Administración de Empresas Acuícolas I – Clase 5

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

Contacto

- Estimulación pertinente y adecuada que construye la vida.
- El ser humano no puede vivir sin contacto, muere física o psicológicamente.
- Cuando no tenemos buenos contactos o buenas comunicaciones buscamos encuentros negativos.
- Cada uno de nosotros vemos y tratamos a los demas como nos vemos y tratamos a nosotros.
- Tipos de contactos:
  - Fisicos o verbales.
  - Agradables o desagradables.
  - Condicionados (hace) o incondicionados (es).
  - Verdaderos o falsos.
  - Autocontacto o heterocontacto.

Descalificación

- Estimulación no pertinente y exagerada destructora de la vida.
  - Grandiosidad: exageración / no pertinente.
  - Supuesto :las personas no son iguales por lo que no merecen el mismo respeto.
- Ejemplos:
  - No mirar ojos o mirar al frente al hablar a otra persona.
  - No contestar directamente a lo que se pregunta.
  - No contestar un saludo.
- Manipulaciones a través de sentim. exagerados:
  - Gritar.
  - Tirar las cosas.
  - Culpar a otros de lo que me pasa.
  - Burlarse.

Emociones

- Pasos de una emoción:
  - Acción fisiológica endocrina.
  - Darse cuenta.
  - Manifestaciones físicas involuntarias.
  - Acción consciente.
- Controlar una emoción: controlar las acciones concientes de la emoción.
- Tanta culpa tiene el que descalifica a otro como el que se deja descalificar.

Confrontación

- Confrontación $\neq$ avasallar.
- Se confronta a una persona para corregir y cambie no para que se desahogue el jefe.
- Pasos para corregir:
  - Señalar en concreto que se ha hecho mal.
  - Señalar en concreto como quiero que se haga.
  - Contar con la capacidad del subordinado.
    - Esto corresponde a que puede cambiar y hacerlo bien, sino puede ¿para que lo corrijo?
- Hay que ser como un entrenador: corregir, indicar como mejorar malo y alabar lo bueno.

Diagnostico De Personalidad

- Sirve para saber que canal prefiere otra persona.
- Si descubrimos cual es su canal preferido tendremos mas oportunidades de comunicarnos con el usando este canal.
- También nos indica como se incomunica, sus habilidades y necesidades psicológicas.
- 6 patrones de personalidad:
  - Pensador.
  - Emotivos.
  - Tranquilos.
  - Originales.
  - Persistentes.
  - Promotores.

Determinar Cuadrante

- Vertical:involucra goles.
  - Activo : habla primero, auto motivado.
  - Pasivo: habla después, no automotivado.
- Horizontal: involucra personas.
  - Acercamiento: gusta estar con muchos.
  - Acercamiento: gusta estar con uno pocos.

