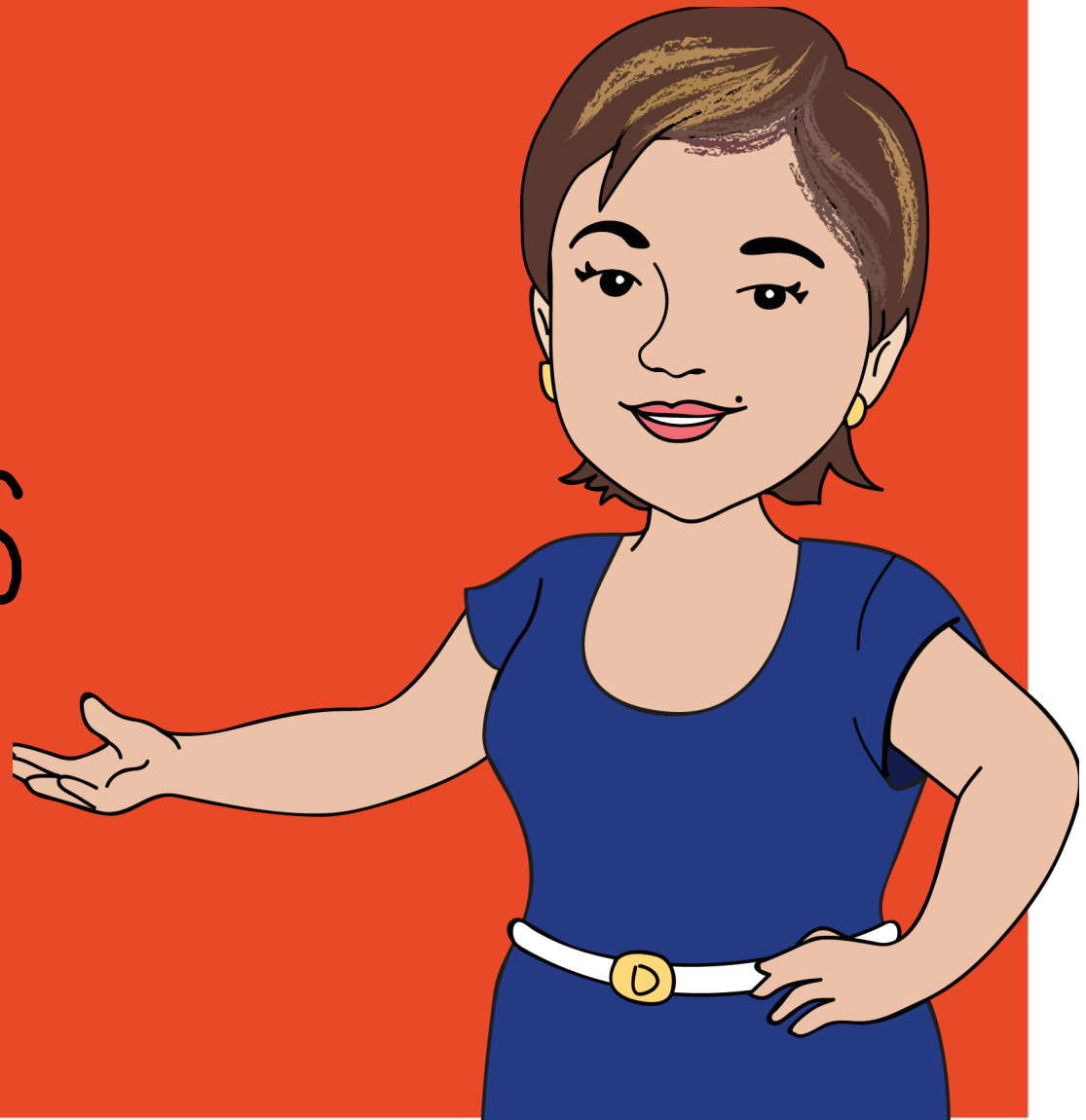


BIENVENIDOS



C·H·LINK[®]

DOCUMENTO CONFIDENCIAL PROPIEDAD DE CH LINK
Queda prohibido su uso y distribución sin la autorización expresa de CH LINK .

PAUTAS PARA ENRIQUECER ESTA FORMACIÓN

DESCONECTARNOS
de la tecnología

PARTICIPAR

CONECTARNOS:
AQUÍ Y AHORA

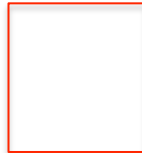
AVANZAR A
LA ACCIÓN

¿CÓMO GESTIONAR LA COMUNICACIÓN EN EL CAMBIO?

