



Mi Universidad

NOMBRE DEL ALUMNO: Suleyma Sinaí Gutiérrez Pérez.

TEMA: Pensamiento sistémico y liderazgo y técnica de negociación.

PARCIAL: Tercer parcial.

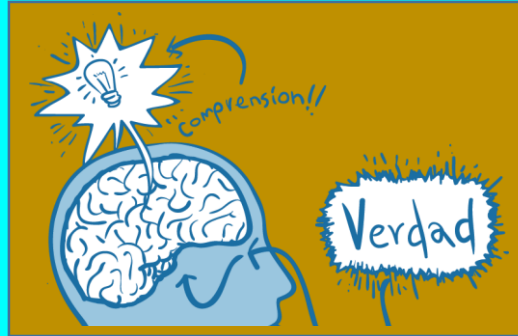
MATERIA: Dirección y liderazgo.

NOMBRE DEL PROFESOR: Lic. Likza Hally Roblero Muñoz.

LICENCIATURA: Enfermería.

PENSAMIENTO SISTEMATICO Y LIDERAZGO.

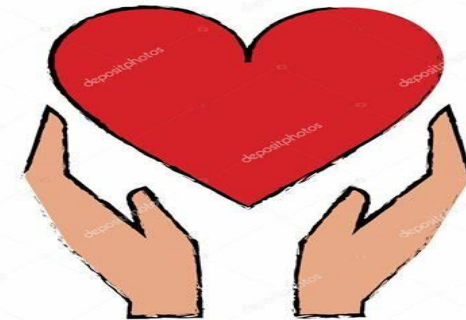
Es la actitud del ser humano que se basa en la percepción del mundo real en termino de totalidades para su análisis, compresión y accionar, a diferencia del planteamiento del método científico.



Pensamiento sistémico se caracteriza en decir que el todo puede ser más, menos o igual que la suma de las partes, es una filosofía en los sistemas modernos.



La tecnología que inspira el pensamiento es la que se utiliza con los misiles teledirigidos, en donde, aunque el objetivo o meta especifica sea movible.



Pensamiento sistémico es sensibilidad de estrelazamientos sutiles que confieren a los sistemas vivos su carácter singular PETER SENGE.



La actual sociedad del conocimiento pasa del concepto (mano de obra) al de capital intelectual.

CARACTERISTICAS.

El pensamiento sistémico tiene cualidades únicas que lo hace una herramienta invaluable para modelar sistemas complejos:



Enfatiza la observación del todo y no de sus partes.

Funciones del lenguaje



Es un lenguaje circular en vez de lineal.

Contiene herramientas visuales para observar el comportamiento del modelo.



Tiene un conjunto de reglas precisas que reducen las ambigüedades y problemas de comunicación que generen problemas al discutir situaciones complejas.

METOLOGIA.

Se caracteriza por los siguientes pasos.

La visión global la construcción de un modelo global donde se observa de manera general el comportamiento del sistema.



Balance del corto y largo plazo. El pensamiento sistémico contribuye un modelo capaz de mostrar el comportamiento que lleva al éxito en el corto plazo.



Reconocimiento de los sistemas dinámicos complejos e interdependientes: por medio de herramienta especializadas el pensamiento sistémico construye modelos específicos para las situaciones bajo observación para entender sus elementos.



Que esperar del pensamiento sistémico.

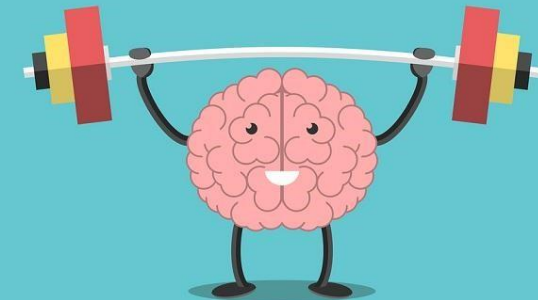
No hay respuesta, como la dinámica de sistema ilustra las interdependencias del sistema actual. Nunca existe una sola respuesta correcta para una pregunta.

Las causas y efecto no están estrechamente relacionados en el tiempo y el espacio.

Necesidad de colaboración: por naturaleza, el pensamiento sistémico señala interdependencias y la necesidad de colaboración. A medida que el equipo continuo su labor.



Las salidas no son fáciles y rápidas, la mayoría de la gente prefiere intervenir en un sistema en el nivel de las normas.



TECNICA DE NEGOCIACION.

Negociar es un proceso muy parecido a vender, aunque con alguna diferencia.



En la negociación, también una parte intenta persuadir a la otra. Se ha dicho que negociar es un proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes.

Se ha dicho que negociar es proceso de resolución de un conflicto entre dos o más partes, pues hay siempre, bajo la negociación un conflicto de intereses.



En la fase de preparación hay que definir lo que se pretende conseguir y como conseguirlo, estableciendo los objetivos propios, que tipos de descuentos pueden ofrecer.



Discusión y las señales.

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



En esta fase que normalmente se llama de conversación, intercambio o presentación, tratando de quitar agresividad al vocablo discusión.



La señal es un medio que utiliza los negociadores para indicar su disposición a negociar sobre algo, es un mensaje que ha de ser interpretado por el que lo recibe.



NEGOCIACION DEL PRECIO.

Es la objeción típica valle-Inclán es de necios confundir valor y precio.

El precio tiene una referencia es más alto o más bajo que otro. El precio se satisface en el acto o a corto plazo, el valor se disfruta o consta a lo largo del tiempo.

Los clientes suelen decir es muy caro cuando en realidad deberían decir no veo el valor o es un precio muy elevado.



La tarea del vendedor consistiría en averiguar si la razón aparentemente objetiva, que el comprador dará es verídica o si solo es una tapadera.

Al hablar de precio no se debe decir precio barato ni precio caro, en su lugar se debe decir precio bajo o precio adecuado y precio elevado.

