

PROPUESTA DE UN MODELO DE MEJORAMIENTO DE LOS PROCESOS COMUNICACIONALES DEL EQUIPO GERENCIAL EN COMERCIAL REYES C.A. (CENTRO 99), BASADO EN LA PROGRAMACION NEUROLINGUISTICA.

1. INTRODUCCIÓN

A continuación se describe como propuesta un modelo que pretende contribuir al mejoramiento de los procesos comunicacionales del equipo gerencial de Comercial Reyes C.A., basado en la Programación Neurolingüística (PNL en lo sucesivo), específicamente los metaprogramas y los metamodelos. La PNL como se pudo evidenciar en el desarrollo del trabajo especial de grado, es un conjunto de modelos y técnicas que ofrecen un amplio rango de vías para transformar los pensamientos, conductas y sentimientos de tal manera que se pueda ser más positivo y con mayor autoconfianza. Es una herramienta que puede ser utilizada efectivamente en cualquier interacción entre personas y es normalmente definida como el estudio de la estructura de la experiencia subjetiva. La PNL puede considerarse también como una terapia a corto plazo para superar problemas, útil para la especialización de los cuadros gerenciales e igualmente sirve para la superación de dificultades personales y para el crecimiento individual.

La idea es que en las diferentes reuniones generales de gerencia se apliquen, a través de dinámicas, ejercicios grupales, los principios de la PNL para el mejoramiento de la comunicación del equipo gerencial entre sí, con los miembros de cada área funcional para incrementar los niveles de satisfacción del clima laboral en específico y en forma general los resultados del negocio.

Por tratarse de una actividad fundamentalmente humana y por ende compleja, la propuesta aspira lograr progresivamente cambios significativos al cabo de un año de ejercicios consistentes en la aplicación de las herramientas, asumiendo el compromiso de mejoramiento por parte del equipo gerencial.

2. PRESENTACIÓN DE LA PROPUESTA

Esta propuesta pretende, partiendo del análisis de los resultados de la investigación, aplicar herramientas de PNL para el mejoramiento de los procesos comunicacionales del equipo gerencial de Comercial Reyes C.A (Centro 99). Establecer mejores modelos de comunicación que hagan más eficiente y efectivo el trabajo y el clima laboral en general. Por la misma naturaleza de la PNL los resultados se esperan en un lapso de tiempo relativamente corto. Se pretende que una vez identificados los metaprogramas y los metamodelos por parte de los gerentes, habrá una comunicación más fluida, se evitara retrabajos y esencialmente un mejor entendimiento de los diferentes filtros perceptivos que se utilizan en las interacciones humanas dentro de la organización, permitiendo de esta manera la creación de una cultura de la comunicación para la gestión organizacional.

La propuesta se basa en una serie de ocho dinámicas bimensuales durante el lapso de un año fundamentado en la PNL, cuyo objetivo final es lograr un alineamiento asertivo en el manejo de los metaprogramas y metamodelos como proceso comunicacional utilizado por los gerentes de área de la empresa.

3. JUSTIFICACIÓN DE LA PROPUESTA

Basado en los resultados obtenidos en la investigación y oportunidades de mejora en los procesos comunicacionales, se propone intervenir el sistema comunicacional de la empresa, específicamente al equipo gerencial, mediante la aplicación de la metodología de la PNL (herramientas de identificación de metaprogramas y metamodelos) con una serie de ocho dinámicas que permitan fortalecer la manera como los gerentes de la empresa se comunican, generando un clima laboral con proyección competitiva.

4. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

OBJETIVO GENERAL

Desarrollar en los gerentes de área de Centro 99 una cultura comunicacional productiva , aplicando las herramientas tendentes a identificar los metaprogramas y metamodelos utilizados.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Diseñar ocho dinámicas de aprendizaje de las herramientas de metaprogramas y los metamodelos basado en la filosofía del PNL.
- Establecer sesiones prácticas bimensuales con los gerentes de área de Centro 99, para la aplicación de las herramientas metaprogramas y los metamodelos del PNL
- Monitorear mediante casos reales la aplicación de las herramientas de metaprogramas y los metamodelos en la gestión gerencial de operaciones, durante un año.

