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 consaguiniedad.
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.

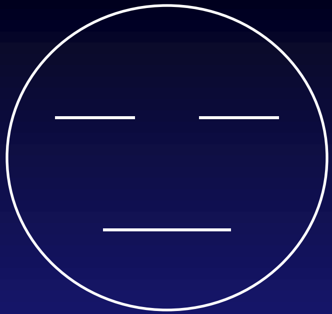
Analisis Transaccional

- 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 estadistico 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 Informacón.
- 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.