



**Nombre del alumno:**

**Brenda Yuridiana Pérez Pérez**

**Nombre del profesor:**

**Nayeli Morales Gómez**

**Nombre del trabajo:**

**Super nota**

**Materia:**

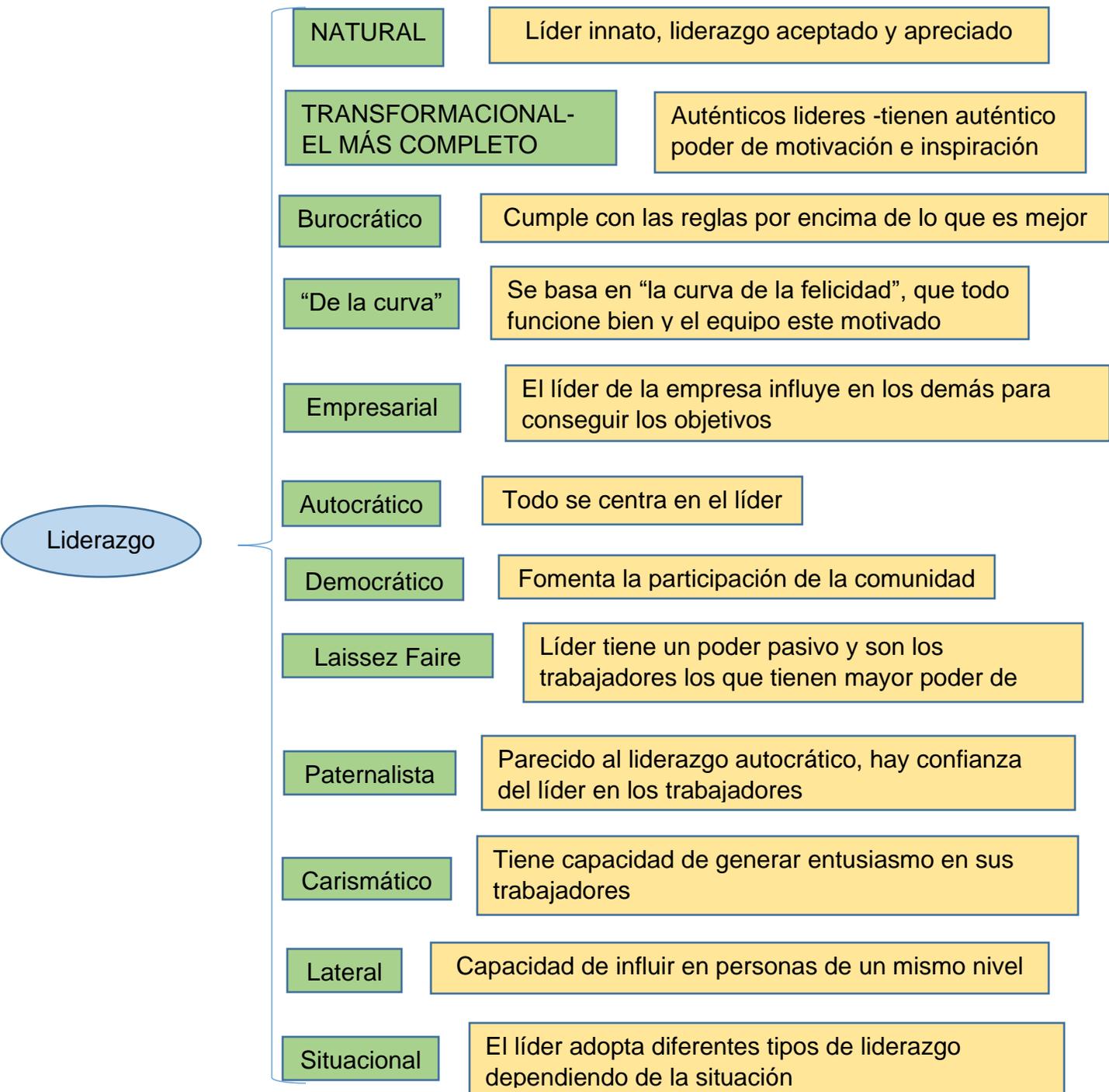
**Dirección y liderazgo**

**Grado:**

**7mo cuatrimestre**

**Grupo: "D"**

### 3.1. Tipos de liderazgo



## 3.2. Pensamiento sistémico y liderazgo

Es la actitud del ser humano que se basa en su percepción de la realidad de forma total para su análisis, para comprender y para accionar

Peter Senge

“El Pensamiento sistémico es una sensibilidad hacia los entrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos su carácter singular”

La actual sociedad

El éxito de las organizaciones ya no depende de la acción, sino de la interacción y la comunicación

Características del pensamiento sistémico

- Enfatiza la observación del todo y no de sus partes
- Es un lenguaje circular en vez de lineal
- Tiene un conjunto de reglas precisas que reducen las ambigüedades y problemas de comunicación que generan problemas al discutir situaciones complejas
- Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo
- Abre una ventana en nuestro pensamiento, que convierte las percepciones individuales en imágenes explícitas que dan sentido a los puntos de vista de cada persona involucrada

Metodología

- Visión global
- Balance del corto y largo plazo
- Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes
- Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles

Beneficios

Permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa o negocio, simplifica el entendimiento de los procesos internos y su efecto en el ambiente exterior, así como la interacción entre de las partes que integran el sistema global.

