



Cuadro sinóptico

NOMBRE DEL ALUMNO: Yazmin Ku Robledo

TEMA: Pensamiento sistemático y liderazgo

PARCIAL: Tercer

MATERIA: Dirección y liderazgo

NOMBRE DEL PROFESOR: Likza Hally Roblero Muñoz

LICENCIATURA: En Enfermería

CUATRIMESTRE: Séptimo



PENSAMIENTO SISTÉMICO Y LIDERAZGO



El pensamiento sistémico

Es la actitud del ser humano, que se basa en la percepción del mundo real en términos de totalidades para su análisis, comprensión y accionar, a diferencia del planteamiento del método científico

Beneficios

Permite la comprensión, simulación y manejo de sistemas complejos, como los que existen en cualquier empresa, negocio o área de trabajo

La actual sociedad

Es un modo de pensamiento que contempla el todo y sus partes, así como las conexiones entre éstas



Estrategias para el pensamiento Sistemático

El momento de mayor crecimiento es el momento de planificar para tiempos difíciles, las medidas más productivas pueden ser las que más consuman nuestros recursos

Metodología

- + 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



Un Idioma Universal

Es una herramienta para resolver problemas. Sin embargo, consideramos que es más potente como lenguaje, pues expande nuestro modo de abordar los problemas complejos

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



Demoras

Se presentan tanto los ciclos reforzadores como en los compensadores



Tragedia del terreno común

La actividad total crece, pero las ganancias obtenidas a partir de actividades individuales descienden



Adversario

El desempeño de cada parte declina o permanece parejo y bajo, mientras que la rivalidad crece con el correr del tiempo



¿Qué esperar del pensamiento sistémico?

No hay respuestas correctas, como la dinámica de sistemas ilustra las interdependencias del sistema actual



Pensamiento Sistemático

Comprende una amplia y heterogénea variedad de métodos, herramientas y principios, todos orientados a examinar la interrelación de fuerzas que forman parte de un proceso común



Arquetipos

Son herramientas accesibles que permiten construir hipótesis creíbles y coherentes a cerca de las fuerzas que operan en los sistemas



Ciclo Reforzador

Una variable importante se acelera hacia arriba (o hacia abajo), con un crecimiento exponencial o un colapso

Ciclo compensador

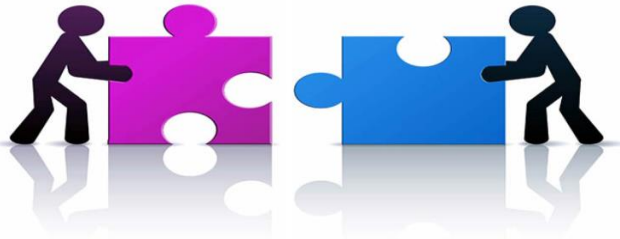
Hay movimientos hacia un objeto (sin demora), o bien oscilación, girando en torno de un objetivo único (con demora)

Estructura sistemática

Es la configuración de interrelaciones entre los componentes claves del sistema



TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN



Es un proceso muy parecido a vender, aunque con algunas diferencias

Las señales
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



La preparación

Lo que se pretende conseguir y cómo conseguirlo, estableciendo los objetivos propios

La discusión

Las personas negocian porque tienen o creen tener un conflicto de derechos o intereses

Las propuestas

Son aquello sobre lo que se negocia, no se negocian las discusiones, aunque las propuestas puedan ser objeto de discusión



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

El cierre y el acuerdo

La finalidad del cierre es llegar a un acuerdo
Cierre por concesión
Cierre con resumen

Negociación del precio

Pero la realidad nos demuestra que el cliente compara el valor del producto con el precio que se le pide y como es más fácil entender el precio que el valor

