



Cuadro Sinóptico y Mapa Conceptual.

Nombre del Alumno: Yaneri Vázquez Torres.

Nombre del tema: El pensamiento del liderazgo

Parcial: Tercero

Nombre de la Materia: Dirección y Liderazgo

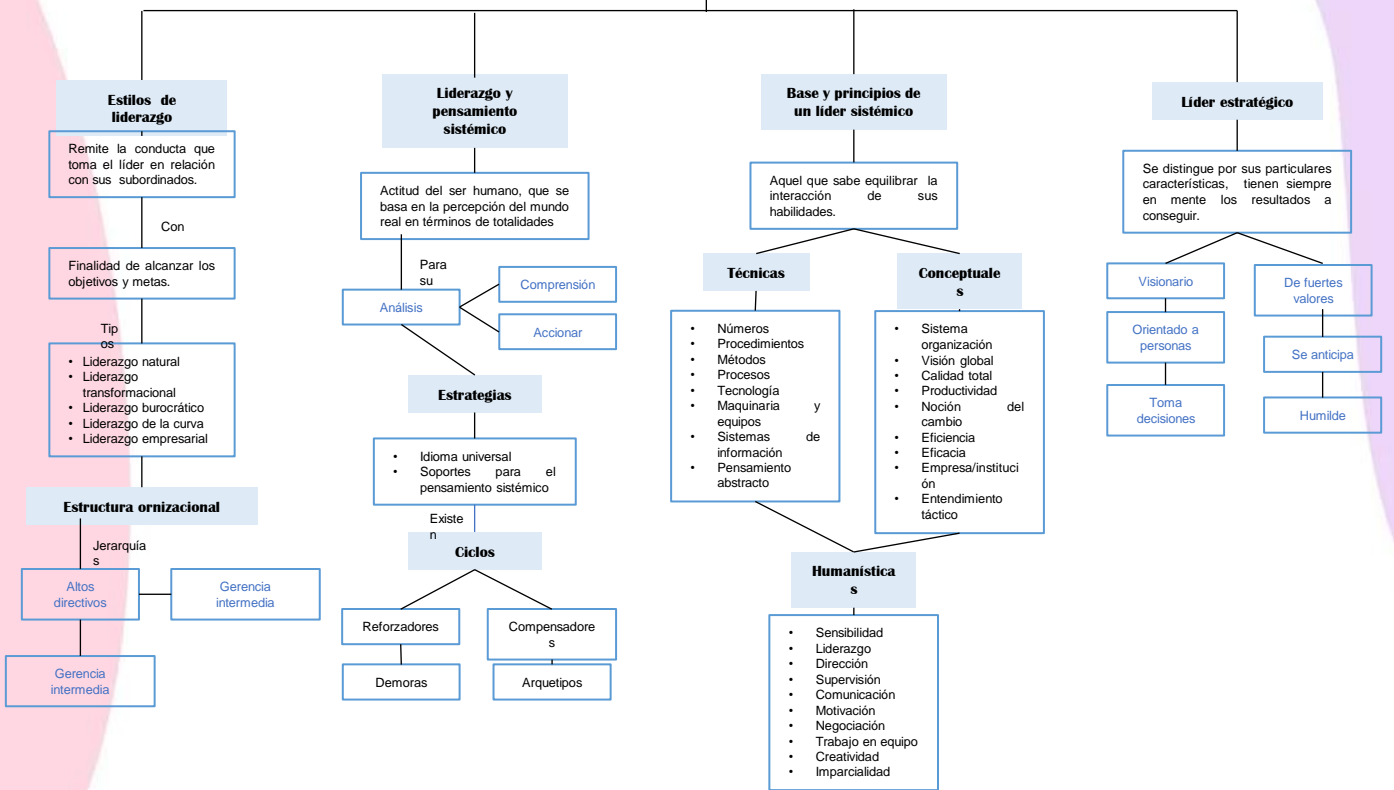
Nombre del profesor: Antonio Galera Pérez

Nombre de la Licenciatura: Enfermería General.