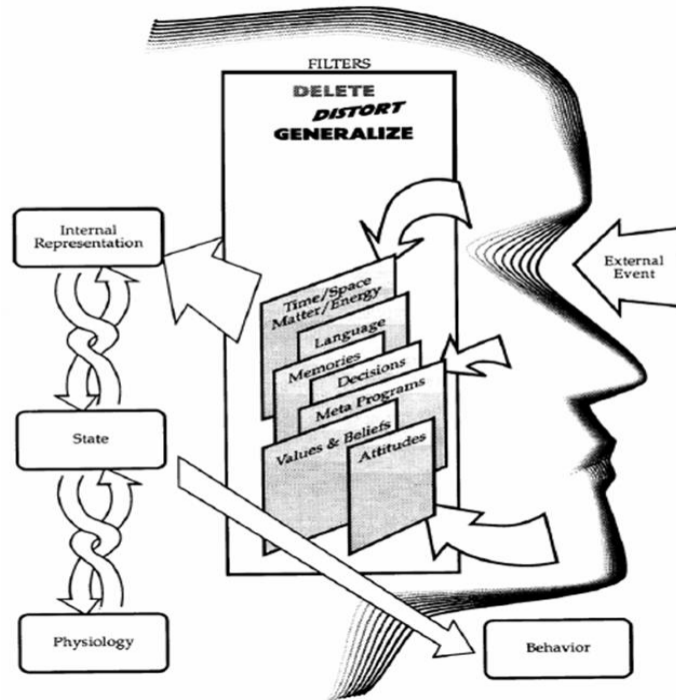
5. ALCANCE

Esta propuesta está dirigida a los gerentes de áreas funcionales de la empresa y se desarrollara mediante reuniones bimensuales durante un año, mediante dinámicas y ejercicios grupales.

6. ESTRUCTURA DE LA PROPUESTA

La propuesta está estructurada de la siguiente forma: ocho dinámicas con aplicación bimensual con una duración de media jornada laboral equivalente a cuatro horas. Aplicando las herramientas de preguntas estructuradas para identificar los metaprogramas y metamodelos en casos reales de situaciones por resolver a nivel comunicacional que impactan el clima organizacional y consecuentemente los resultados de la gestión.

El proceso de identificación de los metaprogramas y metamodelos se aplicara de acuerdo al siguiente enfoque estructural:



Fuente: mercadotecniaespiritua.com

Las dinámicas se desarrollaran a través de las siguientes técnicas grupales entre otras:

Presentación

- La tarjeta de presentación
- Entrevista por parejas
- Juegos de presentación

Conocimiento

- Sociograma

Comunicación

- Venderse

Cooperación

- El nudo

- El espacio
- Construcción
- Juegos

Discusión y análisis

- Juicio
- Estudio de casos
- Role playing
- Mesa redonda
- Phillips 6x6

Expositiva

- Mural
- Simposio
- Periódico
- Radio
- Teatro

Toma de decisiones

- Pecera
- Lluvia de ideas

Resolución de conflictos y problemas

- Intercambio de roles
- Retroalimentación
- Juego de roles



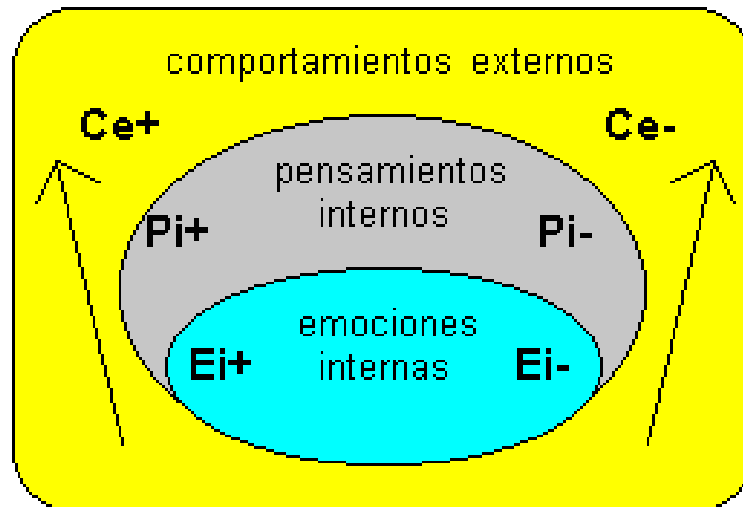
Fuente: taringa.net

7. DESCRIPCION DE LA PROPUESTA

DINAMICAS PARA EVIDENCIAR METAPROGRAMAS

Objetivo de las ocho (8) dinámicas grupales de Metaprogramas

Promover ejercicios y dinámicas grupales tendentes a potenciar metaprogramas productivos para el equipo gerencial y consecencialmente para la empresa.



Las emociones positivas provocan pensamientos positivos y comportamientos acertados

Fuente www.gestiopolis.com

Actividades

- Reuniones bimensuales del equipo gerencial de la empresa donde se desarrollaran diversas dinámicas

Responsables

- Gerente de Capital Humano, Coordinación de Desarrollo, Coach Organizacional, Experto Master Practitioner en PNL e Hipnoterapeuta.