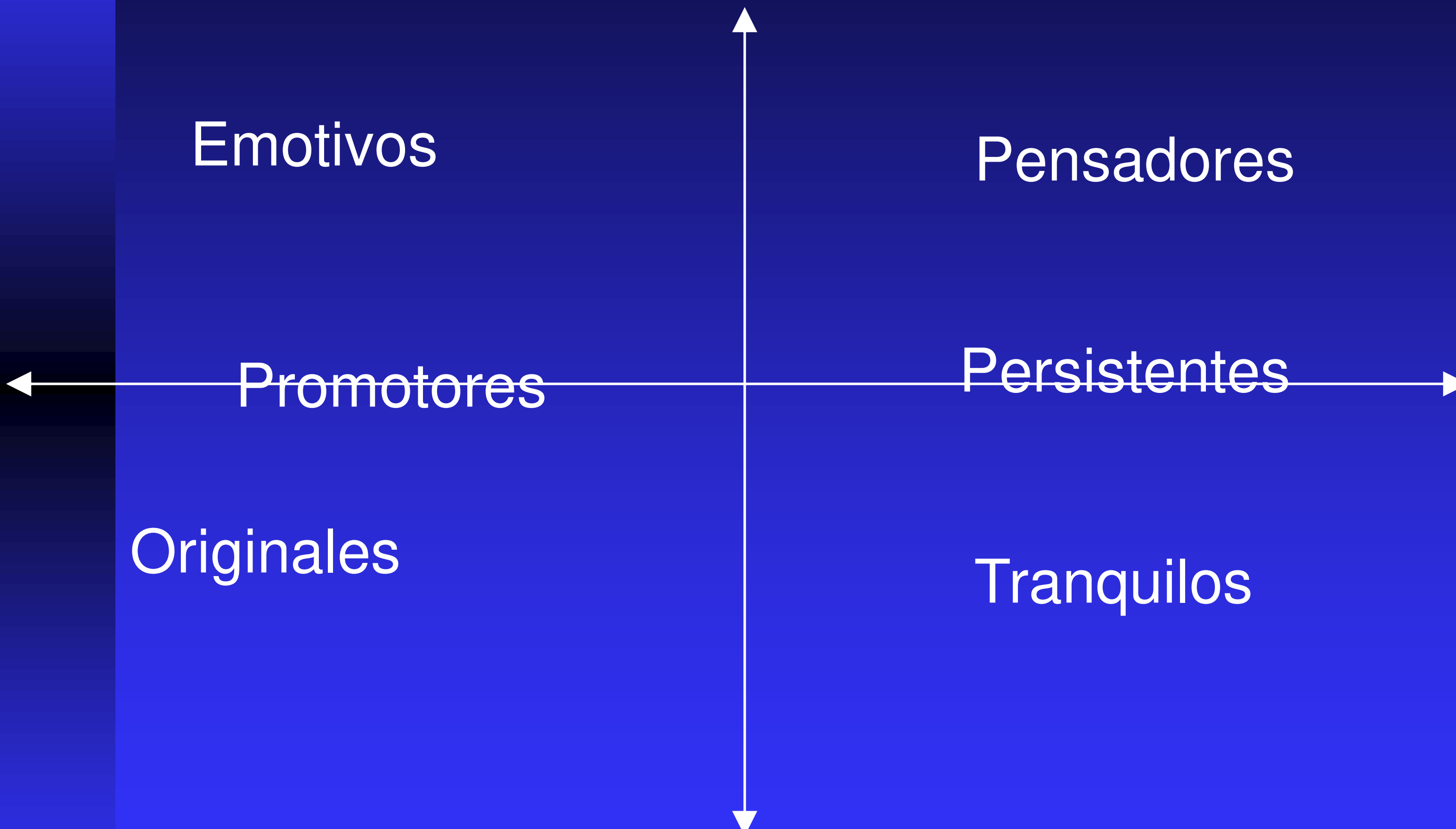
Determinar Cuadrante

- Activo /acercamiento:
  - Fiesta: se acerca a la gente, inicia conversación y disfruta / arma grupos.
  - Trabajo: prefiere trabajo en grupo, proyectos que relacione con otros, excitantes y con reto.
- Activo / alejamiento:
  - Fiesta: habla de temas intelectuales, se toma un trago solo viendo el patio o revisando los discos.
  - Trabajo: trabaja bien solo, pero es motivado por las metas.
- Pasivo /acercamiento:
  - Fiesta: le gusta festejar y andar con gente pero puede necesitar mucha atención.
  - Trabajo: disfruta de los grupos pero trabaja mejor cuando se le da un reto creativo.
- Pasivo /alejamiento:
  - Fiesta: llega sin bulla, se queda solo pensando en sus cosas.
  - Trabajo: prefiere que se le de un trabajo y se lo deje solo hacerlo.

Determinar Area De Contacto

- Como se comunican inicialmente.
- 3 areas de contacto:
  - Pensamientos.“Yo pienso”, “¿qué crees?”
  - Sentimientos. “Está bonito”, “me gusta” ☺.
  - Acciones.
    - Inacción. Se queda callado.
    - Reacción. Actuar o sobre actuar.

