



# Universidad del sureste. Campus Tapachula.

Dirección y liderazgo..

Tema 3 pensamiento sistemático y  
liderazgo.

Alumno: Alejandro Morales Tapia.

Profesor: Lic. Victor A Gonzales salas.

**SEPTIMO CUATRIMESTRE.**

MEDICINA VETERINARIA Y ZOOTECNIA.

### 3.1. Investiga otras definiciones de sistema, subraya las palabras claves y realiza tu definición de sistema.

“Es un conjunto de elementos, interrelacionados entre sí y con el medio o entorno que lo rodea, de tal manera que forman una suma o total o totalidad”

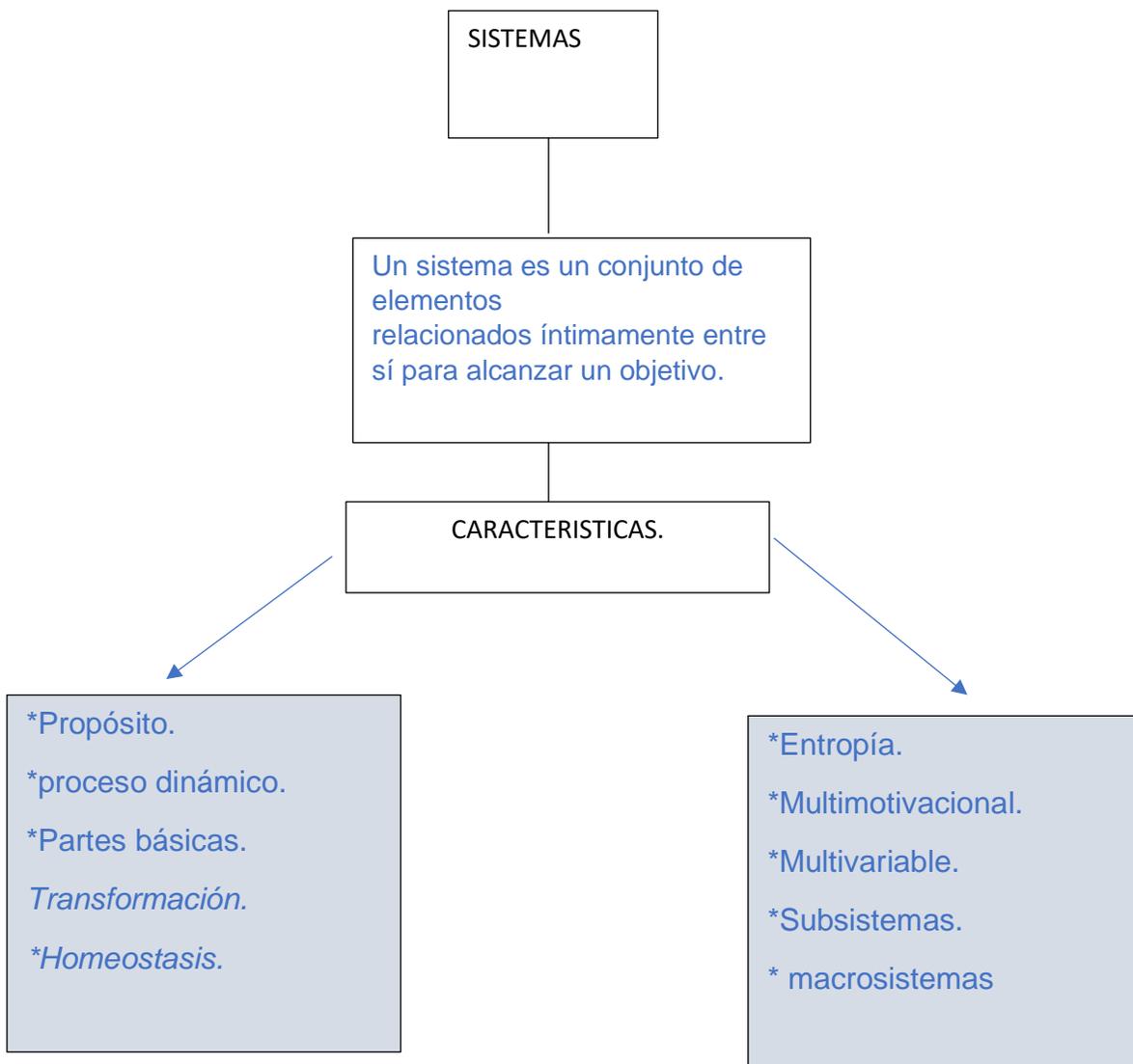
Palabras clave.

Conjunto de elementos, medio o entorno, relacionados, constituyen un todo.

