS DE NEGOCIACIÓN

La negociación es un proceso donde dos personas o más están por realizar un acuerdo de intereses comunes, las personas que están dentro o que participaran en una negociación se reúnen para proponer alternativas para poder llegar a un acuerdo positiva para ambas personas, en la parte de la negociación hay un elemento que está asociado a la negociación que es la **elección del equipo a negociar** : quiere decir que es cuando un grupo de personas quiere negociar pero cuando llega en un momento de la negociación resulta compleja es cuando debe ser representada por lo cual es determinante ver qué hacer con el ámbito de negociación y ver o determinar las funciones que harán cada miembro del grupo .

La negociación se da por dos personas, por una persona y un grupo y entre grupos para Montaner la negociación para él es **“Es la actividad mediante la cual ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades, mejorando la propia posición y sistema de valores dando lugar a un nuevo valor”**

Que lo cual las personas a llegar a una negociación clara sin ninguna complicación se sienten satisfechas de lograr ese objetivo, cuando llegan a ese objetivo dan un nuevo valor para sí mismo, es un proceso que sirve para satisfacer a las personas o grupo de personas que están dentro de esa negociación.

El objetivo de la negociación es llegar a un acuerdo en ambas partes, ya que los negociadores deben de estar en una zona donde obtengan ventajas eso dependerán de las habilidades de las personas que están involucradas en la parte de la negociación para llegar a un buen acuerdo y no tener conflictos o controversias.

El conflicto no es algo que se tenga definido, las cuales se manifiestan de diferentes maneras la puga y la dificultad es algo que está dentro de lo que es el conflicto, el conflicto tiene también sus etapas, también se dan entre grupos, individuos y hasta de igual forma en organizaciones.

El conflicto tiende diferentes fases, la fase del conflicto percibido que es cuando las personas perciben que alguien tiene detalles con alguna persona o grupo de organizaciones, el conflicto vivido es la que hace que las emociones salgan después de presenciar el conflicto y por último el manifestado es cuando se externa por la persona que está involucrada en ese conflicto.

La negociación tanto como es buena en diferentes aspectos por qué se siente una persona o grupo de individuos satisfechos por recibir o culminar su negocio sin ninguna dificultad, al igual que tiene partes donde cualquier persona tendrá su desacuerdo siempre habrá diferentes opiniones y puntos de vista.

Se obtiene de:

Universidad del Sureste[UDS](2023) antología dirección y liderazgo <https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/dfdb48dd0b17f01b30da4afb70407bcf.pdf>