Dirección y liderazgo.

El papel del liderazgo en la solución de problemas.

En el liderazgo, la resolución de problemas consiste en reducir los riesgos y obligar a su equipo a alcanzar los resultados organizacionales.

Método:

- Ver cuál es el problema.
- Considerar alternativas posibles.
- Llegar a una conclusión.
- Moverse hacia la acción.

Negociación.

Es un proceso de comunicación entre dos o más partes que busca llegar a un acuerdo sobre intereses que se perciben como divergentes.

El objetivo es encontrar una solución aceptable que satisfaga las necesidades de todas las partes involucradas.

Características de la negociación.

1. Proceso de comunicación:
la negociación es un proceso de comunicación entre dos o más partes que buscan llegar a un acuerdo.

2. Voluntariedad:
las partes negocian de manera voluntaria, ya que prefieren hacerlo por sí mismas.

3. Buscan un acuerdo:
las partes buscan llegar a un acuerdo aceptable para todos, en lugar de forzarlo de manera agresiva o acudir a una autoridad.

4. Solución intermedia:
a menudo, la solución implica un tipo de "toma y daca", en el que cada parte hace concesiones.

5. Respeto:
es importante respetar a la contraparte y saber escuchar.

6. Buena comunicación.
una negociación exitosa se basa en una buena comunicación entre las partes.

7. Objetivos realistas:
es importante ser realista con los objetivos y establecer un margen mínimo.

Concepto de conflicto.

Es una situación en la cual dos o más personas con intereses distintos entran en confrontación, oposición o emprenden acciones mutuamente antagonistas, con el objetivo de dañar, eliminar a la parte rival o arrebatarle poder de algún tipo en favor de la propia persona o grupo.

Las fases por las que pasa un conflicto 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 manifiesto.
  - El conflicto se expresa abiertamente por alguna de las partes involucradas.

Importancia de la negociación en el manejo de conflictos.

La negociación es un proceso importante para resolver conflictos porque permite a las partes llegar a un acuerdo mutuamente satisfactorio. La negociación es un proceso interdependiente, en el que los resultados y acciones de cada parte dependen de las de la otra.

En esta situación se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Tener una idea clara de la negociación.
- Ver la negociación como un proceso, que requiere una planeación previa.
- Mantener un manejo interpersonal equilibrado entre la razón y emoción.
- En la negociación de conflictos, es muy importante mantenerse orientado a los resultados concretos.
- El propósito central del negociador es resolver un problema conjunto con ventajas para ambas partes.
- Buscar equilibrio entre asertividad y empatía.

Presented with xmind