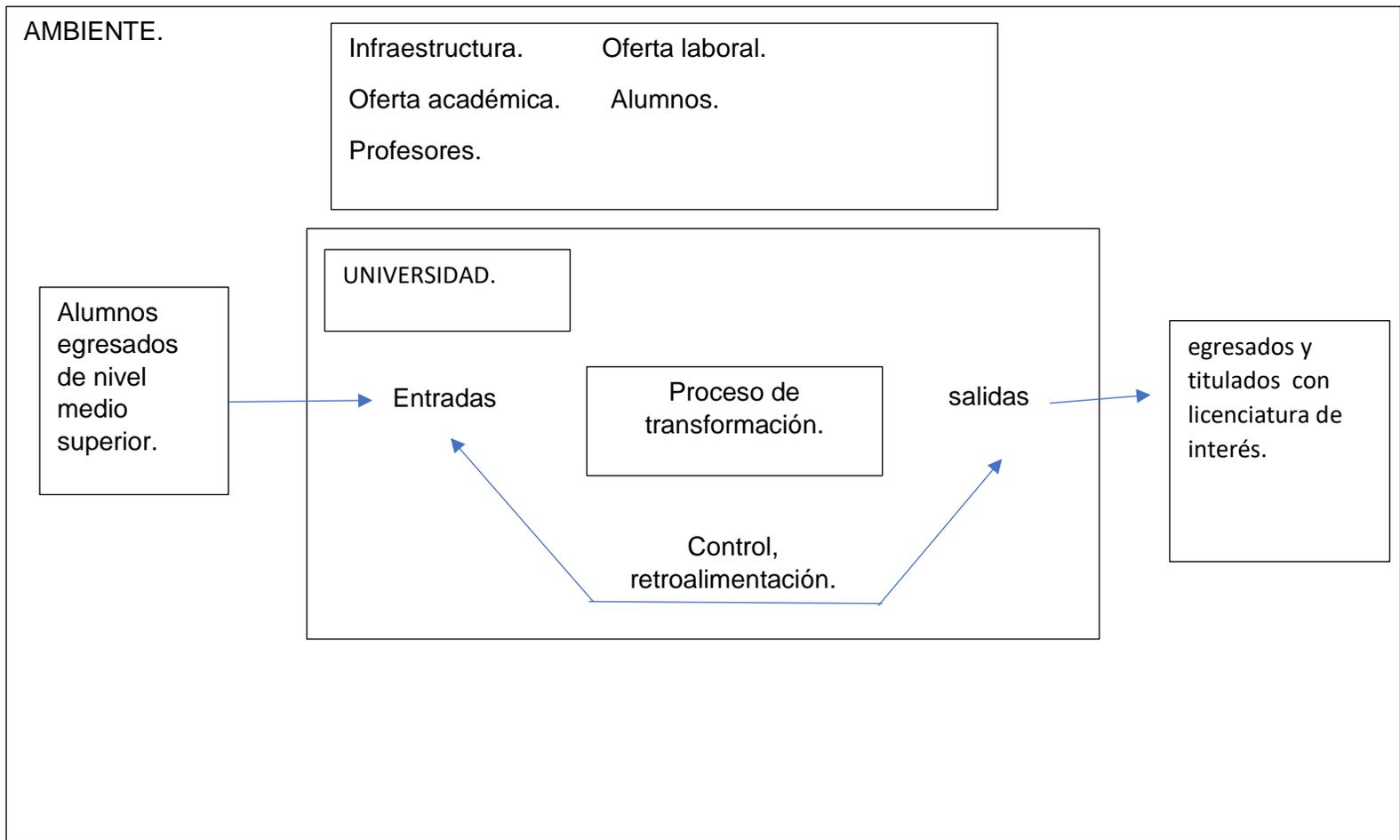
Definición:

Se le denomina como tal a un sistema a aquel cuyos elementos se relacionan o se conectan de cierta forma con lo que se encuentra a su alrededor, de tal forma que la suma de estos constituye un todo en la organización.