Lima, 13 de marzo de 2019



OBJETIVOS



Alinear conceptos sobre gestión de la comunicación en procesos de cambio.



Brindar herramientas que ayuden a planificar la gestión del cambio.



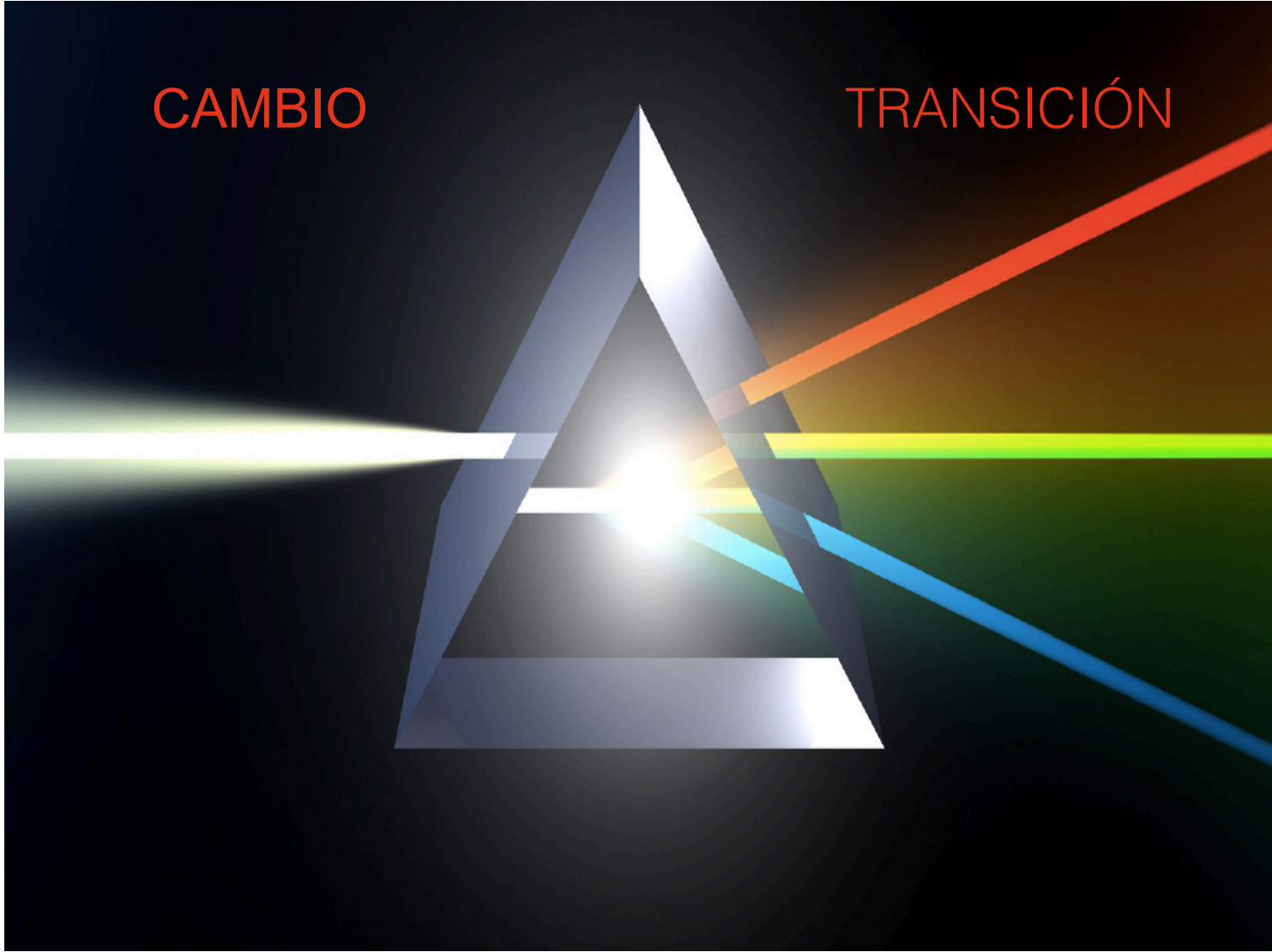
¿POR QUÉ LAS
EMPRESAS
CAMBIAN?



