



Mi Universidad

SUPER NOTA

NOMBRE DEL ALUMNO: Paola Berenice Ortiz García

TEMA: Pensamiento sistemático y liderazgo

PARCIAL: tercero

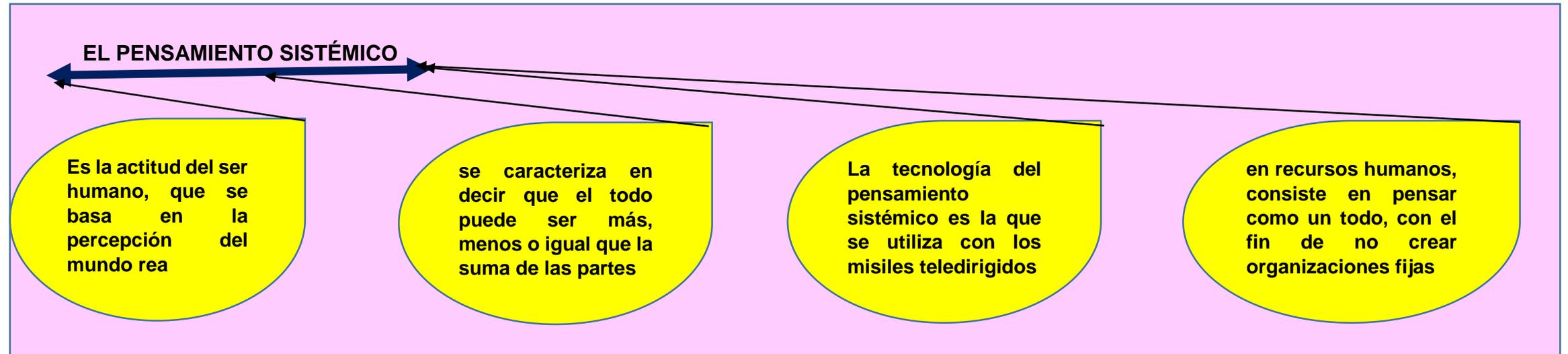
MATERIA: Dirección y Liderazgo

NOMBRE DEL PROFESOR: Lic. Likza Hally Roblero

LICENCIATURA: Enfermería

CUATRIMESTRE: 7°

PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO



CARACTERÍSTICAS DEL PENSAMIENTO SISTEMÁTICO

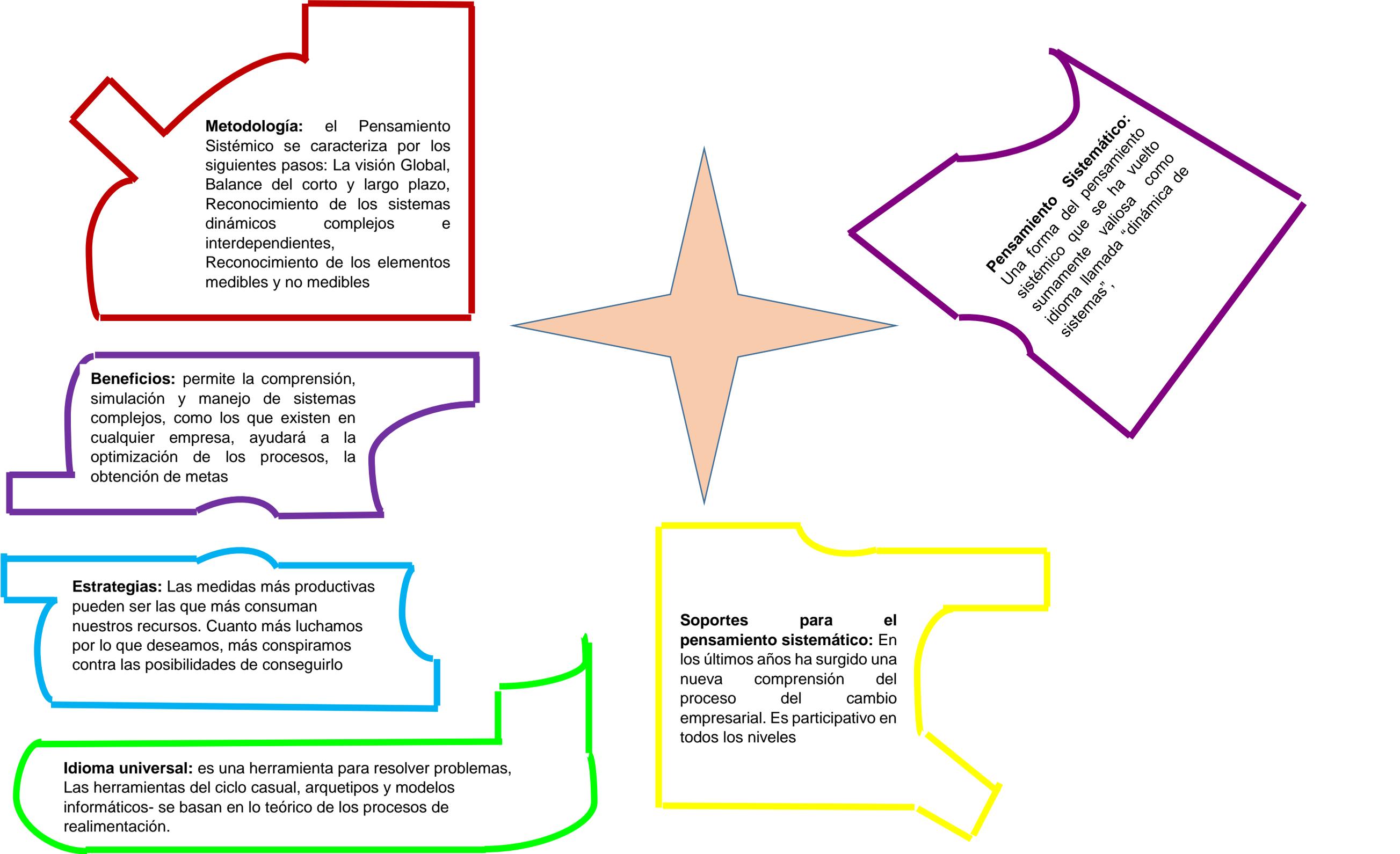
Enfatiza la observación del todo y no de sus partes