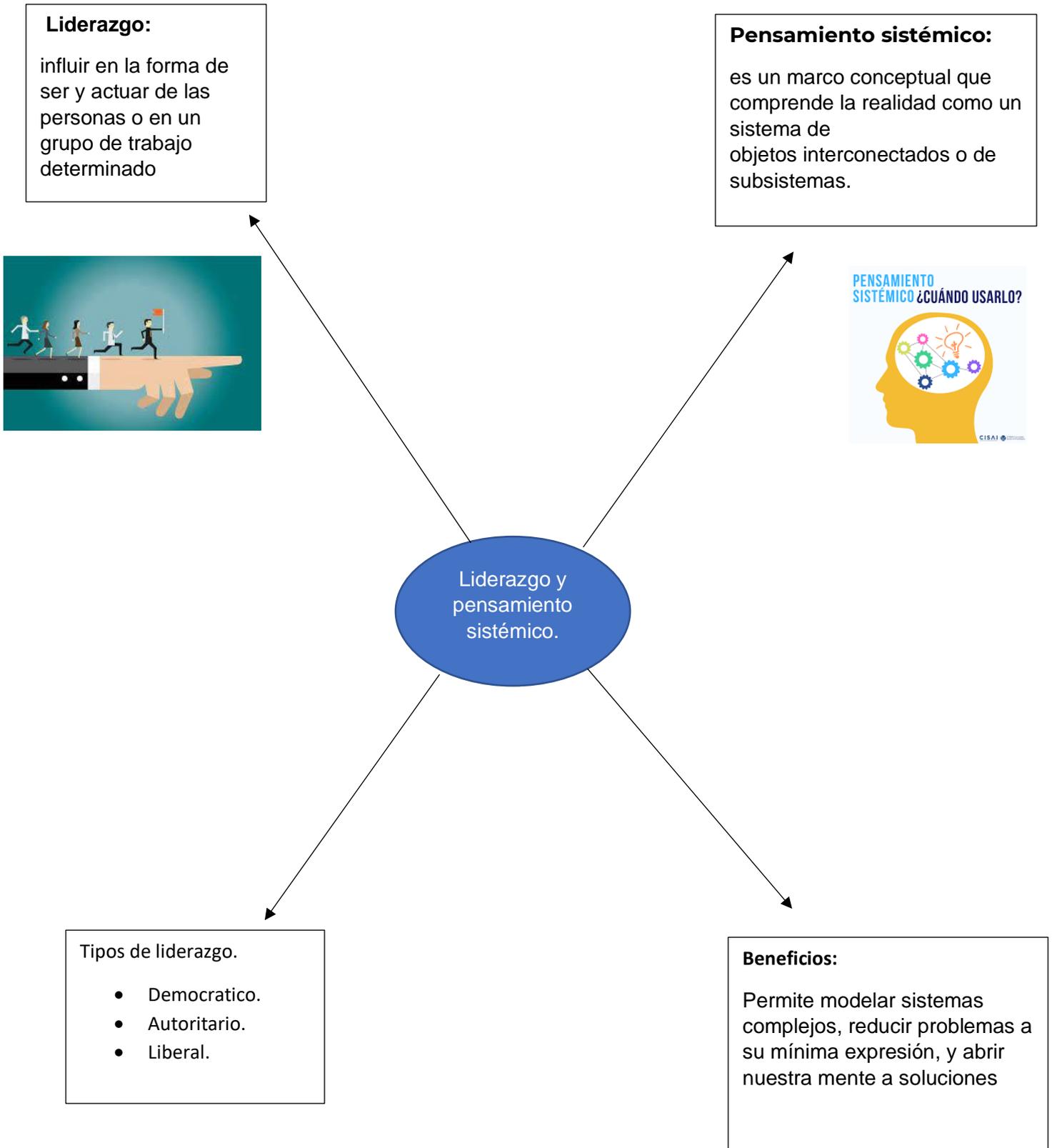
### A.3.2. Realiza un mapa conceptual de la organización como sistema y sus características.