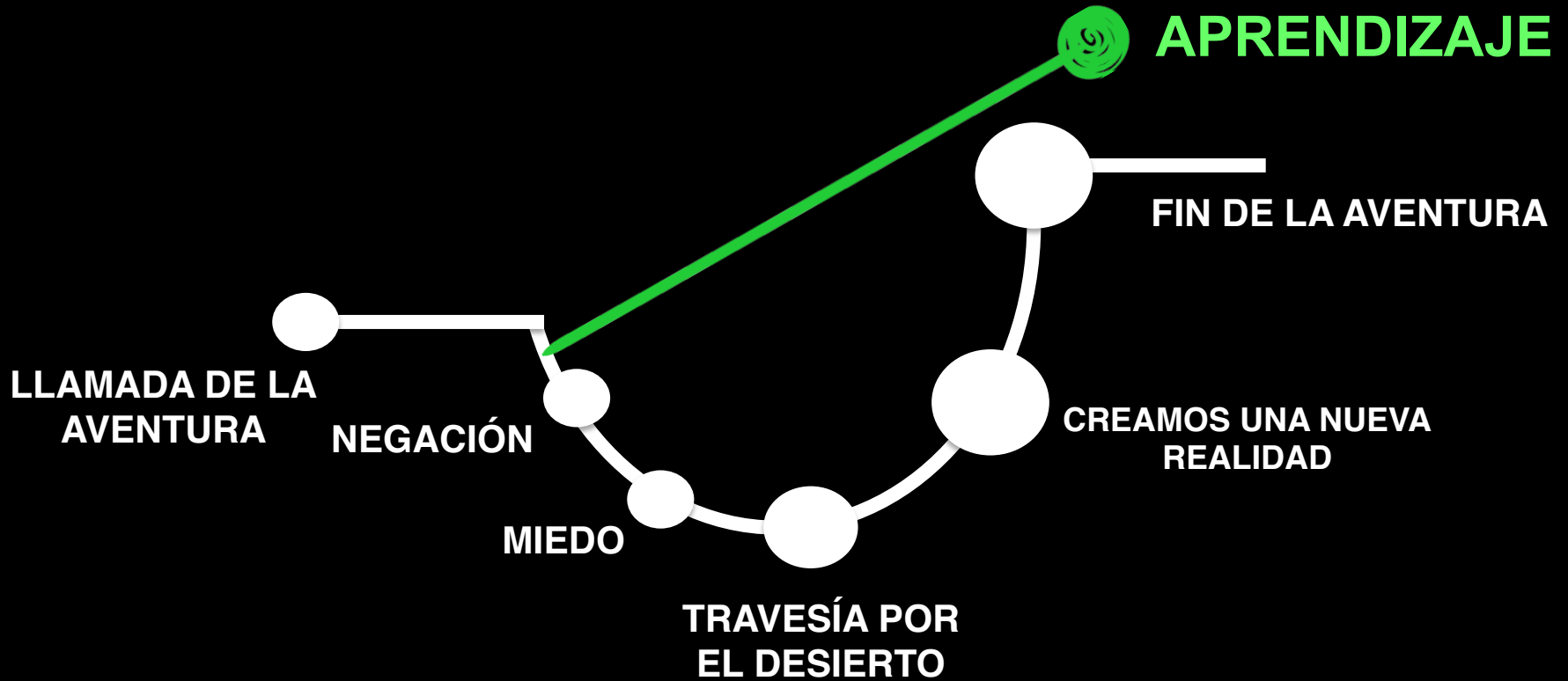
AGRUPARSE POR EXPERIENCIAS:

- FUSIONES
- COMPRAS
- ESCISIONES
- OTRO TIPO DE CAMBIOS

IDENTIFICAR CUÁLES QUÉ RETOS REPRESENTAN



LA CURVA DEL CAMBIO



Pilar Jericó

NEUROFISIOLOGÍA DEL CAMBIO

CORTEZA (NEOCORTEZ)

