



TEMA: UNIDAD 3

MATERIA: DIRECCION Y LIDERAZGO

PROFESOR: VICTOR ANTONIO GONZALEZ
SALAS

ALUMNO: PAOLA RUIZ VASQUEZ

CARRERA: MEDICINA VETERINARIA Y
ZOOTECNIA

7MO. CUATRIMESTRE



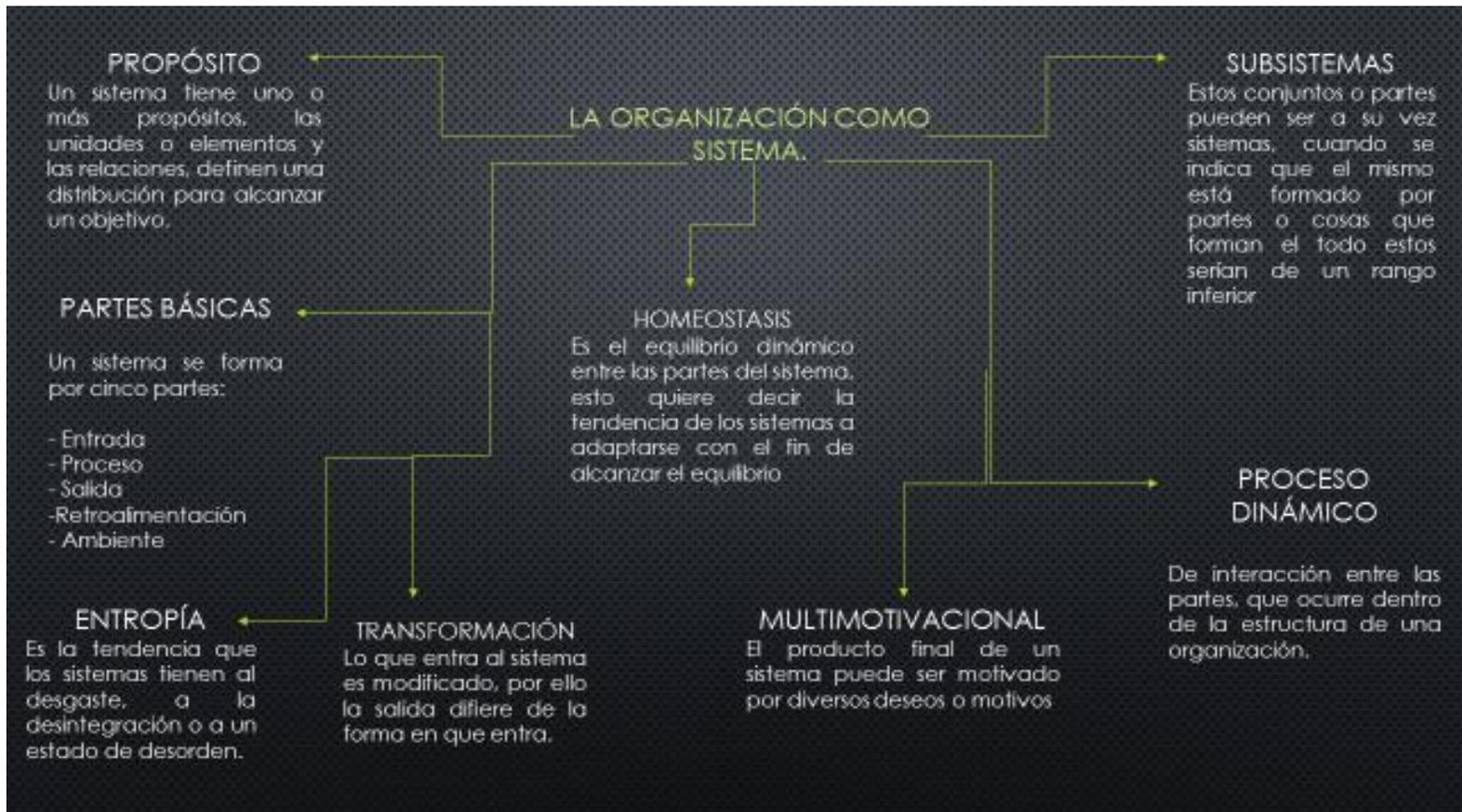
UNIDAD 3

✚ A.3.1. INVESTIGA OTRAS DEFINICIONES DE SISTEMA, SUBRAYA LAS PALABRAS CLAVES Y REALIZA TU DEFINICIÓN DE SISTEMA.

