Administración de Empresas Acuícolas I – Clase 3

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

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.

Canal 1.- Interventivo

Cálmate
Mírame
Detente
Párame bola

UUuhhh

- Invita a pasar de <u>uno de los 3 grados de incomunicación</u> a un canal de comunicación.
- Oferta del protector con ordenes a sentidos del otro.
- Sensor o parte del otro que siente los sentidos básicos acepta oferta.
- Util cuando personas se están saliendo de control.
- Util en negociaciones o para capataces / enfermeras.
- No es usado frecuentemente, solo en emergencias.

Canal 2.- Directivo

Director  Computador

Haga 5 copias.	Esta bien.
Dile a Rigoleto que su orden llegó.	Ok.
Digame que puesto ocupaba anteriormente.	Era jefe tecnico.
Dame 3 razones x q’ es una buena idea.	Es barato, rápido y efectivo.

- Es una oferta del director aceptada por el computador.
- Para estar en parte directora de personalidad:dar orden a parte pensante de otra (computador).
- No involucra un superior y un inferior, sino que involucra pensamiento para responder (autoridad pero igualdad).
- Se escucha la orden, se piensa la orden, y se responde.
- El que acepta no siente que se está abusando de el.
- Funciona como una computadora.

Canal 3.- Informativo

Computador  Computador

Puedes hacer 5 copias?	Si.
Cual fue su puesto anterior?	Jefe tecnico.
Que hora es?	7:45 pm

- Es un intercambio de información entre 2 partes pensantes.
- No hay sentimientos involucrados.
- Las preguntas son respondidas directamente.
- Uno de los canales mas importantes en negocios: intercambio de ideas y datos.
- No todos responden al pensamiento como el principal motivante de una comunicación.
- Algunas personas requieren canales que involucren sentimientos para ser efectivos en su vida personal y de trabajo.

Canal 4.- Confortador

Confortador

Emocionador

José, te aprecio verdaderamente
y me alegro que estés
con nosotros.

Muchas gracias
a mi también
me agrada estar aquí.

- Este canal tiene una oferta de la parte Confortadora de nosotros. La parte preocupada, confortadora y afectiva.
- La aceptación complementaria viene dad por la parte Emotiva de la otra persona. La parte autentica, natural, jovial, juguetona.

Canal 5.- Emotivo

Emocionador

Emocionador

Me gusta trabajar contigo
Me gusta todo lo que hicimos
Y todo lo que nos divertimos

Me gusta trabajar
Contigo tambien

- Es el canal de mayor “recompensa”.
- Es un intercambio de sentimientos.
- Cada uno busca a su Emocionador confortándose a si mismo primero para sentir con otros.

Canal Preferido?

- Todos tienen un canal preferido.
- A veces cuando no se ofrece este canal a una persona, esta se “incomunicará” sin quererlo. Se meterá en uno de los grados de “incomunicación”.
- Decir la misma cosa pero de distinta forma puede causar comunicación o incomunicación dependiendo a quien se dirige uno.
- ¿Sabe Cual es su canal preferido?

Canal Preferido?

- Todos pensamos que nuestro canal favorito es el mejor.
- No podemos hacer que la gente nos responda, pero usando su canal hay mas probabilidad de que lo haga.
- Informativo:
  - Orientados por resultados.
  - Prefieren reconocimiento de su desempeño.
- Emotivo / Confortador:
  - Prefieren saber si son gustados.
  - Ser gustados como persona por ser y no por hacer.
- Comunicador efectivo es el que reconoce el canal preferido del otro y lo usa para hablarle.

Niveles De Comunicación

- Cuando funcionamos bien.

- Nivel 1: Abierto a comunicación solo en el canal preferido.
- Nivel 2: Además del canal preferido usa otro canal (segundo preferido).
- Nivel 3: Puede comunicarse en su canal primario, secundario y terciario.

