



**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

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

Si se describen las habilidades técnicas, se puede relacionarlas con la asertiva percepción

- Los métodos
- Los procesos
- La tecnología

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

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

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

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

## Importancia de la comunicación en el liderazgo

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

**Sin comunicación no puede haber liderazgo**

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

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

Ya que permite fortalecer y mejorar cualidades

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

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

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

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.

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/biblioteca/dfdb48dd0b17f01b30da4afb70407bcf.pdf>