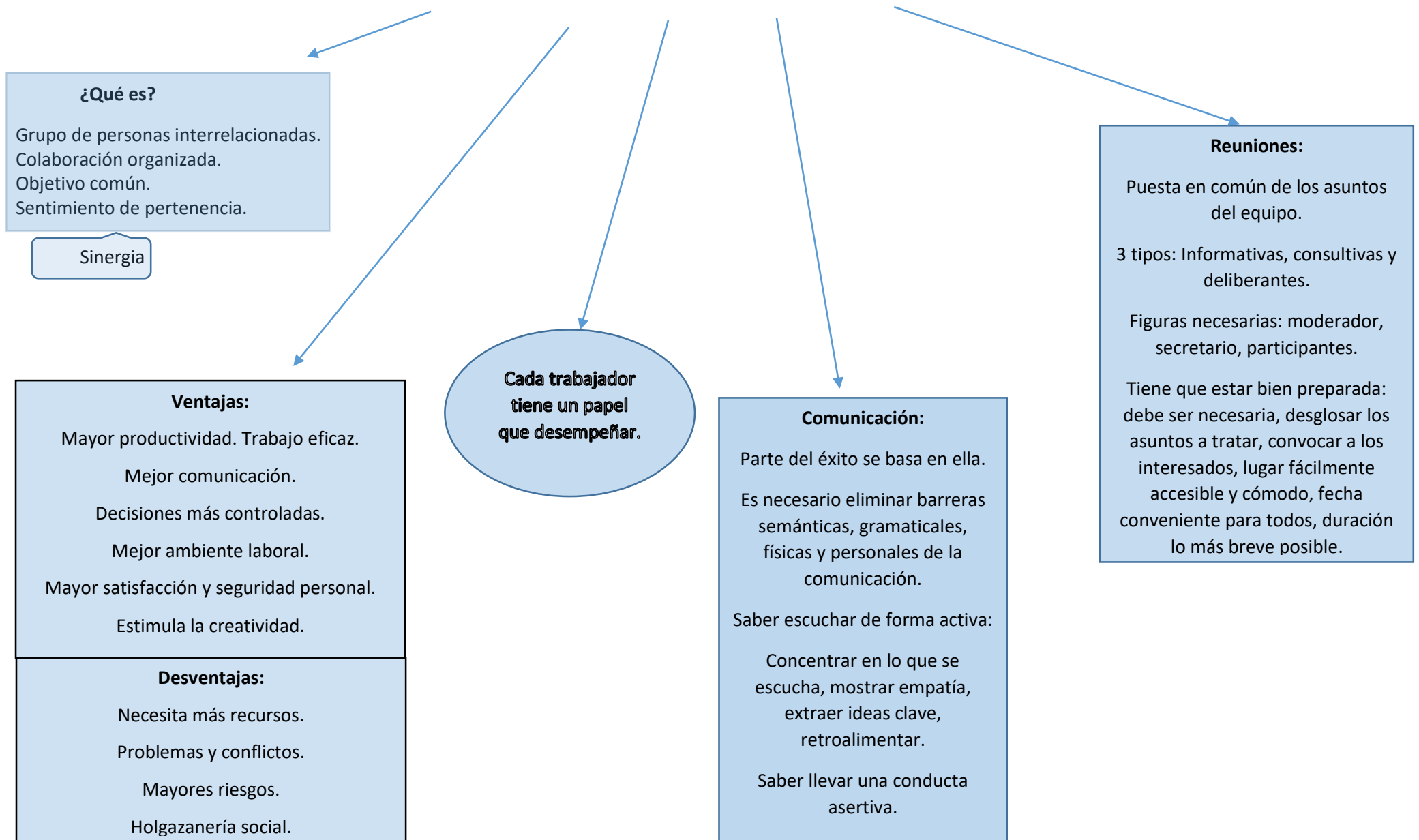


Las relaciones en el entorno laboral: Los equipos de trabajo



Las relaciones en el entorno laboral: Los equipos de trabajo

```
graph TD; A[Las relaciones en el entorno laboral: Los equipos de trabajo] --> B[Conflictos]; A --> C[Toma de decisiones]; A --> D[Dirección y coordinación];
```

Conflictos:

Origen: relaciones personales, competencia directa, asignación de tareas, recursos limitados, y mala comunicación.

Negociación: distributiva, donde ninguno gana ni pierde; integradora, se crea valor sobre lo negociado, descubriendo nuevas posibilidades al negociar.

Conceptos: límite de salida, primera oferta; límite de ruptura, última oferta; zona de objetivos, cuanto más cerca del límite de salida, más beneficioso; campo de acuerdo, donde ambos negociantes se benefician.

Estrategias: Imposición, beneficio propio a costa de la pérdida del otro; adaptación, buscar beneficio propio en el beneficio del otro; compromiso, solución inmediata; cooperación, beneficio mutuo.

Toma de decisiones:

Elección por mayoría:

-Consenso: Acuerdo de todos los miembros. Necesita recursos.

-Votación simple: La más votada. Rápida, pero no lo suficientemente representativa.

-Votación múltiple: La más votada, con más de una opción posible. Falta de información de prioridad y alto riesgo de empates.

-Suma de rangos: Dando valor a cada opción. Alto riesgo de empates.

Técnicas:

-Método de doble columna: valoración de cada ventaja/inconveniente y sumatorio total.

-Análisis DAFO: debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades. DF aspectos internos, AO aspectos externos.

-Pensamiento lateral: Buscar otras alternativas.

-Brainstorming: búsqueda de nuevas ideas.

Dirección y coordinación:

Tipos de poder: jerárquico, por posiciones en la estructura; del experto, dependiente de los conocimientos y experiencia; de recompensa, obediencia a cambio de recompensa; carismático, admiración de los demás; coercitivo, por coacción o castigo.

El liderazgo: un líder es una persona que influye y es seguida por otras.

Estilos de dirección: estilo transaccional, se recompensa o penaliza al subordinado por su trabajo; estilo transformacional, estimulando y motivando a los subordinados para conseguir las metas.