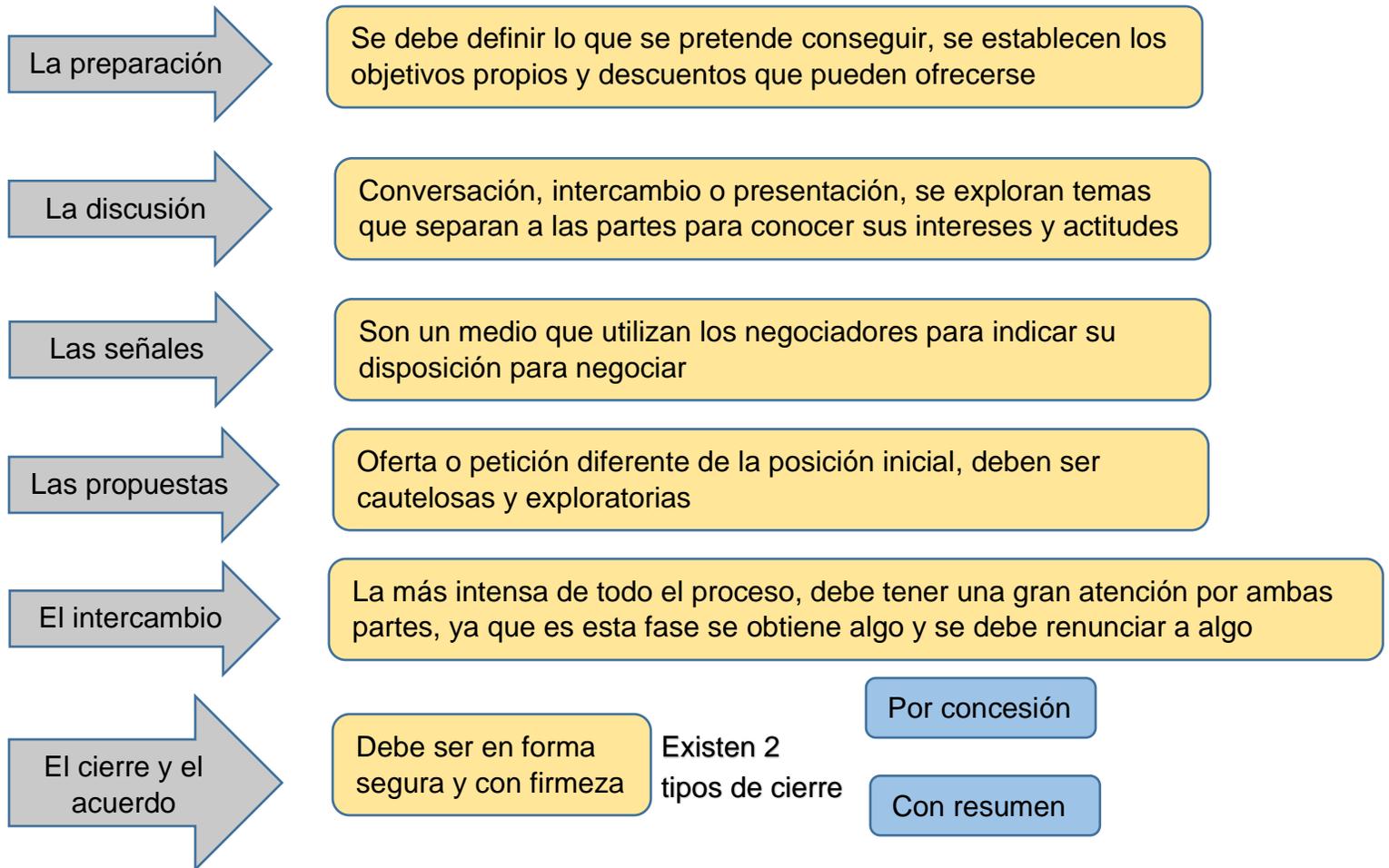
Estrategias para el pensamiento sistémico

Capacidad de enfocar el mundo con una lente de ángulo ancho, para ver como nuestros actos se relacionan con otras esferas de la misma actividad

### 3.3. Técnicas de negociación.

Es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la negociación, un conflicto de intereses donde ambas partes deben verse beneficiadas, ya que, si una se beneficia afectando a la otra, se produce la rotura de las relaciones comerciales.

#### Fases de la negociación



#### Bibliografía

Gómez, N. M. (s.f.). *Dirección y liderazgo*. Recuperado el 09 de noviembre de 2020