



Mi Universidad

Mapa conceptual

Nombre del Alumno: Elizabeth Hernández Santiz

Nombre del tema; Negociación

Nombre de la Materia: Dirección y liderazgo

Nombre del profesor: Lic. Mercedes Yazmin Rodas López

Nombre de la Licenciatura: Enfermería

Cuatrimestre 7°A

NEGOCIACION

Proceso en el que los profesionales de enfermería y los pacientes, familiares u otros miembros del equipo de salud llegan a acuerdos mediante el diálogo para tomar decisiones que favorezcan el bienestar del paciente y la calidad del cuidado

CARACTERISTICAS DE LA NEGOCIACION

COMUNICACIÓN EFECTIVA

- Escucha activa
- Claridad en el mensaje
- Empatía

FLEXIBILIDAD

- Adaptación a nuevas situaciones
- Tolerancia a las diferencias

CONFIANZA MUTUA

- Establecer un ambiente de respeto
- Generar relaciones de confianza con el paciente y el equipo de salud

ORIENTACIÓN A OBJETIVOS COMUNES

- Enfoque en el bienestar del paciente
- Metas de atención claras

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

- Manejo de desacuerdos de manera constructiva
- Negociación de soluciones viables para todas las partes