

**NOMBRE DEL ALUMNO: SAMUEL NEFTALI
GOMEZ MENDEZ**

**NOMBRE DEL PROFESOR: LUIS MIGUEL
SANCHEZ HERNANDEZ**

MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO

ACTIVIDAD: TRABAJO

GRADO: 7

GRUPO: ARQUITECTURA

¿QUÉ ENTIENDES POR CONFLICTO?

El término conflicto hace referencia a una situación en la que dos o más partes tienen intereses, deseos, valores, necesidades o puntos de vista incompatibles, lo que genera tensión, desacuerdo o confrontación. Los conflictos pueden surgir en diversos contextos, como en las relaciones interpersonales, en el ámbito laboral, político, social o incluso a nivel internacional.

Dependiendo de su naturaleza y contexto, los conflictos pueden ser:

1. **Internos:** Cuando una persona experimenta una lucha dentro de sí misma, como cuando se enfrenta a dilemas, inseguridades o decisiones difíciles.
2. **Interpersonales:** Entre dos o más personas que tienen opiniones, valores o intereses diferentes, lo que puede generar discusiones, malentendidos o distanciamiento.
3. **Sociales o colectivos:** A nivel de grupos, comunidades o sociedades, por ejemplo, conflictos raciales, de género, de clase social, entre otros.
4. **Políticos o bélicos:** Entre gobiernos, naciones o entidades políticas, que pueden escalar hasta convertirse en guerras o confrontaciones violentas.

Los conflictos no necesariamente tienen que ser destructivos; pueden también ser oportunidades para el cambio, el aprendizaje y la mejora, si se manejan de manera adecuada. El proceso de resolución de conflictos busca encontrar soluciones que satisfagan las necesidades y expectativas de las partes involucradas, promoviendo el entendimiento mutuo y la cooperación.

Un conflicto es cuando dos o más personas o grupos tienen ideas, intereses o necesidades diferentes, lo que provoca desacuerdos o problemas entre ellos. Puede suceder en cualquier lugar, como en casa, en el trabajo o entre países. Los conflictos no siempre son malos, porque pueden ayudar a encontrar soluciones y mejorar las situaciones si se resuelven de forma adecuada.

ENUNCIA 5 EJEMPLOS DE CONFLICTOS QUE PUEDEN PRESENTARSE EN LA ARQUITECTURA

Cliente y arquitecto: El cliente no está de acuerdo con el diseño o los costos que propone el arquitecto.

Arquitecto y constructores: Los constructores tienen dificultades para seguir el diseño o hacerlo como se pidió.

Normas y proyecto: El diseño no cumple con las leyes o regulaciones locales de construcción.

Distribución del espacio: Los arquitectos y diseñadores no se ponen de acuerdo sobre cómo organizar los espacios dentro de un edificio.

Costo y sostenibilidad: Los desarrolladores quieren ahorrar dinero, pero los arquitectos prefieren usar materiales más ecológicos, lo que genera un desacuerdo.

¿QUÉ ES NEGOCIACIÓN?

La negociación es un proceso en el que dos o más partes intentan llegar a un acuerdo sobre un asunto en el que tienen intereses diferentes o en conflicto. A través de la negociación, cada parte expone sus necesidades, escucha las de los demás y busca una solución que sea aceptable para todos.

La negociación puede implicar concesiones, compromisos y la búsqueda de un punto medio para resolver un problema o tomar decisiones. Es una habilidad clave en casi todos los ámbitos de la vida, desde negocios hasta relaciones personales. El objetivo final es encontrar un acuerdo que satisfaga, al menos parcialmente, a todas las partes involucradas.

La negociación es cuando dos o más personas tratan de llegar a un acuerdo sobre algo en lo que no están de acuerdo. Cada una dice lo que quiere y busca una solución que todos puedan aceptar. Es como una conversación para resolver problemas o diferencias.

¿POR QUÉ ES IMPORTANTE SABER SOBRE TEMAS DE NEGOCIACIÓN EN EL ÁREA DE LA ARQUITECTURA?

Saber sobre negociación en arquitectura es importante porque este campo involucra a muchas personas con intereses diferentes, como clientes, arquitectos, constructores, ingenieros y autoridades locales. Una buena negociación ayuda a resolver desacuerdos y encontrar soluciones que funcionen para todos. Algunos motivos clave son:

1. **Ajustar expectativas:** El arquitecto y el cliente pueden tener ideas distintas sobre el diseño, el presupuesto o el tiempo de construcción. La negociación ayuda a llegar a un acuerdo que sea realista para ambas partes.
2. **Evitar conflictos:** Durante la construcción, pueden surgir problemas con los plazos, los costos o los materiales. Negociar bien desde el principio puede prevenir disputas más grandes más adelante.
3. **Optimizar recursos:** A veces es necesario negociar con proveedores o contratistas para obtener mejores precios, materiales o condiciones de trabajo, lo que puede beneficiar el proyecto en términos de calidad y costos.
4. **Cumplir con normativas:** En algunos casos, se deben negociar con autoridades locales para obtener permisos o ajustes en el diseño, especialmente si surgen problemas con las regulaciones urbanísticas o de seguridad.
5. **Lograr un resultado satisfactorio:** La negociación permite encontrar soluciones que equilibren las necesidades de todas las partes involucradas, asegurando que el proyecto sea exitoso y cumpla con las expectativas.

En resumen, la negociación es esencial para manejar diferencias, lograr acuerdos y asegurar que el proyecto se lleve a cabo de manera eficiente y sin mayores complicaciones.

DE LOS 5 EJEMPLOS DE CONFLICTOS QUE MENCIONASTE EN EL NÚMERO 2, COLOCA LAS POSIBLES SOLUCIONES PARA CADA UNO DE ELLOS, MENCIONANDO LA TÉCNICA QUE APLICASTE.

Conflicto entre cliente y arquitecto

- Solución: Escuchar al cliente y encontrar un diseño que se ajuste a su presupuesto.
- Técnica: Escuchar y ajustar.

Conflicto entre arquitecto y constructores

- Solución: Hablar juntos para aclarar dudas y ajustar el plan.
- Técnica: Colaboración y claridad.

Conflicto por regulaciones

- Solución: Cambiar el diseño para cumplir con las normas o pedir permisos especiales.
- Técnica: Adaptar y negociar.

Conflicto por el uso del espacio

- Solución: Discutir y decidir juntos cómo organizar mejor el espacio.
- Técnica: Trabajo en equipo.

Conflicto entre costo y sostenibilidad

- Solución: Buscar materiales baratos pero sostenibles y explicar sus beneficios a largo plazo.
- Técnica: Buscar alternativas.