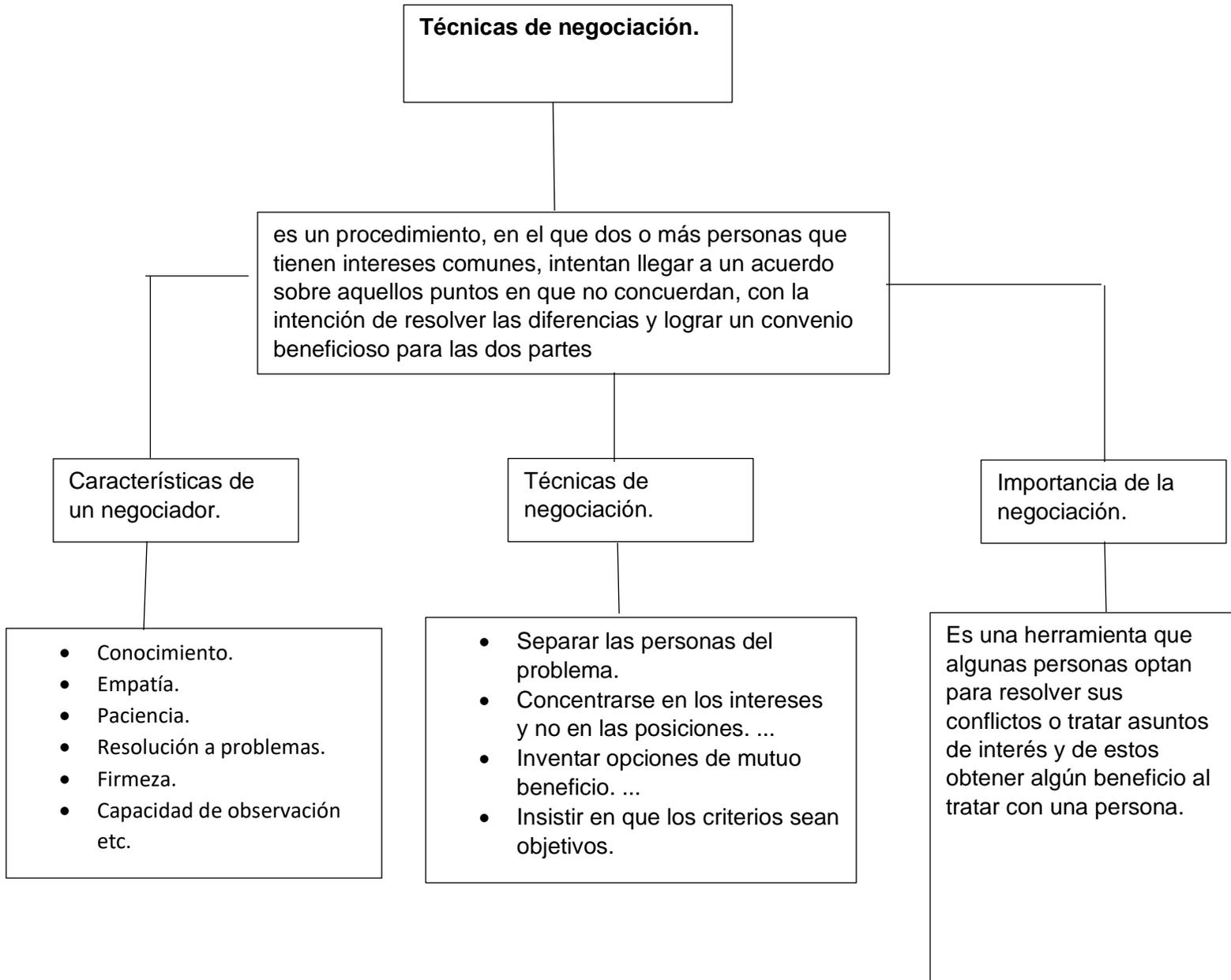
**3.3. Investiga y analiza los sistemas que conforman a cualquier empresa.  
Toma de ejemplo alguna donde te puedan facilitar información.**



### 3.5. Elabora un mapa mental sobre el liderazgo y el pensamiento sistémico.



## Tema 4. Técnicas de negociación.



.4.3. Identifica algún conflicto cotidiano o en tu trabajo, y analiza:

En la universidad tuve un problema con respecto a una falta de pago que no se veía reflejado en mi historial por lo que, dada la situación querían volver a cobrarme

- Por qué surgió.

Porque no tienen un buen control en sus finanzas

- Cuáles fueron los motivos.

Hubo un cambio en sus métodos de pago y no registraron mi comprobante.

- Cómo fue el proceso en el que se desarrollo

- Cómo lo manejaste.

Pues al principio me moleste porque no me daban solución y me tenían en espera y perjudicaba mis calificaciones.

- Cuál fue la resolución.

Insistir y llamar a la sede principal.

- El acuerdo, si se llegó a tal.

Al final por no dejarme y pelear si pudo solucionar.

4.4. Realiza un auto-examen sobre tu persona.

	excelente	bueno	medio	malo
Sociable.			X	
Gran comunicador.	X			
Observador.	X			
Entusiasta.		X		
Respetuoso	X			
Honesto			X	
Meticuloso			X	
Sólido			X	
Ágil:		X		
Acepta el riesgo	X			
Paciente.			X	
Creativo.		X		

#### **4.5 investiga otras técnicas de negociación de las revisadas en el tema.**

##### **1. Negociación acomodativa.**

Esta estrategia de negociación es usada para obtener resultados superiores en el futuro.

##### **2. Negociación competitiva**

consiste en tomar una posición agresiva, para obtener mayores beneficios en el acuerdo que se alcance.

##### **3. Negociación colaborativa**

pretende llegar a acuerdos beneficiosos para ambas partes. Por esa razón integra en forma creativa los intereses de ambas partes en el acuerdo alcanzado.

##### **4. Negociación evitativa**

se pone en práctica cuando una de las partes considera que no obtendrá los beneficios esperados en el acuerdo. Por eso uno de los negociadores de las partes decide no negociar.