

**DIAGRAMA DE FLUJO DE INFORMACION EN LA NEGOCIACION DEL CONTRATO COLECTIVO**

1. Dominio del idioma, o sea que hable un lenguaje claro y sencillo que todos puedan entenderlo y no uno florido y rebuscado. Conocer la terminología usada en los distintos departamentos.

2. Conocimiento de los trabajos de la empresa, o sea, en su organización y funcionamiento, de sus políticas, de las prácticas laborales, de las leyes aplicables y de su interpretación.

3. *Facultad de decisión*: Este requisito se considera esencial y se indica textualmente: "No se le debe colocar en situación que se vea obligado a obtener permiso, ayuda o consejo, antes de contraer los compromisos que juzgue indispensables. Debe tener las facultades necesarias para concertar el convenio. Nada perjudica tanto a las relaciones contractuales como el constante recurso de la frase: "Veré si lo podemos hacer."

4. *Seriedad*. El portavoz debe hacer honor a sus compromisos. La otra parte debe saber que las cosas se harán de acuerdo con lo ofrecido. Retractarse es una práctica muy peligrosa en las contrataciones colectivas.

5. *Frestigio*. Debe ser una persona que desempeñe, dentro de su propia organización, un cargo lo suficientemente alto para inspirar respeto. Su importancia debe permitirle tener acceso directo con los más altos directivos de su organización.

6. *Integridad*. La honorabilidad e integridad del portavoz deben ser indiscutibles. Nunca debe tratar de sorprender o engañar a la contraparte.

7. *Personalidad*. Don de gentes, soltura y confianza en sí mismo, ecuanimidad y saber escuchar.

El dirigente de cada una de las representaciones, debe ser el jefe de su grupo.

Además, creemos que la serenidad es indispensable que exista en todo momento de las pláticas, para evitar que la pasión o el acaloramiento lleven a ofender a la contraria y a crear situaciones irreductibles.

En un plan de altura y actuando siempre con absoluta rectitud y probidad, consideramos que son muy útiles las reuniones o cambios de impresiones entre los dos dirigentes de ambas representaciones, o con la presencia de un acompañante de cada uno de ellos, pues en estas ocasiones se puede hablar con mayor naturalidad y franqueza y a veces pueden sentarse las bases de un acuerdo ulterior.

En previsión de un arreglo de última hora, conviene tener preparados proyectos de redacción de cláusulas, pues aun cuando es rutinario que nunca se acepten tal y como son presentados, se tiene una base bien meditada para evitar convenios producto de la fatiga, o de un estado obsesivo que después dan lugar a conflictos interminables.

## VOCABULARIO

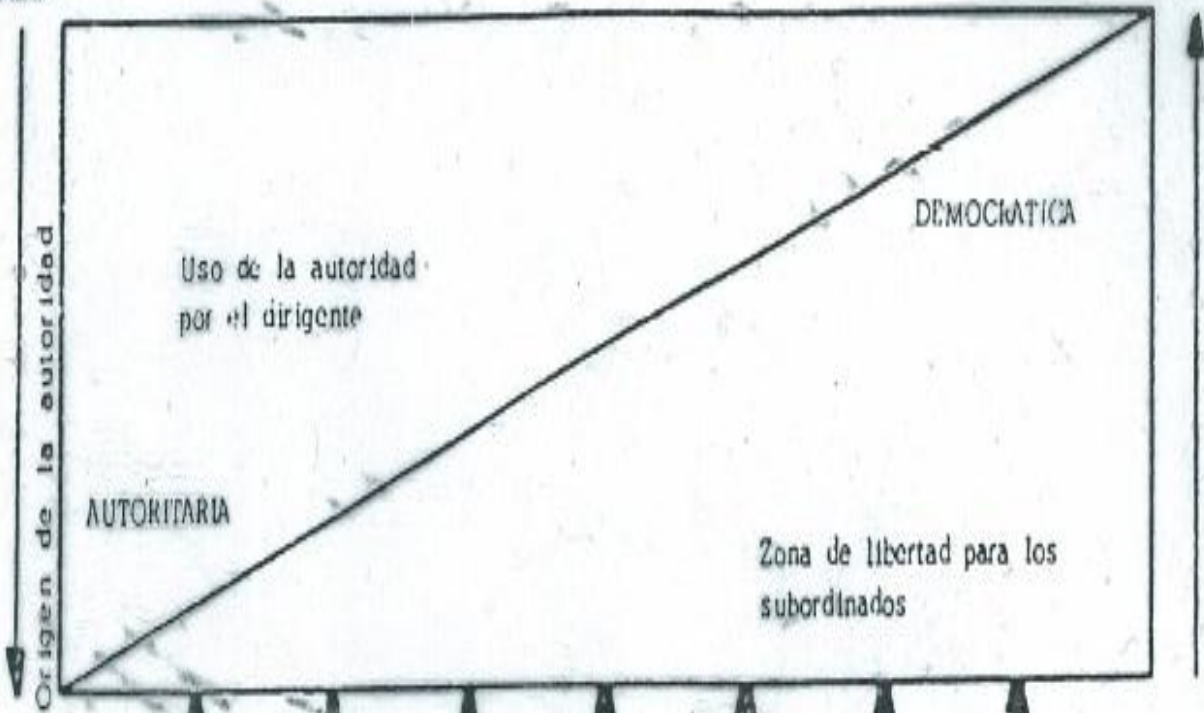
La Lupe	El dinero
El chivo	Gasto
La papa	Comida
La ruca	Muchacha
*La coladera	Muchacha
*Las colaciones	Muchachas
Madrinas	Policia judicial que solapa ilicitos
La fianza	Negocio o trueque
La jefa	Mamá
El o mi carnal	Hermano
El barrio	Vecinos y amigos
El barril *	Vecinos y amigos
Lo tumbé	Lo maté
Las ratas	Policías
Los mierdas	Policías
Los hijos de su puta madre	Policías
Culero (a)	Aquel que no quiso prestar dinero o hacer un favor.
Compás	Amigo cercano

