



## 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 totalidad 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

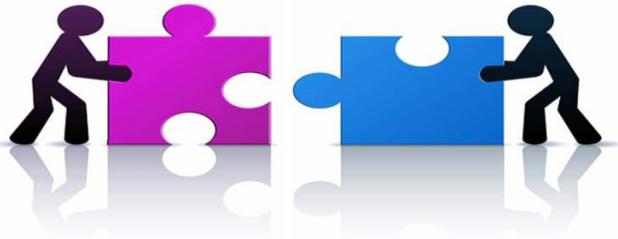
Hay movimientos hacia un objeto (sin demora), o bien oscilación, girando en torno de un objetivo único (con demora)

## 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

