



Nombre del Alumno: Amparo Jazmín Torrez Trejo

Nombre del tema: “SUPER NOTA ESTILOS DE LIDERAZGO, NEGOCIACIÓN Y CONFLICTO”

Parcial: Unidad I

Nombre de la Materia: Dirección y Liderazgo

Nombre del profesor: Luz María Castillo Moreno

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre: 7°

ESTILOS DE LIDERAZGO/NEGOCIACIÓN Y CONFLICTO

Estilos de Liderazgo

Conducta que toma el líder con relación a sus subordinados con el objetivo de alcanzar las metas organizacionales.

Ello dependerá de:

EXPERIENCIAS

HABILIDADES

NIVEL JERARQUICO

ALTOS DIRECTIVOS

GERENCIA INTERMEDIA

SUPERVISOR PRIMERA LÍNEA

Negociación

Una lucha directiva convertida en negociación, es una habilidad que las personas/organizaciones están inmersas a realizar.

Es el proceso de tomar decisiones conjuntas cuando las partes involucradas tienen preferencias diferentes. (Chiavenato, 2009, p.535).

Conceptual

Formulación de estrategias para dar rumbo o dirección

Humanísticas

Competencia para influir en las personas.

Conflicto

Proceso que se origina cuando una persona percibe que ha frustrado o está a punto de frustrar alguno de sus objetivos o intereses. (Puchol, 2003, p.439)

FASES

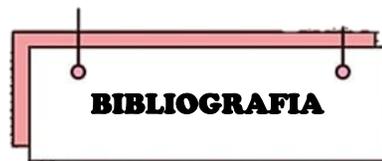
- ♥ **Conflicto Percibido**
Cuando existe diferencia con la otra parte
- ♥ **Conflicto Vivido**
Cuando surgen emociones negativas.
- ♥ **Conflicto Manifiesto**
Cuando se expresa abiertamente por la parte afectada.

TIPOS

- ♥ **Interpersonales**
-Entre personas
- ♥ **Intragrupo**
-Dentro de un grupo
- ♥ **Intergrupos**
-Entre grupos.

CARACTERÍSTICA

- Relación entre dos o más personas.
- Propósitos de establecer acuerdos beneficiosos para ambas partes.
- Impacto e influencia que se ejerza en la misma.



BIBLIOGRAFIA

- ♥ Gareth R. Jones Teoría organizacional Diseño y cambio en las organizaciones (2008). México Pearson Prentice Hall 5ta edición.
- ♥ Gannon Martín J. (1994) Administración por resultados México editorial CECSA.