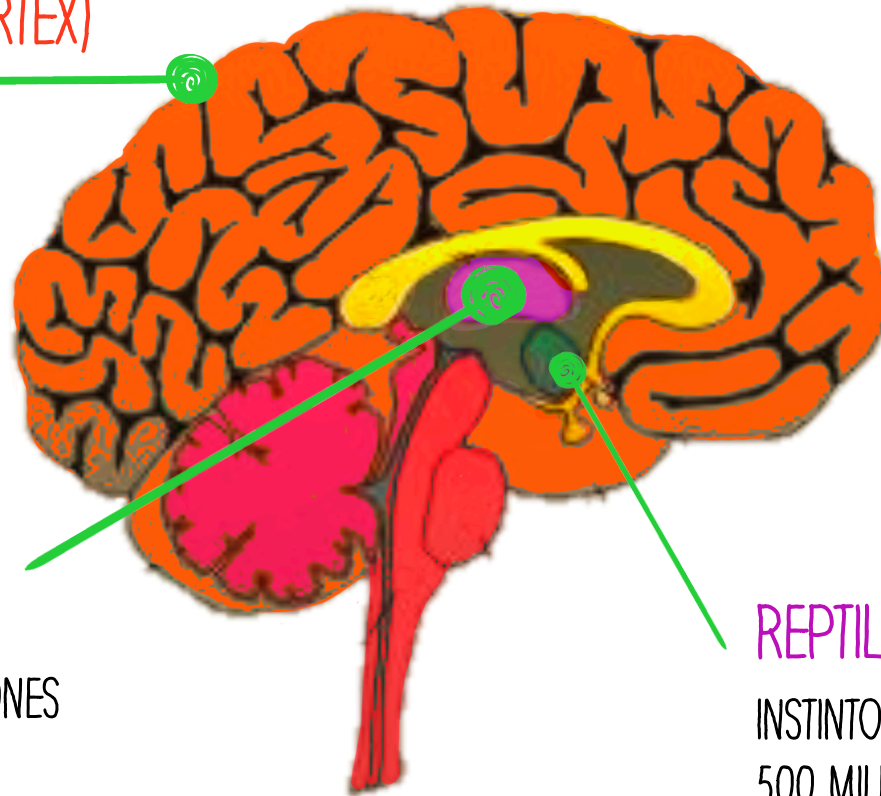
RAZÓN
100 MIL

LÍMBICO

EMOCIÓN
200 MILLONES

REPTILIANO

INSTINTO
500 MILLONES



PREPARACIÓN

DEFINIR EL CAMBIO Y LAS CONDICIONES

1. ¿Cuál es el cambio? Variables externas / Internas

2. ¿A quién impacta el cambio?

3. ¿Qué nivel de preparación al cambio, hay?
¿Se puede diagnosticar?

4. ¿Qué riesgos asociados a este cambio existen?

5. ¿Qué necesita para cambiar?

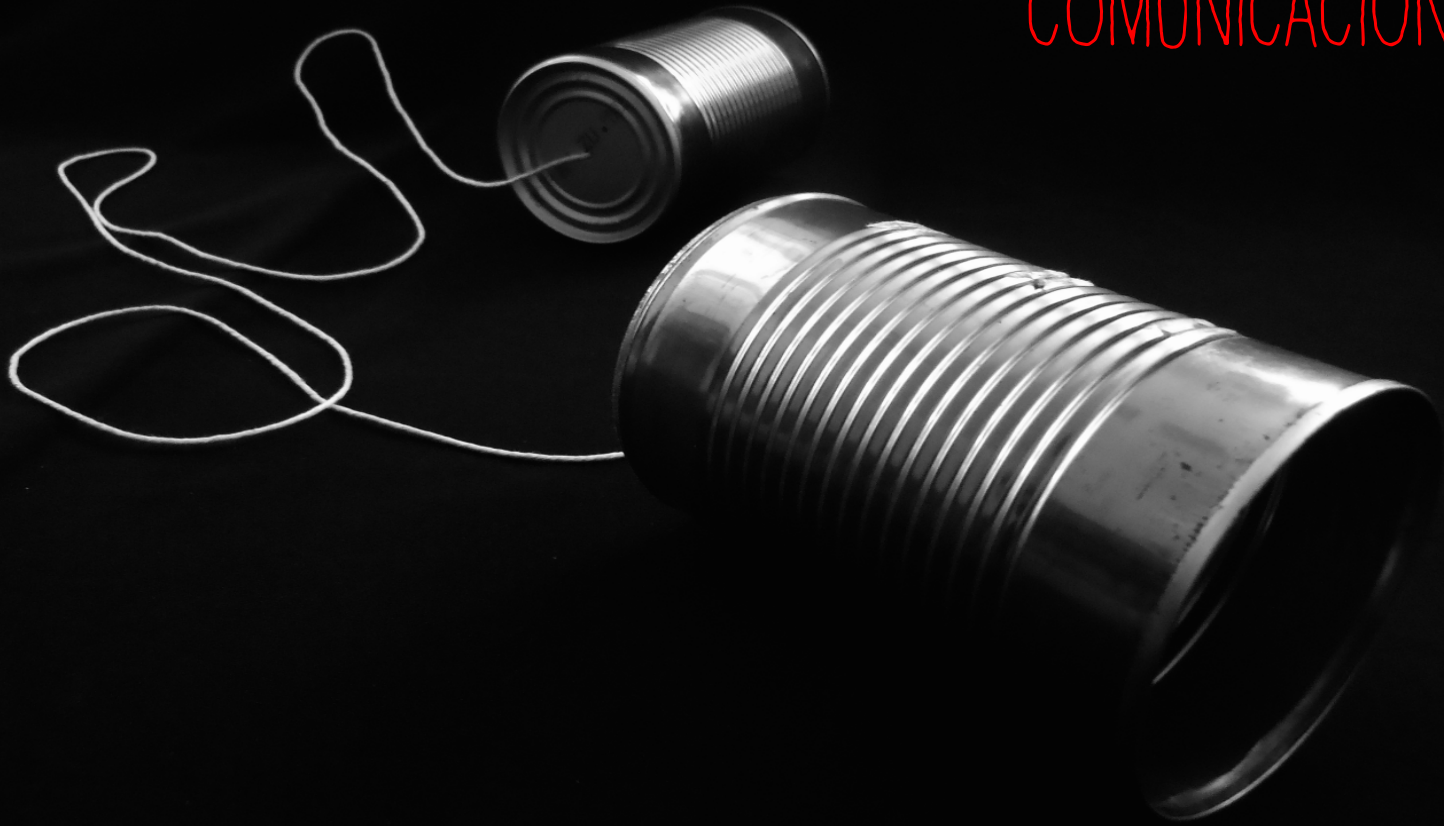
6. ¿Qué vamos a comunicar?

