

# LIDERAZGO.

## El papel del liderazgo en la solución de problemas.



El líder ejerce su poder de influencia para plantear un problema ,analizar alternativas de solución, tomar una decision y ejercer las acciones que sean necesarias para resolver el problema.

Un líder considera a una herramienta importante para analizar problemas,, considerar alternativas ,llegar a una conclusión y moverse a la acción . Esta herramienta es un método de 4 pasos.

Primer paso: Ver cual es el problema.

Segundo paso: Considerar alternativas posibles.

Tercer paso: Legar a una conclusión.

Cuarto paso : Moverse hacia la acción.

## Negociación.



Es la actividad mediante la cual ambas partes tratan de satisfacer sus necesidades , mejorando la propia posición y sistema de valores dando lugar a un nuevo valor.

Las personas ,al igual que las organizaciones , están inmersas en un enlace continuo de interacciones y negociaciones.

En este contexto las negociaciones se realizan:

\*Entre 2 personas.

\*Entre una persona y un grupo.

Entre grupos.

## Características de la negociación.



La negociación es la relacion entre 2 o mas personas sobre una cuestión que es conflictiva.

El objetivo de la negociación es llegar a un acuerdo para las 2 partes siempre y cuando la negociación se realice en la zona de reserva en donde ambos obtengan o sedan ventajas.

La calidad de la negociación se mide por el impacto y la influencia que se ejerza en la contra parte y no solo por la interacción que se tenga en la misma.

Es el proceso que se origina cuando una persona percibe que otra a frustrado o esta apunto de frustrar alguno de sus objetivos o intereses.

## Concepto de conflictos.



El conflicto no surge de manera espontanea, para que exista debe ser percibido por 2 o mas partes entre personas o grupos en relacion de intereses ,objetivos, metas o métodos e involucra el uso de poder en la confrontación.

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 algunas de las partes involucradas.

Las fases por las que pasa un conflicto son:

Diferentes tipos de conflictos:

Interpersonales: Entre personas.

Intragrupo: dentro de un grupo.

Intergrupos: Entre grupos.

Causas que los originan:

Competencia: que origina lucha , provocación y agresividad entre las personas al defender sus posturas o alcanzar metas personales.

Poder: Es la ambición para por obtener mayor autoridad y beneficios persiguiendo niveles jerárquicos mas altos.

Relaciones: Se deriva de las interacciones de las personas en diferentes niveles ; con jefes, subordinados y compañeros , que es inevitable y el mas recurrente, debido a la naturaleza del ser humano.

Estructura: Una ineficiente organización en la estructura trae como consecuencia duplicidad de funciones.

## Importancia de la negociación en el manejo de conflictos.



El conflicto puede traer consecuencias positivas y negativas.

El conflicto de manera negativa se trata de evitar por cualquier medio ya que se podrá pensar que este afectara las relaciones interpersonales.

Con la visión positiva se puede entender que el conflicto es una realidad en el desenvolvimiento de las relaciones humanas por lo tanto es de suma importancia saberlo manejar.

El propósito central del negociador es resolver un problema conjunto con ventajas para ambas partes.

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.

Buscar equilibrio entre asertividad y empatía.

Los lideres ocupan mas del 60% de su tiempo en resolver situaciones conflictivas dentro de su ámbito laboral.

Los cambios permanentes , las nuevas ideas, las nuevas tendencias indican que el liderazgo dentro de este nuevo contexto no puede ser estático, sino que debe estar permanente.



**Nombre de alumno: Eduarda Adriana  
Gómez Martínez**

**Nombre del profesor: Ámbar Jaqueline  
Alcázar Cancino .**

**Materia: Dirección y liderazgo**

**Grado: 7mo cuatrimestre.**

**Grupo: Licenciatura en psicología**