Tipos de Personalidad



Pensador

- Área de contacto:
  - Mi nombre es... Donde quiere que me siente?
  - Hola, mi nombre es ... como te llamas? A que te dedicas?
- Fuerza de carácter, cualidades:
  - Lógicos, responsables, organizados.
  - 25% población USA.
  - 25% mujeres, 75% hombres.
- Expresión:
  - Líneas expresión en frente, se rasca la cabeza.
  - Visten muy bien según ocasión, nítidos, odian desorden.
  - Oficina /hogar organizados /ordenados, muestran títulos.
- Habilidades:
  - Capta hechos, los ordena y sintetiza rápidamente.

Pensador

- Percepción y modo de contacto:
  - Piensa y pone en orden sus ideas.
  - Nivel 1 computador / informativo.
  - Nivel 2 Emocionador/ emotivo, confortador/confortador.
  - Nivel 3 director/directivo.
- Necesidades psicológicas:
  - Reconozcan el pensamiento y logros.
  - Reconozcan lo responsable que es y duro que trabaja.
  - Necesita saber plazos de tiempo.
- Secuencia de conflicto:
  - Perfeccionista.
  - Perseguidor.

Emotivos

- Área de contacto:
  - Muestran primero sus sentimientos.
  - Wow! Me alegro de estar aquí, la estoy pasando muy bien.
- Fuerza de carácter, cualidades:
  - Gente compasiva que puede sentir, cálidos.
  - 30% población USA.
  - 75% mujeres, 25% hombres.
- Expresión:
  - Líneas sobre los ojos.
  - Usan mucho maquillaje y arreglan mucho, visten para otros, buena combinación colores, armonioso, acicalados.
  - Oficina /hogar cálido, muy cómodo, flores, acogedor, color suave, música relajante.
- Habilidades:
  - Alimentar, criar niños, fuerza en querer a la gente, buenos para armonía.

Emotivos

- Percepción y modo de contacto:
  - Siente y percibe a otros basados en sus sentimientos.
  - Nivel 1 confortador/confortador, Emocionador/ emotivo.
  - Nivel 2 computador / informativo.
  - Nivel 3 director/directivo.
- Necesidades psicológicas:
  - Reconocido como persona.
  - Lo quieran por lo que es y no por lo que tiene o hace.
  - Que escuchen sus sentimientos.
- Secuencia de conflicto:
  - Complaciente.
  - Victima.

Persistentes

- Área de contacto:
  - Muestran primero sus pensamientos.
  - Una vez que alguien inicia la conversación ellos responden con pensamiento.
- Fuerza de carácter, cualidades:
  - Dedicados, comprometidos, gustan conversar uno a uno.
  - 10% población USA.
  - 25% mujeres, 75% hombres.
- Expresión:
  - Mirada muy penetrante, líneas en centro de frente.
  - Visten conservadoramente,
  - Muebles antiguos, decoración oriental, colecciones.
- Habilidades:
  - Formula opiniones, juicios de valores.

Persistentes

- Percepción y modo de contacto:
  - Primero juzga y luego califica.
  - Nivel 1 Computador.
  - Nivel 2 Confortador / Emotivo.
  - Nivel 3 Director.
- Necesidades psicológicas:
  - Reconocido por sus convicciones.
  - Que se escuche sus opiniones y reconozca sus logros.
- Secuencia de conflicto:
  - Perfeccionista subrayando los defectos.
  - Perseguidor.

Tranquilos

- Área de contacto:
  - Ni pensamiento ni emoción. Inacción.
  - Se sienta pasivo y paciente bacilando su dato.
- Fuerza de carácter, cualidades:
  - Riqueza imaginativa calmados, reflectivos.
  - 10% población USA.
  - 60% mujeres, 40% hombres.
- Expresión:
  - Cara tranquila, sin arrugas, pocas líneas.
  - Poco o ningún maquillaje, pelo natural, visten cómodos según clima.
  - Oficina /hogar sin adornos, funcional.
- Habilidades:
  - Creativos, hábiles con manos o cerebro.

Tranquilos

- Percepción y modo de contacto:
  - Motivado por la acción de otra persona.
  - Nivel 1 Directivo.
  - Nivel 2 computador
  - Nivel 3 Confortador / Emotivo.
- Necesidades psicológicas:
  - Disponer de tiempo y espacio propio. Independencia.
  - Requieren de dirección y estructuración de su tiempo.
- Secuencia de conflicto:
  - Complaciente / Rigido.
  - Victima.

