

Administración de Empresas Acuícolas I – Clase 2



Fabrizio Marcillo Morla MBA

barcillo@gmail.com
(593-9) 4194239



Fabrizio Marcillo Morla

- Guayaquil, 1966.
- BSc. Acuicultura. (ESPOL 1991).
 - Magister en Administración de Empresas. (ESPOL, 1996).
- Profesor ESPOL desde el 2001.
- 20 años experiencia profesional:
 - ◆ Producción.
 - ◆ Administración.
 - ◆ Finanzas.
 - ◆ Investigación.
 - ◆ Consultorías.

Otras Publicaciones del mismo autor en Repositorio ESPOL

Organización (Empresa)

- En una organización tenemos:
 - ◆ Individuos.
 - ◆ Grupos.
 - ◆ Organización.
- Esta parte del curso está enfocada principalmente hacia los individuos.
- Para manejar una organización o grupo hay que conocer a la persona.
- La comunicación es la base del manejo en una organización.

Ser Humano

- Al Ser humano se lo conoce en primer termino por el cuerpo.
- El ser humano tiene una mente (psiquis).
- El ser humano siempre está en sociedad (relaciones sociales)
- Las tres están unidas y relacionadas

Relaciones

1. Familia:

- Por consanguinidad.

2. Amigos:

- Por gusto.

3. Ocupacional:

- Por necesidad de colaborar y hacer algo que no se puede hacer solo.

4. Pareja:

- Reune las Otras:
 - ◆ Se forma una familia.
 - ◆ Hay que gustarse para estar en pareja.
 - ◆ Se necesita colaboración.

Comunicación

- Comportamiento = Comunicación.
- El comportamiento viene de Adentro.
- Los estímulos de afuera tienen que pasar por el cerebro antes de salir de nuevo.
- La respuesta depende de como lo procesa el cerebro.



Comunicación Como Proceso

- Desde el punto de vista de la persona que la emite.
- Quien se comunica envia una señal y esta es recibida por la otra persona. Pasa por los organos sensoriales y llegan al cerebro donde son traducidas e interpretadas.
- Despues de interpretar las señales la otra persona puede responder.

Analisis Transaccional

- David Kahler:
 - ◆ Clasifica a la gente según forma de comunicarse.
 - ◆ Cada vez que hablamos tenemos varios comportamientos. Algunos llegan (efectivos) y otros no.
 - ◆ Porque unas veces la comunicación llega y otras no.
 - ◆ Análisis estadístico de los efectos de la comunicación no verbal y los clasificó.

Comportamientos efectivos

- Solo hay 5 comportamientos efectivos:
- **Protector:** no tiene tanta aplicación en la empresa. Solo en emergencias.
- **Director:** Dar Ordenes.
- **Computador:** Intercambiar Información.
- **Comfortador:** Brindar apoyo.
- **Emocionador:** Muestra emociones.

El Computador



- Es la parte de nosotros que intercambia Información.
- No hay emociones ni opiniones en ella.
- No solo son preguntas sino tambien decir hechos.
- Ej: “Que hora es?” , “La luz está prendida”, “Podria escribirme esta carta?”, Etc.
- **Palabras:** Que..?, Podría...?, Es....?, Como....?, Cuando...?
- **Tono:** Monótono, Frío.
- **Gestos:** Ninguno o pocos.
- **Postura:** Erecta, estable.
- **Expresion faciales :** sin expresión.

Comportamientos Efectivos

- Diferentes personas prefieren dar:
 - ◆ Ordenes.
 - ◆ Información.
 - ◆ Emociones.
- Estadísticamente, los mejores gerentes de USA son del tipo confortador.
- Se ha determinado que la mayoría de las personas se comunican ineficientemente el 90% de las veces.

Canales De Comunicación

- Para comunicarse, ambos deben de estar en la misma frecuencia.
- Cuando la gente se comunica lo hace en uno de los 5 canales:
 - EMOTIVO.
 - COMFORTADOR.
 - INFORMATIVO.
 - DIRECTIVO.
 - INTERVENTIVO.
- La comunicación ocurre solamente si hay una oferta y una aceptación en el mismo canal.