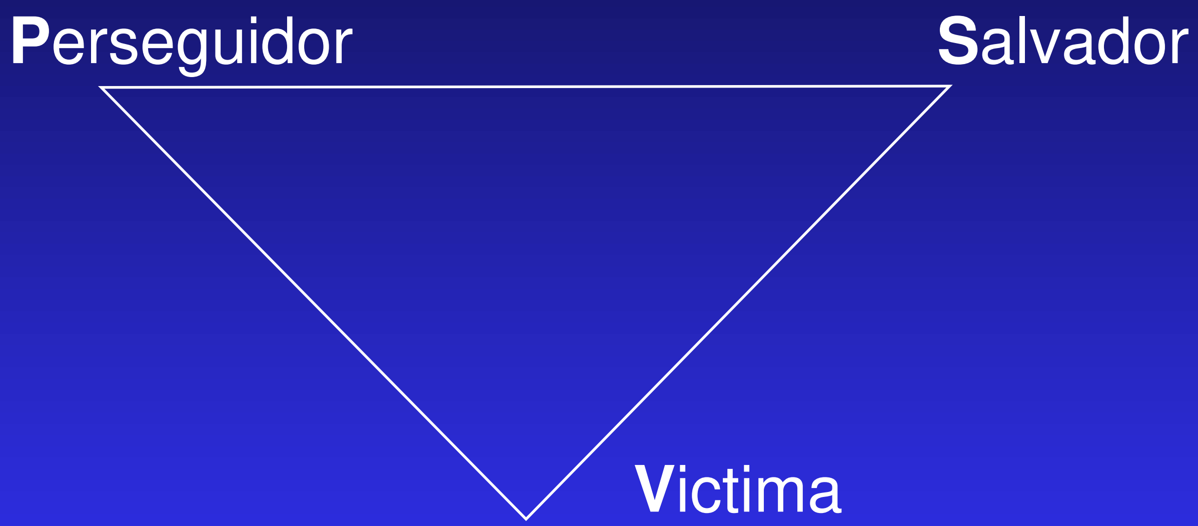
Comportamientos Inefectivos

- A.- Exageración en el pensamiento (hablar mas de la cuenta):
  - Exageraciones perfeccionistas
  - Exageraciones complacientes
  - Exageraciones rígidas
  - Exageraciones de esfuerzo
  - Exageraciones de apuro

Estas exageraciones llevan a:

B.- Triangulo Dramático

- Exageración en las emociones:



- No responsabilizarse
- Responsabilizarse demasiado

Exageraciones Perfeccionistas

- No está dada por la necesidad de hacer algo perfecto si no por el miedo a equivocarse.
- Se alarga mas de la cuenta.
- Da muchas explicaciones.
- Usa palabras difíciles.
- Usa palabras terminadas en "…mente".
- Repite mucho lo mismo.
- Usa mucho la palabra "pero".
- Nunca está contento con nada.
- Se viste muy elegante.
- Se demora en responder (se rasca la cabeza).

Exageraciones Perfeccionistas

- Se creen mucho.
- Dice: “A mi, personalmente..”
- Demora mucho en decidir, siempre le falta información.
- Causa mal humor porque siempre encuentra defectos.
- Cree que no deja menor duda de lo que dice.
- Siempre cree que todo lo que hizo pudo estar mejor.
- Se dirige a otros para alabar, pero lo daña diciendo que pudo ser mejor y/o encontrando fallas.

Exageraciones Complacientes

- Parte del miedo a que no le quieran o a no ser aceptado.
- Le sonríen a todos y mueven la cabeza.
- Quiere complacer a todos.
- Repiten mucho las palabras de ruego y lloro.
- Tiene miedo al NO, dice si cuando debe decir no.
- Se siente responsable de como se siente el otro.
- Excesivamente “educado”.
- Usa muchos los diminutivos.

Exageraciones Complacientes

- Nunca discute.
- Es muy “democrático”.
- Quiere la aprobación de los otros.
- Trata de adivinar los deseos del otro.
- Espera que los otros se comporten así.
- No pueden dar ordenes directas.
- Dicen: “talvez, tu sabes, mas o menos”o “ok, ok, podrías tu?, quisiera que tu..”

Exageraciones Rígidas

- Tiene miedo a sentir.
- Habla en monosílabos.
- Anda con cara rígida, serio, frunce de bravo.
- El deber y la disciplina es todo.
- Piensa que los sentimientos son malos.
- Habla en 3a persona o voz pasiva (se dice…).
- Se muestra como estoico.
- Tono falta de emotividad.
- No pide ayuda, se las arregla solo o se aguanta.
- No quiere que la otra persona muestre emoción.

Exageraciones De Esfuerzo

- Tiene miedo a no poder.
- Se frunce de cansancio o esfuerzo.
- Cree que lo mas importante es el esfuerzo.
- Usa muchas muletillas “o sea”, “voy a intentarlo”, “es difícil”.
- Empieza muchas cosas y no termina ninguna.
- Se complica mucho y le ve problemas a todo.
- Todo lo ve por el lado difícil.
- Busca hacer mas de lo que puede.
- Confunde esfuerzo con resultado.
- Da muchos rodeos.
- Dice mucho “no se”, “no puedo”.

Exageraciones de Apuro

- Tiene miedo a no terminar a tiempo.
- Está acelerado.
- Nunca le alcanza el tiempo.Habla muy rápido.
- Va mas rápido que la otra gente, por lo que el resto no le entiende.
- Apura a todos.
- Interrumpe a todos en media frase.

Triangulo Dramático

	Yo	**Otros**
Perseguidor	OK	No Ok
Salvador	OK	No Ok
Victima	No Ok	Ok
Correcto	**OK**	**OK**