

INVESTIGACION

EL PENSAMIENTO DE
LIDERAZGO.

REALIZADO POR:

GUADALUPE VILLAGRAN
TELLO.

PROF.:

LIC. LUIS MIGUEL SANCHEZ
HERNANDEZ

1.- ¿QUÉ ENTIENDES POR CONFLICTO?

Un conflicto es un enfrentamiento o desacuerdo entre dos o más partes con intereses, objetivos o valores opuestos. Puede manifestarse de diversas maneras, como:

Tipos de conflictos:

1. Interpersonales: Entre individuos.
2. Grupales: Entre grupos o equipos.
3. Organizacionales: Dentro de una empresa o institución.
4. Sociales: Entre diferentes grupos sociales o culturales.
5. Políticos: Entre partidos o ideologías.

Causas comunes de conflictos:

1. Comunicación ineficaz.
2. Diferencias de opinión o valores.
3. Intereses contrapuestos.
4. Recursos limitados.
5. Cambio o innovación.

Etapas de un conflicto:

1. Tensión inicial.
2. Confrontación.
3. Escalada.
4. Punto crítico.
5. Resolución o acuerdo.

2.- ENUNCIA 5 EJEMPLOS DE CONFLICTOS QUE PUEDEN PRESENTARSE EN LA ARQUITECTURA

1. Conflicto entre funcionalidad y estética.
2. Conflicto entre presupuesto y calidad.
3. Conflicto entre regulaciones urbanísticas y diseño.
4. Conflicto entre intereses de las personas.
5. Conflicto entre tecnología y sostenibilidad.

Estos conflictos pueden surgir en diversos proyectos arquitectónicos, desde edificios residenciales hasta proyectos urbanos a gran escala. La resolución efectiva de estos conflictos requiere habilidades de comunicación, negociación y creatividad.

3.- ¿QUÉ ES NEGOCIACIÓN?

La negociación es un proceso de comunicación y diálogo entre dos o más partes con el objetivo de llegar a un acuerdo mutuamente beneficioso. Implica encontrar un término medio entre las necesidades, intereses y objetivos de cada parte.

Características de la negociación:

1. Diálogo y comunicación efectiva
2. Busca de beneficios mutuos
3. Flexibilidad y compromiso
4. Análisis de intereses y necesidades
5. Consideración de opciones y alternativas

Tipos de negociación:

1. Negociación distributiva: Se centra en la distribución de recursos limitados.
2. Negociación integrativa: Busca crear valor y beneficios mutuos.
3. Negociación interestamental: Implica la participación de varias partes.

Fases del proceso de negociación:

1. Preparación: Definir objetivos y estrategias.
2. Inicio: Establecer relación y comunicación.
3. Exploración: Analizar intereses y necesidades.
4. Propuesta: Presentar ofertas y contrapropuestas.
5. Cierre: Llegar a un acuerdo y formalizarlo.



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

Conocer temas de negociación en el área de la arquitectura es crucial por varias razones:

1. Gestión de expectativas: Los arquitectos deben negociar con clientes, contratistas y otros grupos para asegurar que las expectativas sean realistas y alcanzables.
2. Resolución de conflictos: La negociación ayuda a resolver disputas sobre cambios en el diseño, presupuestos, plazos y otros aspectos del proyecto.
3. Optimización de recursos: Los arquitectos deben negociar con proveedores y contratistas para obtener los mejores precios y calidad de materiales y servicios.
4. Cumplimiento de regulaciones: La negociación con autoridades locales y organismos reguladores asegura el cumplimiento de normas y regulaciones.
5. Colaboración efectiva: La negociación fomenta la colaboración entre arquitectos, ingenieros, contratistas y otros profesionales involucrados en el proyecto.
6. Protección de intereses: Los arquitectos deben negociar para proteger sus derechos de autor, patentes y otros intereses legales.
7. Mejora de la comunicación: La negociación efectiva mejora la comunicación entre todas las partes involucradas.
8. Incremento de la satisfacción del cliente: La negociación ayuda a entender y cumplir con las necesidades y expectativas del cliente.
9. Reducción de riesgos: La negociación puede reducir riesgos financieros, legales y profesionales.
10. Mejora de la reputación: La negociación efectiva puede mejorar la reputación del arquitecto y su empresa.

Al dominar las habilidades de negociación, los arquitectos pueden:

- Mejorar la calidad de los proyectos
- Incrementar la eficiencia y productividad
- Fortalecer relaciones con clientes y colaboradores
- Aumentar la satisfacción y lealtad del cliente
- Reducir conflictos y disputas
- Mejorar su reputación profesional.

5.- 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.

Funcionalidad vs. Estética

- Técnica: "Preguntas abiertas" y "Análisis de intereses"
- Solución:
 - Identificar las necesidades funcionales del cliente.
 - Explorar opciones de diseño que combinen funcionalidad y estética.
 - Presentar opciones y alternativas.

Presupuesto vs. Calidad

- Técnica: "Negociación distributiva" y "Análisis de costos"
- Solución:
 - Establecer prioridades de presupuesto.
 - Identificar áreas de ahorro sin comprometer la calidad.
 - Negociar con proveedores y contratistas.

