

*Nombre del Alumno: José Andrés  
cantoral acuña*

*Nombre del tema: pensamiento de  
liderazgo*

*Parcial: 3*

*Nombre de la Materia: DIRECCION Y  
LIDERAZGO*

*Nombre del profesor: Antonio Galera  
Pérez.*

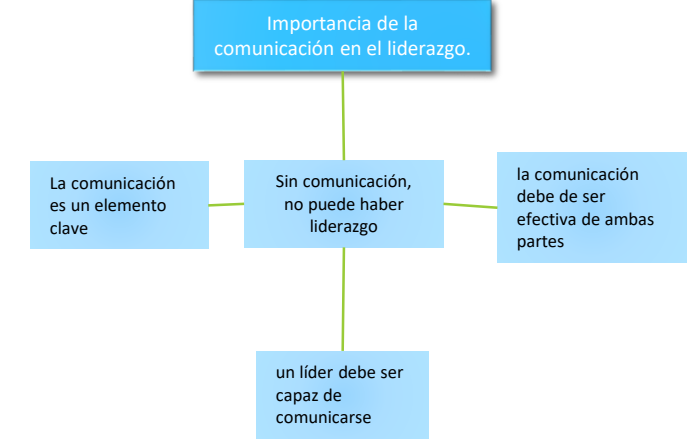
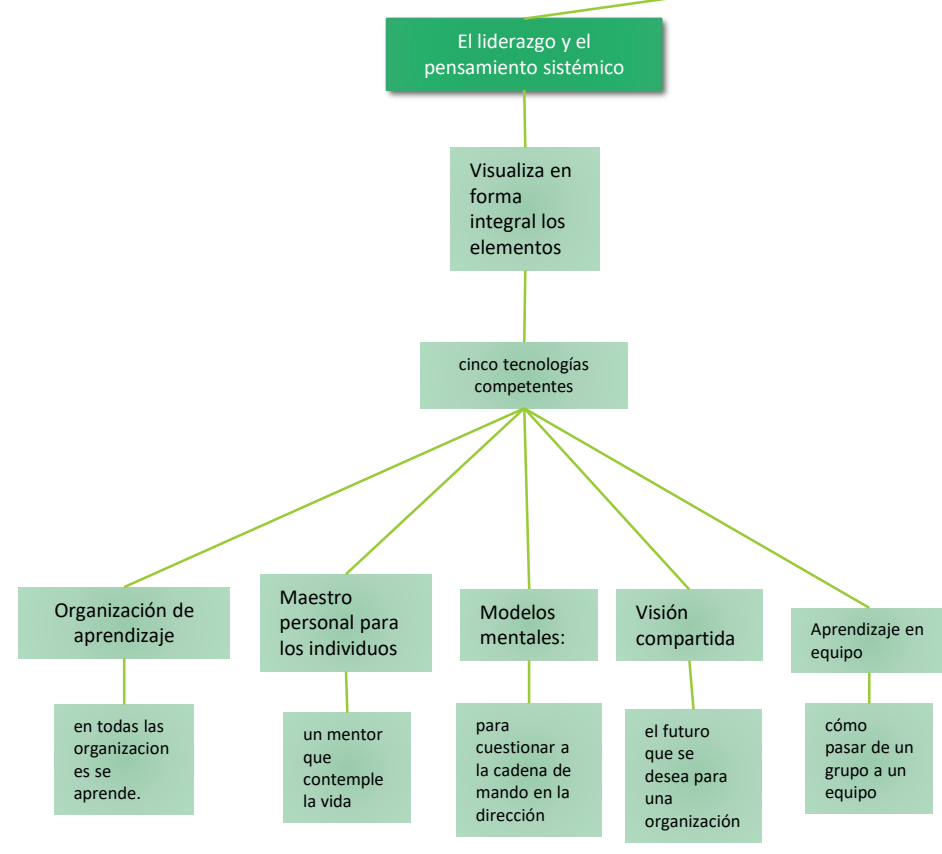
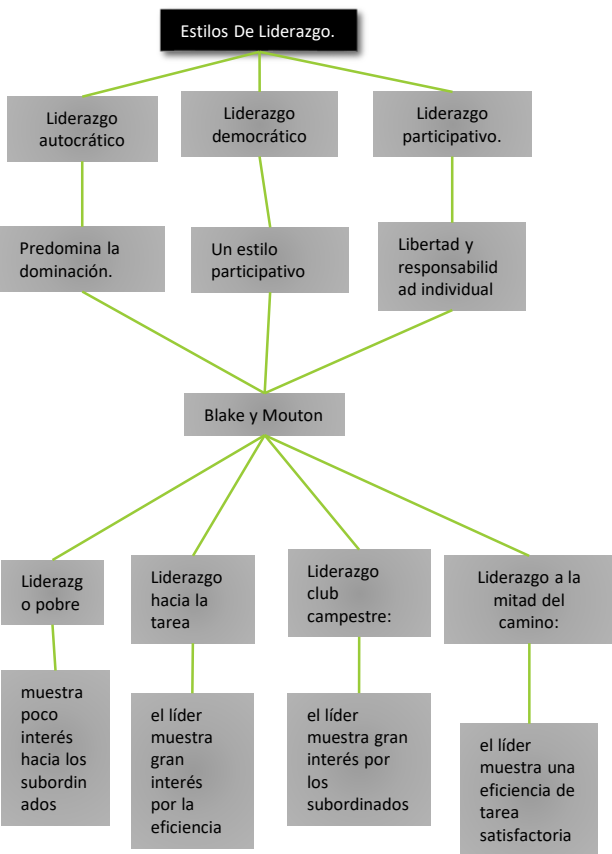
*Nombre de la Licenciatura: Enfermería  
Cuatrimestre: 7*

