



Nombre del Alumno: Ingrid Yosabet Anzueto Reyes

Parcial: 3

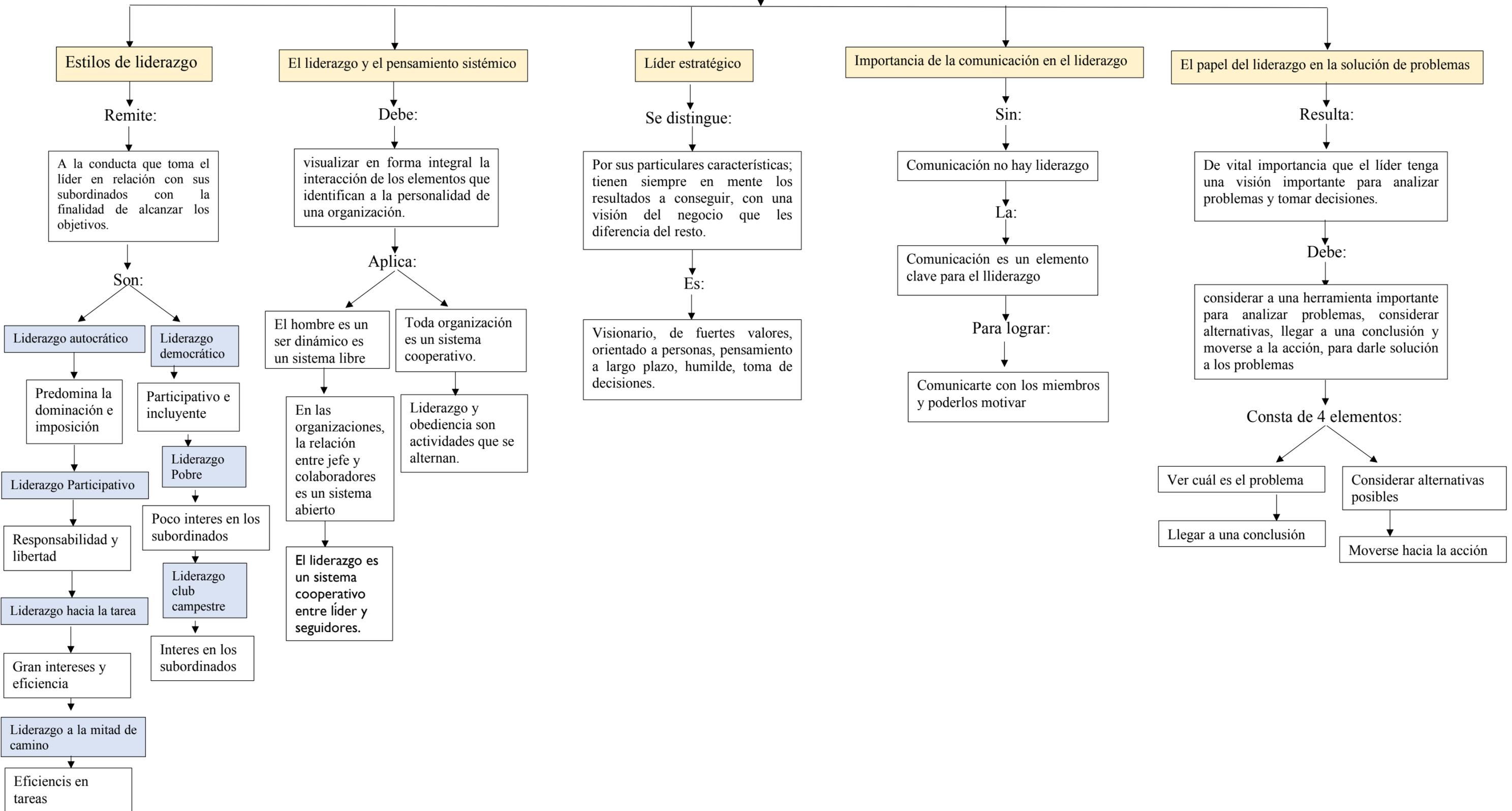
Nombre de la Materia: Dirección y Liderazgo.

Nombre del profesor: Nayeli Morales

Nombre de la Licenciatura: Medicina Veterinaria y Zootecnia

Cuatrimestre: 7°

El pensamiento del liderazgo



El pensamiento del liderazgo

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 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

Las fases son:

Conflicto Percibido: Es cuando se percibe que existe una diferencia con la otra parte.

Conflicto vivido: Es cuando surgen emociones negativas como resultado del conflicto percibido

Conflicto manifestado: El conflicto se expresa abiertamente por alguna de las partes involucradas.

Importancia de la negociación en el manejo de conflicto

Se deben tomar en cuenta:

Tener una idea clara de la negociación, mantener un manejo interpersonal equilibrado entre la razón y emoción

Así mismo:

El propósito central del negociador es resolver un problema conjunto con ventajas para ambas partes, buscar equilibrio entre asertividad y empatía

Universidad del sureste.(2023). Antología Dirección y liderazgo.
Recuperado de
<https://plataformaeducativauds.com.mx/assets/docs/libro/LMV/0648c55c17fa62a25d34b8e3d77d154b-LC-LMV706%20DIRECCION%20Y%20LIDERAZGO.pdf>