LOS DESAFÍOS DEL CAMBIO

- Fusiones
- Adquisiciones
- Integraciones
- Ventas
- Escisiones
- Otros cambios:
 - Transformaciones digitales
 - Implementaciones de sistemas
 - Reubicación geográfica



MANEJO DE LA COMUNICACIÓN



C·H·LINK®

DOCUMENTO CONFIDENCIAL PROPIEDAD DE CH LINK
Queda prohibido su uso y distribución sin la autorización expresa de CH LINK.

Recordar cómo sucedió la comunicación en el proceso de cambio que vivieron.

- ¿Qué se hizo bien?
- ¿Qué se pudo hacer mejor?
- ¿Qué no debería volver a hacer?



“TODO LO QUE NO SE INFORMA, OTRO LO DESINFORMA”



Especulación

Antecedentes

Hechos

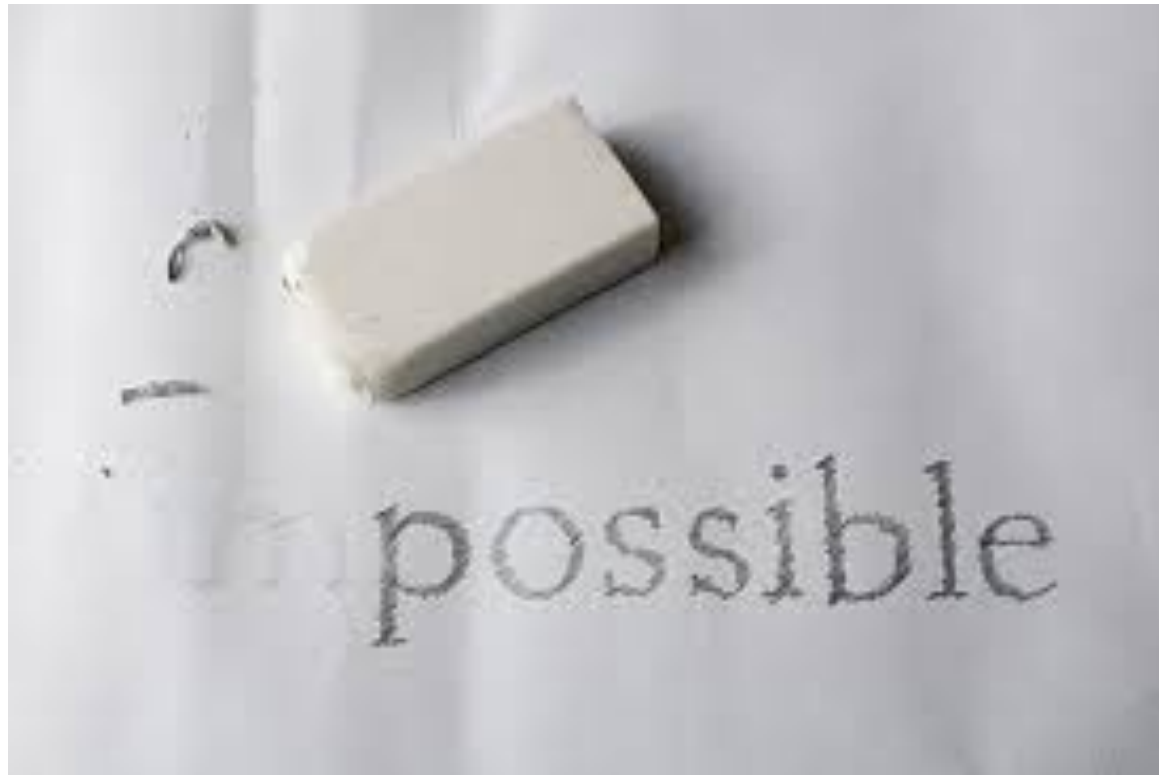


“NO HAY NADA MÁS RIESGOSO QUE VARIAS VERSIONES SOBRE UN MISMO TEMA”



¿QUÉ PODEMOS HACER?