Cuatrimestre: Séptimo

Pichucalco, Chiapas a 10 de Noviembre de 2023.

El pensamiento de Liderazgo



NEGOCIACION

Es la actividad mediante la cual ambas partes tardan de satisfacer sus necesidades, mejorando la propia posición y sistema de valores dando lugar a un nuevo valor.

Conflicto

No es claro, por lo que se reconoce con sinónimos.

- Lucha
- Pugna
- Dificultad

Fases del conflicto

- Percibido
- Vivido
- Manifiesto

Tipos

- Interpersonal
- Intragrupa
- Intergrupa

Características Del negociador

- Social
- Gran comunicador
- Observador
- Entusiasta
- Respetuoso

- Honesto
- Solido
- Acepta el riesgo
- Paciente
- Creativo
- Meticuloso

Habilidades para negociar

- Técnicas
- Humanísticas
- Conceptuales

Proceso

- Planeación
- Desarrollo
- Cierre

Técnicas de Negociación

Desde mi punto de vista la negociación es una forma de llegar a un acuerdo, donde las partes tienen las mismas ganancias, todo es por partes iguales. Esto se puede realizar entre personas de un mismo grupo de trabajo o entre grupos, todo con la finalidad de llegar a un acuerdo donde se obtenga lo mejor para todos.

En ocasiones en una negociación puede haber un conflicto donde los negociadores pueden llegar a tener un desacuerdo donde la otra parte quiera algo distinto a lo propuesto. En este caso una de las partes tiene que llegar al acuerdo, es decir, se tiene que buscar la manera de poder llegar a la misma idea y así por fin completar la negociación.

Si bien hablamos de un conflicto es cuando una persona o un grupo solo quiere su propio bienestar sin importar que los demás no sean beneficiados, su única meta es solo alcanzar sus propios objetivos. Para generalizar esto está relacionado con problemas, desacuerdos, o polémicas donde puede haber una disputa como una discusión entre los grupos o individuos que estén involucrados.

Los conflictos pueden ser interpersonales es decir que se entre uno mismo, un ejemplo en el momento que queramos tomar una decisión, intragrupo cuando es dentro del grupo de personas un ejemplo en el intercambio de ideas para llegar o saber como van a trabajar o cuando la idea de uno de los integrantes puede ser mejor opción que la de otros y ahí comienza el desacuerdo. Intergrupales pues fuera de pero es entre otros grupos. Todo esto puede llegar a suceder por jerarquías, por querer ser mejor que la otra parte.

Técnicas de negociación: son aquellos argumentos o herramientas que el negociador utiliza que van de acuerdo con su comportamiento y sus argumentos. Puede ser de tres tipos, obstructivas donde el negociador se resiste a todas las propuestas, argumentos, o presiones de la otra parte si este no ve que le convengan o no tenga beneficio alguno, ofensivas buscan usar medios coercitivos para poder lograr llegar a la negociación, es decir, quieren presionar o una manera de obligar para que ya no se vea ninguna otra salida más que aceptar lo que se les propone. Las engañosas son las que se les suele llamar trucos se utilizan como una distracción por que con lo que decimos hacemos ver una idea errónea de lo que realmente es para que así la otra parte acceda.

La negociación y sus técnicas son más que nada herramientas que se utilizan en las empresas todo con el fin de llegar a sus objetivos, por medio de algo que mantenga el orden pero sin dejar que la otra persona o grupo solo tenga beneficios, es como si el negociador fuera un intermediario para que todas las personas involucradas tengan lo mejor para ambas todo por medio del diálogo aunque pueden existir conflictos como los desacuerdos pero la meta principal es llegar a que todos reciban lo mismo y este de acuerdo con lo que se decida.

REFERENCIA

Universidad Del Sureste [UDS], (2023) Antología Dirección y Liderazgo
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/dfdb48dd0b17f01b30da4afb70407bcf.pdf>