---



**Mi Universidad**

# EL PENSAMIENTO DE LIDERAZGO



PERSPECTIVA INTEGRAL DEL FENÓMENO LÍDER-LIDERAZGO.  
 FUENTE: [HTTPS://WWW.ANAHUAC.MX/MEXICO/NOTICIAS/PERSPECTIVA-INTEGRAL-DEL-FENOMENO-LIDER-LIDERAZGO](https://www.anahuac.mx/mexico/noticias/perspectiva-integral-del-fenomeno-lider-liderazgo)

: EL  
PENSAMIENTO  
DE LIDERAZGO

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

- Entre dos personas
- Entre una persona y un grupo
- Entre grupos.

Características de la negociación

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

Concepto de conflicto

Proceso que inicia cuando una parte percibe que otra parte afecta (o puede afectar) negativamente algo que considere importante

Proceso de oposición y confrontación que puede ocurrir en las organizaciones, entre individuos o grupos, cuando las partes ejercen su poder para perseguir metas u objetivos que valoran y, así, obstruyen el avance de una o varias metas más

fases

1. Conflicto percibido: Es cuando se percibe que existe una diferencia con la otra parte.
2. Conflicto vivido: Es cuando surgen emociones negativas como resultado del conflicto percibido.
3. Conflicto manifiesto: El conflicto se expresa abiertamente por alguna de las partes involucradas.

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

Son cuatro los elementos para que surja un conflicto:

1. Son partes interdependientes: una parte quiere o necesita algo que tiene o posee la otra parte.
2. Cada parte culpa a la otra: no asumen su responsabilidad.
3. Las partes están alteradas: surgen emociones negativas
4. Ninguna parte quiere ceder: es cuando se hace inminente la negociación.



Conflicto y negociación.  
Fuente: <https://es.slideshare.net/ValeryPalaciosArteaga/conflicto-y-negociacion-13475229>

Bibliografía:  
antología UDS, dirección y liderazgo.

Fuente:

<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LEN/efbbf0868e0777dd958f43b8cf90f729-LC-%20LEN705%20DIRECCI%C3%93N%20Y%20LIDERAZGO.pdf>