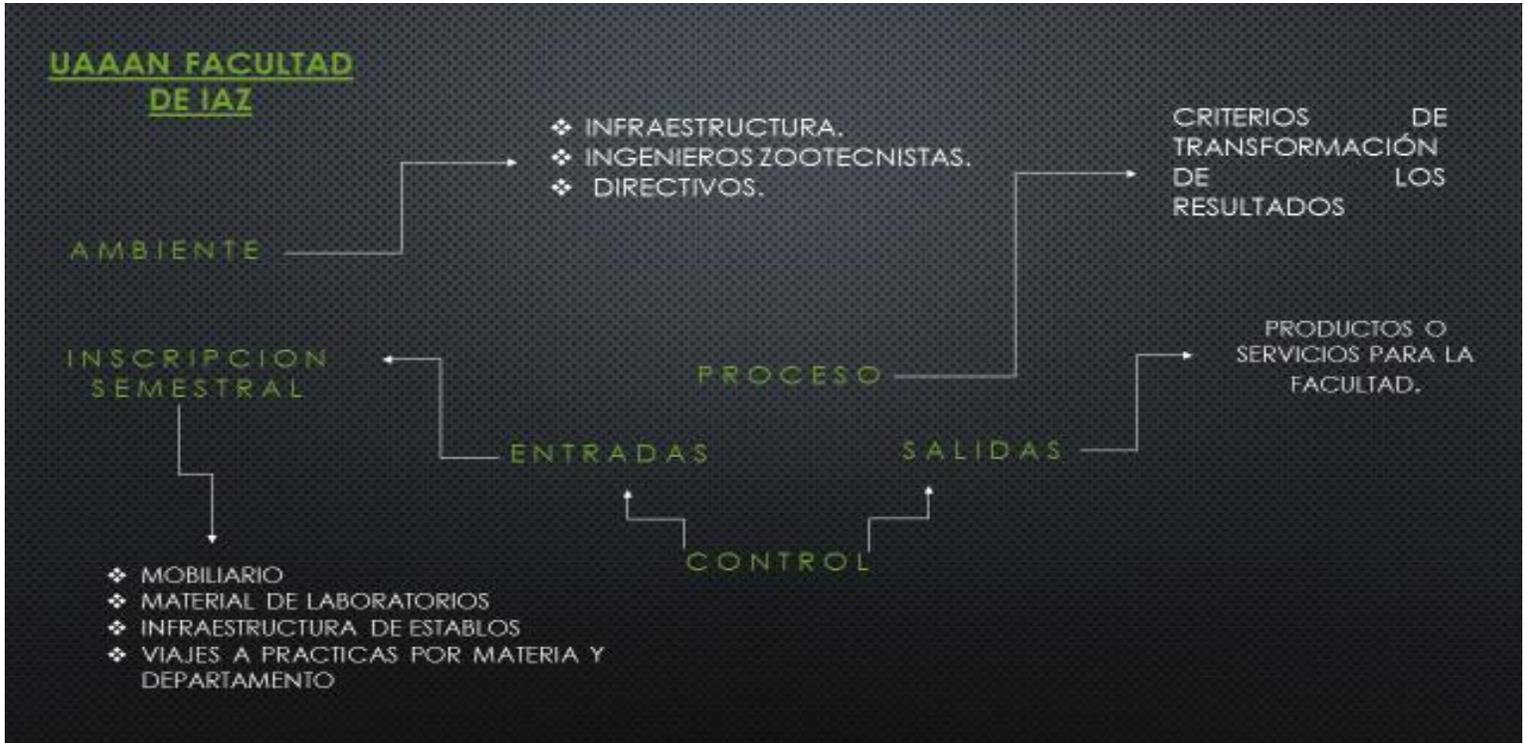
- ❖ “Es un **todo organizado** y unitario compuesto de dos o más partes, componentes o subsistemas interdependientes y delineados por fronteras identificables de su suprasistema ambiental” (Fremont & Rosenzweig, 1997, p. 15).
- ❖ “Un sistema denota interdependencia, interconexiones y correlaciones de un **conjunto de elementos** que constituyen un todo identificable” (Wendell, 1996, p. 91).
- ❖ “Conjunto de elementos que se **mantienen en interacción**” (Bertalanffy, 1980, p. 1).