HABLAR EN POSITIVO



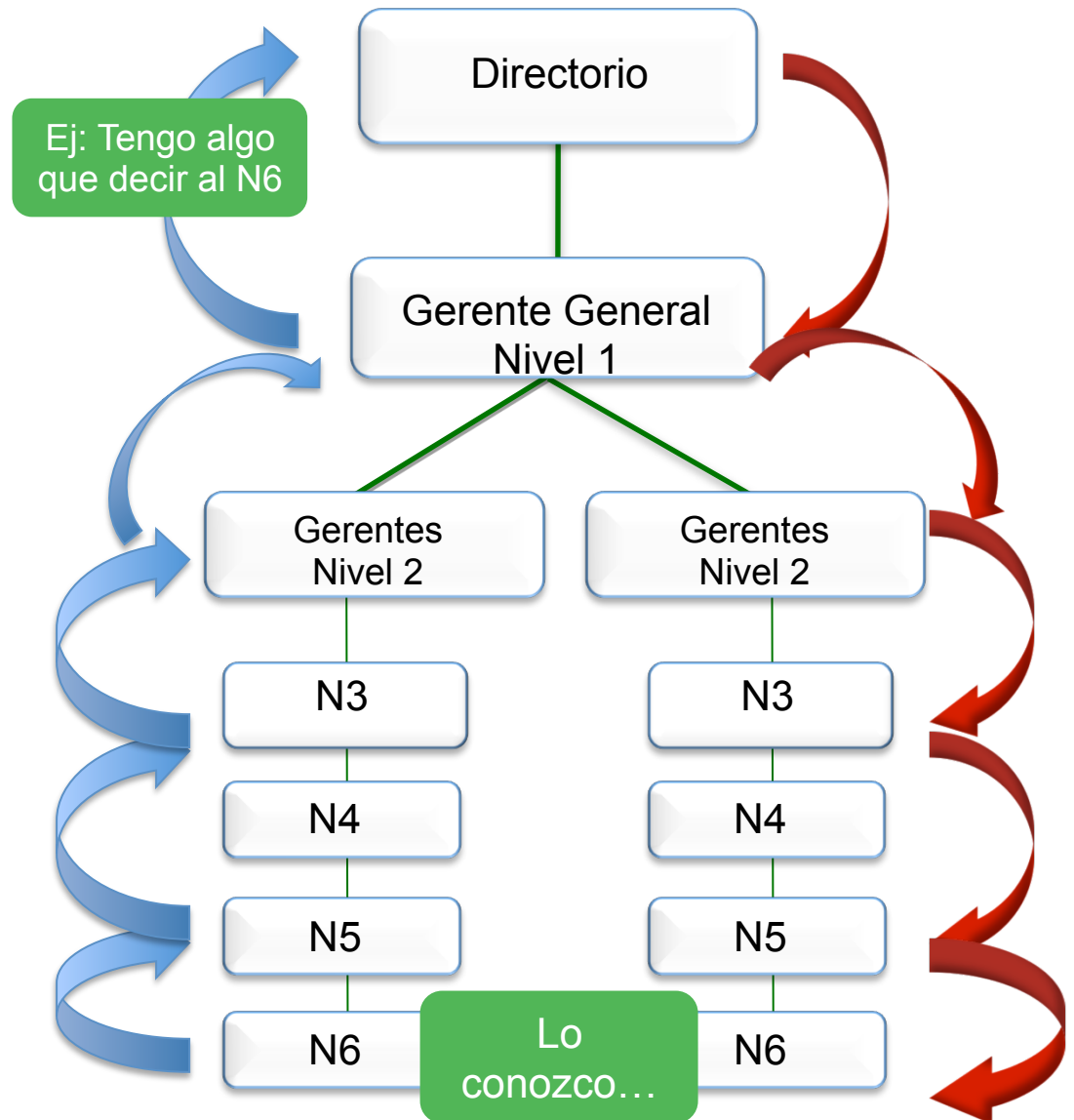
LOS LÍDERES SON MEDIO Y SON MENSAJE



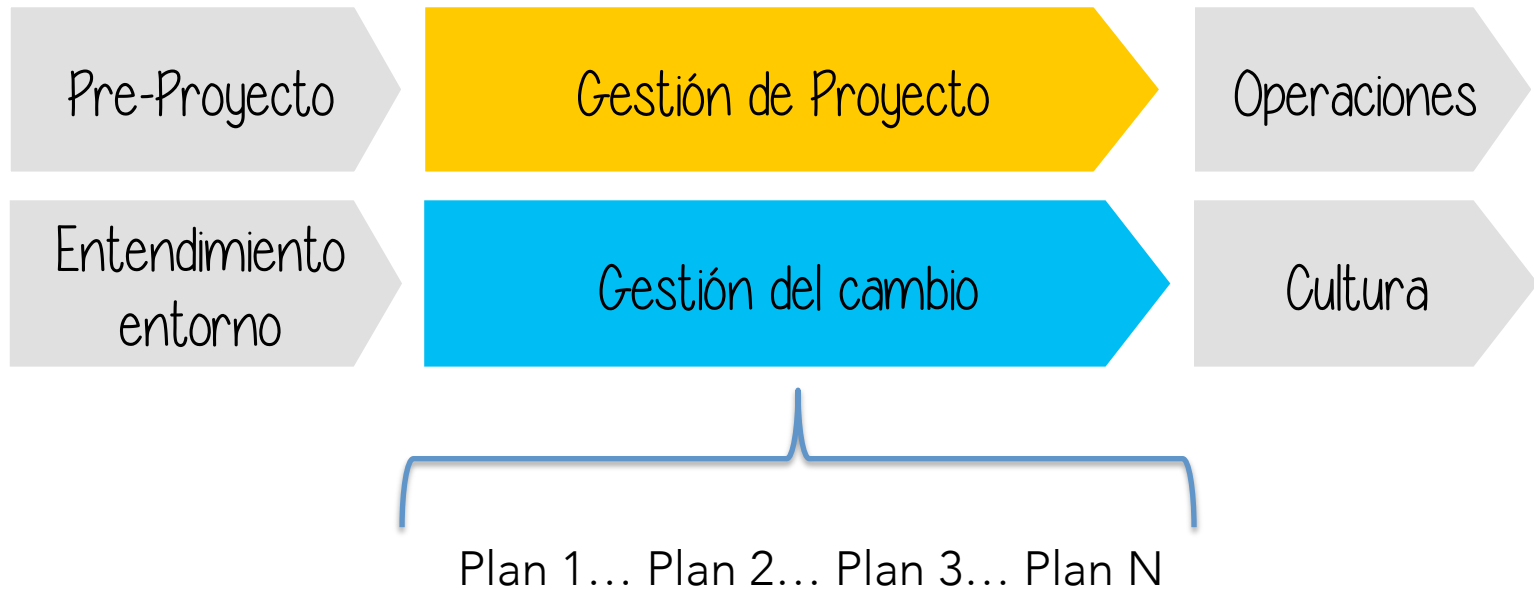
- Son voceros: lo que digan o digan de decir, importa!
- En el cambio deben estar a favor de la empresa. Un líder no puede convertirse en un detractor interno.
- No comparten sus preocupaciones con sus equipos

DETERMINE CÓMO FLUIRÁ LA COMUNICACIÓN

- Líderes
- Agentes de cambio
- Otros voceros



PLAN DE GDC Y PLANES DE CHOQUE



ESTABILIZACIÓN

PRIMERO

Escuche.
Recoja las percepciones positivas o negativas.