Originales

- Área de contacto:
  - Ni con pensamiento ni sentimiento, reaccionan con comportamientos y acciones.
- Fuerza de carácter, cualidades:
  - Espontáneos, creativos, juguetones.
  - 20% población USA.
  - 60% mujeres, 40% hombres.
- Expresión:
  - Parpadean mucho, tienen líneas alrededor de boca y ojos.
  - Se visten para llamar atención.
  - Oficina estimulante, afiches, luces, sonidos.
- Habilidades:
  - Gozar, bromear, quiere ser centro de atención.

Originales

- Percepción y modo de contacto:
  - Reacciona con aprobación o desaprobación.
  - Nivel 1 Reacciones: Emotivo.
  - Nivel 2 Emociones: Confortador.
  - Nivel 3 Pensamientos: Computador/director.
- Necesidades psicológicas:
  - Quiere estar con mucha gente y ser centro de atención.
  - Necesitan estar activos.
  - Que se aprecie su creatividad.
- Secuencia de conflicto:
  - Esfuerzo.
  - Perseguidor / Salvador.

Promotores

- Área de contacto:
  - Adaptan su comportamiento a la ocasión.
- Fuerza de carácter, cualidades:
  - Animados, son los mas proclives a la inmoralidad.
  - 5% población USA.
  - 40% mujeres, 60% hombres.
- Expresión:
  - Mucha expresión corporal.
  - Viste con ropa elegante y joyas vistosas.
  - Oficina /casa excesivamente lujosas, ostentoso, exhibe trofeos.
- Habilidades:
  - Firmes y directivos.

Promotores

- Percepción y modo de contacto:
  - La acción.
  - Nivel 1 Director.
  - Nivel 2 Emotivo / Confortador.
  - Nivel 3 Computador.
- Necesidades psicológicas:
  - El reto, salir triunfante.
  - Requiere exigencias, diversión, emociones.
  - Necesita supervisión consistente con direcciones explicitas.
- Secuencia de conflicto:
  - Esfuerzo/ Complaciente Se hace a un lado.
  - Perseguidor / Victima.

Personalidad Y Necesidades

Tipo	**Necesidades**	**Buscan**	**Ofrecerles**
Emotivos	Sentirse Reconocidos y tratados personalmente	Querido	Afecto
Pensadores	Tener información y ser tratados profesionalmente	Razonado	Información
Persistentes	Además de lo anterior confianza y seguridad	Creído	Seguridad y opiniones
Tranquilos	Información, sugerencias y recomendaciones	Dirección / Independen.	Instrucciones
Originales	Mucha gente y mucha estimulación.	Festejado / atendidos	Oportunidades
Promotores	Alto riesgo, y la emoción de “todo o nada”.	dirigido a algo excitante	Retos, desafíos

Reconocimientos

De la persona	Estoy orgulloso de ti, realmente te aprecio.
Del trabajo	Tu trabajo es excelente, te felicito.
De la opinión	Tu opinión es muy importante para nosotros.
De la dirección e independencia	Estas son sus obligaciones y usted las hará como quiera y cuando quiera siempre que las cumpla.
De la atención	Eres super, me encantan tus ocurrencias.
De la acción y del reto	El trabajo que tiene que hacer es... Ud. va a llegar a donde nadie ha llegado.

Señales De Comportamiento Inefectivo Bajo Tensión Normal

Emotivos	No son lo suficientemente asertivos. Desean exageradamente complacer.
Pensadores	Se muestran exageradamente perfeccionistas.
Persistentes	El perfeccionismo y la rigidez aparecen en que señalan excesivamente lo incorrecto mas que lo correcto.
Tranquilos	Se muestran rígidos y muy reservados.
Originales	Se esfuerzan mucho, cambian mucho sus decisiones, empiezan pero no terminan lo empezado.
Promotores	Apurados, rígidos, no respaldan adecuadamente a sus subordinados.