- ❖ MI DEFINICION: Son elementos en conjunto que conforman un TODO.

✚ A.3.2. REALIZA UN MAPA CONCEPTUAL DE LA ORGANIZACIÓN COMO SISTEMA Y SUS CARACTERÍSTICAS.



- A.3.3. INVESTIGA Y ANALIZA LOS SISTEMAS QUE CONFORMAN A CUALQUIER EMPRESA. TOMA DE EJEMPLO ALGUNA DONDE TE PUEDAN FACILITAR INFORMACIÓN.

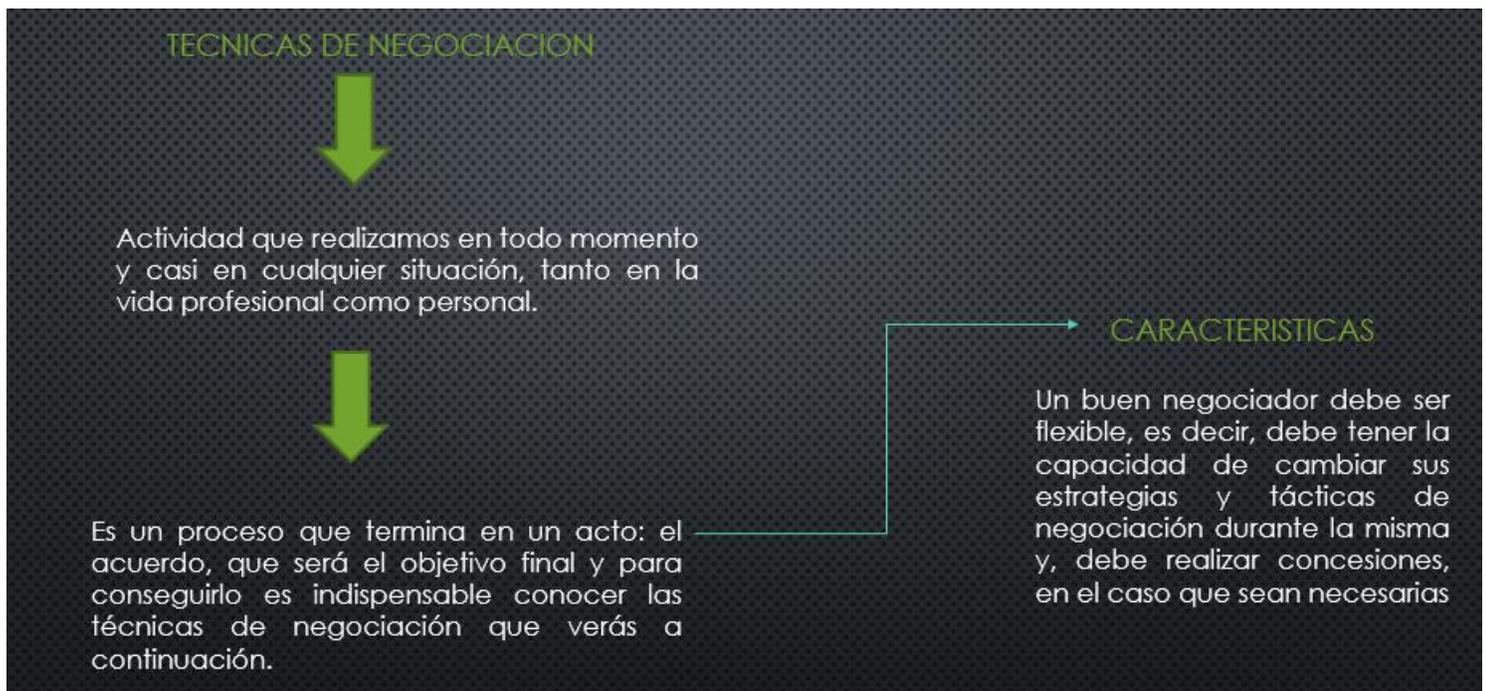


✚ A.3.5. ELABORA UN MAPA MENTAL SOBRE EL LIDERAZGO Y EL PENSAMIENTO SISTÉMICO.



UNIDAD 4

✚ A.4.1. REALIZA UN MAPA CONCEPTUAL DEL TEMA



✚ A.4.3. IDENTIFICA ALGÚN CONFLICTO COTIDIANO O EN TU TRABAJO, Y ANALIZA:

- ❖ Por qué surgió
Falta de comunicación y el no ser claros con la información.
- ❖ Cuáles fueron los motivos
No se sabía la fecha exacta del día en que se entregarían plantas para establecerlas directas en parcela
- ❖ Cómo fue el proceso en el que se desarrollo
Se solicitó la orden escrita, firmada y sellada por parte de la secretaria, para así poder nosotros dar fecha exacta al igual que la hora
- ❖ Cómo lo manejaste
Hablando y siendo empático con todas las partes involucradas.
- ❖ Cuál fue la resolución
Esperamos a que la orden escrita fuera girada a nosotros, para dar a conocer día, hora y en que vivero se recogerían las plantas
- ❖ El acuerdo, si se llegó a tal.
Sí, todos cumplieron con su asistencia.

✚ A.4.4. REALIZA UN AUTOEXAMEN SOBRE TU PERSONA:

- ❖ ¿Eres bueno negociando?
✚ Supongo que si
- ❖ ¿Utilizas la negociación en tu vida cotidiana, como en la escuela, trabajo?
✚ Sí, no es algo sencillo lidiar con muchas personas, y más si son mucho mayores que yo, pero siempre se tiene que negociar de alguna manera para que las actividades y acuerdos sean respetados