\*En tono aun más despectivo, al referirse a los güiteos de las mujeres por las primeras dos sílabas de estas palabras.

COMPORTAMIENTO EN EL LIDERAZGO, COMO UN CONTINUO

LIDERAZGO BASADO EN EL JEFE ← → LIDERAZGO BASADO EN LOS SUBORDINADOS

ORIENTADA HACIA EL TRABAJO Y TAREAS ← → ORIENTADA HACIA LAS RELACIONES



El dirigente toma las decisiones y las anuncia

el dirigente presenta ideas y pide preguntas

El dirigente presenta el problema acepta sugerencias y toma la decisión.

El dirigente permite que los empleados funcionen dentro de los límites definidos por el superior.

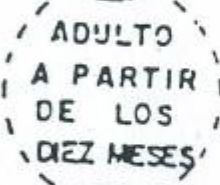
El dirigente "vende" las decisiones

El dirigente presenta una decisión tentativa sujeta a cambio.

El dirigente define los límites: pide al grupo que tome la decisión.



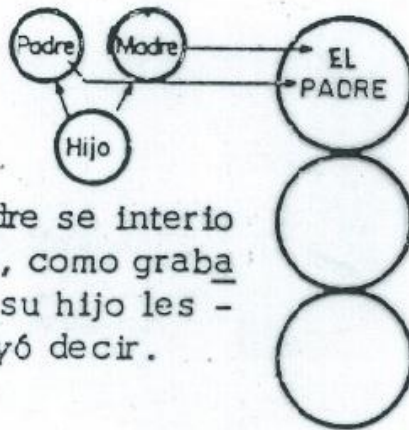
→ Concepto enseñado de la vida



→ Concepto pensado de la vida

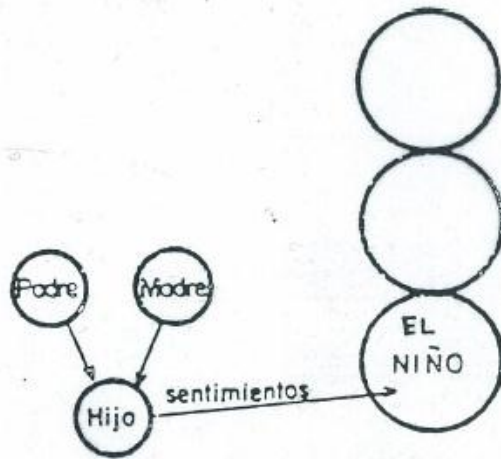


→ Concepto sentido de la vida



La madre y el padre se interiorizan en el Padre, como grabaciones de lo que su hijo les vió hacer y les oyó decir.

Grabaciones de acontecimientos impuestos ~~son~~ sometidos a crítica, y ~~exter-~~ nos, percibidos por una persona desde que nace hasta los cinco años de edad (concepto enseñado de la vida)



Grabaciones de acontecimientos internos (sentimientos) en respuesta a acontecimientos externos entre el nacimiento y la edad de cinco años (concepto sentido de la vida)

Define estos estados como sistemas de emociones que van acompañados de maneras definidas de actuar. Cada individuo parece disponer de un repertorio limitado de tales estados del yo, que no son simplemente papeles (roles), sino realidades psicológicas. Este repertorio puede ser clasificado en las siguientes categorías:

- A.—Estados del yo que recuerdan la figura de los padres.
- B.—Estados que están dirigidos hacia una evaluación objetiva de la realidad.
- C.—Aquellos que recuerdan situaciones pasadas que fueron experimentos en la niñez. En términos corrientes estas expresiones representan al padre, el adulto, y el niño.

Continúa Berne diciendo que el individuo en un momento dado exhibirá un "estado del yo" y que cambiará más o menos rápidamente a otro, según las circunstancias.

El dibujo 1 es llamado un "diagrama estructural" y representa, de acuerdo con esta teoría, la personalidad completa del individuo. Los estados se encuentran separados porque son muy distintos y muchas veces inconsistentes uno con otros.



Dibujo No. 1 "Diagrama Estructural"

Es de notar que el "padre" es exhibido en dos formas. De manera directa, como un estado positivo (la persona responde como padre o madre respondido) o de manera indirecta (la persona responde como su padre quería que él respondiera).

El "niño" por su parte, es exhibido también en dos formas. Como un niño adaptado (acepta la influencia del padre) o como un niño espontáneo o (de acuerdo con su propio temperamento el cual puede ser de rebelión, creatividad, intuición).