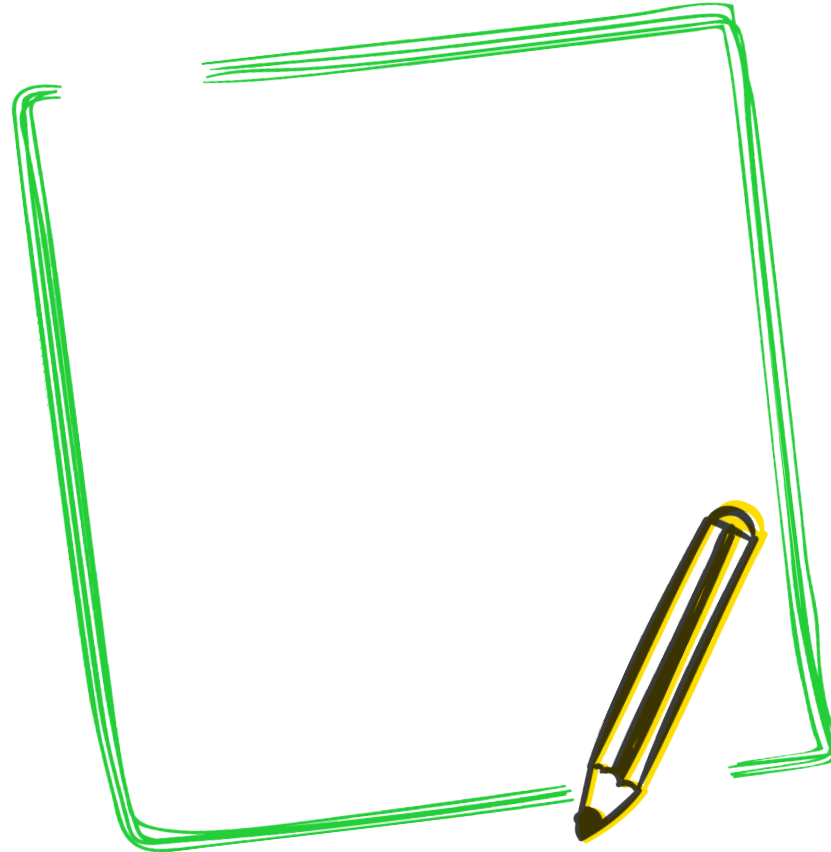
SEGUNDO

Asegúrese de acompañar sostenidamente a sus colaboradores tiempo después de acciones realizadas

TERCERO

Capitalice las lecciones aprendidas.

¿QUÉ NOS LLEVAMOS DE ESTA JORNADA?



“
NADA
ES TAN CONTAGIOSO
COMO EL EJEMPLO
”



SUGERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Películas:

- El discurso del Rey: basado en una historia real, narra cómo un dirigente supera sus problemas de habla. Señala la importancia de que un líder sea un buen comunicador.

Series de televisión:

- Lie to me (la serie está en Netflix).

Está basada en la historia real de Paul Eckam, experto en microexpresiones.

SUGERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Libros:

- Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva. Stephen Covey.
- El hombre en busca de sentido. Víctor Frankl.
- Winning. Jack Welch.
- Maximizando tu potencial humano. Katherine Benziger (lo pueden conseguir en Amazon).
- Cómo detectar mentiras. Paul Eckman.
- El arte de la guerra. Sun Tzu
- Practicar la felicidad. Tal Ben – Shahar
- El líder que no tenía cargo. Robin Sharma.
- El cuerpo habla. Joe Castellanos.

SUGERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Links de videos:

<https://www.youtube.com/watch?v=F2hc2FLOdhI> Primeros auxilios emocionales:

<http://lenguajecorporal.org/10-trucos-verte-mas-alto/>

<https://www.youtube.com/watch?v=9ZFKV-pZSt0>: video sobre Comunicación y Emociones

<https://www.youtube.com/watch?v=CtC3BVD8Rb4> un video del TEC sobre cómo se puede configurar el cerebro para hacer que se sienta poderoso.

<https://www.youtube.com/watch?v=YeNGIqSMxF4> el lenguaje corporal y la mentira

<https://www.youtube.com/watch?v=JM1wUVD0TA> Teresa Baró muestra posturas

<https://www.youtube.com/watch?v=gHCcaTfSNgY> Teresa Baró habla de posturas defensivas

<https://www.youtube.com/watch?v=4wqMX9ixxFc> Análisis de coyuntura. El lenguaje corporal de Donald Trump.



GRACIAS

Claudia Herrera
claudiaherrera@chlink.com.pe
+ 99 13 47 837
www.chlink.com.pe