❖ ¿Qué características posees y cuáles no?

✚ El dialogo no me fluye con mucha libertad y más si es a un grupo de personas, y aún más si se trata de adultos, pero con respeto dialogar, ser empática, y coherente al decir las cosas

✚ A.4.5. INVESTIGA OTRAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN DE LAS REVISADAS EN EL TEMA.

❖ NEGOCIACIÓN DISTRIBUTIVA

Este tipo de negociación tiene que ver con ganar o perder; por lo regular se discute un solo tema y solamente una de las partes logra su objetivo.

❖ NEGOCIACIÓN MULTIPARTES

Este tipo de negociación implica varias partes y suele ser muy compleja, ya que involucra los intereses particulares, asuntos y prioridades de tres o más partes sobre un tema en específico.

❖ NEGOCIACIÓN INTEGRADORA

Este tipo de negociación es aquella en la que todas las partes ganan. Permite la discusión de diferentes temas y les da a las partes la posibilidad de crear ofertas que otorguen valor para que todas las partes queden satisfechas. Se basa en ciertos intereses particulares de cada una de las partes que negocian.

❖ NEGOCIACIÓN ACOMODATIVA

Este tipo de negociación sucede cuando una de las partes acepta de forma absoluta o parcial que ha perdido. Lo hace como estrategia para reforzar las relaciones y establecer una posición que le ayude a alcanzar sus objetivos a largo plazo, y para ganarse la confianza de la otra parte. Este tipo de negociación debe usarse como una estrategia temporal, ya que ceder siempre en las negociaciones puede afectar el estatus y posición comercial de una organización.