Es un lenguaje circular en vez de lineal

Tiene un conjunto de reglas precisas

Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento

Abre una ventana en nuestro pensamiento



Metodología: el Pensamiento Sistémico se caracteriza por los siguientes pasos: La visión Global, Balance del corto y largo plazo, Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes, Reconocimiento de los elementos medibles y no medibles

Pensamiento Sistemático:
Una forma del pensamiento sistémico que se ha vuelto sumamente valiosa como idioma llamada "dinámica de sistemas".

Beneficios: permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa, ayudará a la optimización de los procesos, la obtención de metas

Estrategias: Las medidas más productivas pueden ser las que más consuman nuestros recursos. Cuanto más luchamos por lo que deseamos, más conspiramos contra las posibilidades de conseguirlo

Idioma universal: es una herramienta para resolver problemas, Las herramientas del ciclo casual, arquetipos y modelos informáticos- se basan en lo teórico de los procesos de realimentación.

Soportes para el pensamiento sistemático: En los últimos años ha surgido una nueva comprensión del proceso del cambio empresarial. Es participativo en todos los niveles

ESTRUCTURA SISTEMÁTICA

Un buen pensador sistémico, sobre todo en un ámbito empresarial, es alguien que puede ver el funcionamiento simultáneo de cuatro niveles: Acontecimientos, pautas de conducta, sistemas y modelos mentales.

EL LENGUAJE DEL PENSAMIENTO SISTEMÁTICO "ESLABONES" Y "CICLOS"

En el pensamiento sistémico, cada imagen cuenta una historia. De cualquier elemento de una situación, se pueden trazar flechas "eslabones" que representan la influencia sobre otro elemento

CICLO Y LOS CAMBIOS

Los ciclos reforzadores generan crecimiento exponencial y colapso, y el crecimiento o colapso continúa a un ritmo cada vez más acelerado. En todos los procesos reforzadores un cambio pequeño va cobrando creciente poder.

ESTRUCTURA SISTEMÁTICA

Los ciclos reforzadores generalmente potencian el crecimiento o la decadencia, para señalar un sistema reforzador utilice la letra "R" o el efecto multiplicador o "bola de nieve".

CICLOS COMPENSADORES: ESTABILIDAD, RESISTENCIA Y LIMITES.

Los ciclos compensadores surgen en situaciones que parecen ser auto correctivas y autor reguladoras, al margen de la voluntad de los participantes. A pesar de las frustraciones que generan estos ciclos no son malos de por sí.

DEMORAS

Las demoras se presentan tanto los ciclos reforzadores como en los compensadores. Hay puntos donde el eslabón tarda bastante en manifestarse. La demora puede ejercer una enorme influencia en un sistema, acentuando la repercusión de otras fuerzas

TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

LA PREPARACIÓN

hay que definir lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, qué tipos de descuentos pueden ofrecerse en caso de necesidad

LAS PROPUESTAS

Las propuestas son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión. Se sale de la discusión por una señal que conduce a una propuesta, es decir, a una oferta o petición diferente de la posición inicial

LA DISCUSIÓN

En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión, se exploran los temas que separan a las partes para conocer sus actitudes e intereses.

EL INTERCAMBIO

Esta fase es la más intensa de todo el proceso de negociación y exige una gran atención por ambas partes, ya que en ella se trata de obtener algo a cambio de renunciar a otra cosa.

LAS SEÑALES

La señal es un medio que utilizan los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo, es un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe; frecuentemente las afirmaciones que se hacen en las primeras fases de la negociación

EL CIERRE Y EL ACUERDO

existen dos tipos de cierre: Cierre por concesión, Cierre con resumen.

En la negociación adquieren una gran importancia los movimientos estratégicos, la forma en que hagamos estos y respondamos a los de nuestro opositor determinará nuestro éxito o fracaso.