Recursos

- Salones de usos Múltiples de la empresa, papelería, computador, marcadores, rotafolios, pizarra acrílica, videobeam, TV, películas didácticas.

Duración

Cuatro (4) horas cada dos meses.

Dinámica 1:

La primera dinámica pretende reforzar y desarrollar la aplicación del metaprogramas “**hacia que se tiende y hacia que se rehúye**”, identificando tendencia de cada gerencia.

Dinámica 2:

La segunda dinámica pretende reforzar y desarrollar el metaprograma del **“tipo de marco referencial interno y externo”**, identificando tendencias de cada gerente.

Dinámica 3:

La tercera dinámica pretende reforzar y desarrollar el metaprograma **“selecciona a favor de si mismo o a favor de los demás”**, identificando tendencias de cada gerente.

Dinámica 4:

La cuarta dinámica pretende reforzar y desarrollar el metaprograma **“buscadores de acuerdos y buscadores de diferencias”**, identificando tendencias en cada gerente.

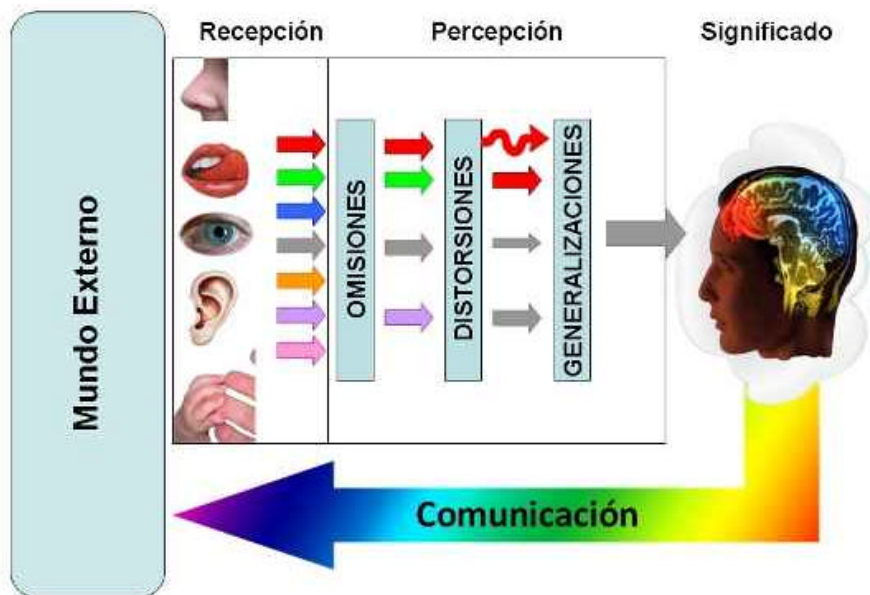
Dinámica 5:

La quinta dinámica pretende reforzar y desarrollar el metaprograma **“lo que hace falta para convencer a alguien”**, identificando tendencias en cada gerente.

DINAMICAPARA EVIDENCIAR METAMODELOS

Objetivo de las dinámicas Metamodelos

Promover ejercicios y dinámicas grupales tendentes a identificar los metamodelos mas comúnmente usados por los gerentes de la empresa y desarrollar estrategias comunicacionales de clarificación del lenguaje.



Fuente blog.pnlbarcelona.com

Actividades

- Reuniones bimensuales con el equipo gerencial de la empresa donde se desarrollaran diversas dinámicas.

Responsables

- Gerente de Capital Humano, Coordinación de Desarrollo, Coach Organizacional, Experto Master Practitioner en PNL e Hipnoterapeuta.

Recursos

- Salones de usos Múltiples de la empresa, papelería, computador, marcadores, rotafolios, pizarra acrílica, videobeam, TV, películas didácticas.

Duración

Cuatro (4) horas cada dos meses.

Dinámica 1:

La primera dinámica busca identificar el uso del metamodelo “**Generalizaciones**” aplicando sistema de preguntas estructuradas que esclarezcan con precisión el mensaje de cada gerente a nivel profundo.

Dinámica 2:

La segunda dinámica busca identificar el uso del metamodelo “**Distorsiones**”, aplicando sistema de preguntas estructuradas que esclarezcan con precisión el mensaje de cada gerente a nivel profundo.

Dinámica 3:

La tercera dinámica busca identificar el uso del metamodelo “**Eliminaciones**”, aplicando un sistema de preguntas estructuradas que esclarezcan con precisión el mensaje de cada gerente a nivel profundo.

8. FACTIBILIDAD DE LA PROPUESTA

Esta propuesta posee una factibilidad técnica, económica, operacional y organizacional para su implementación, dado a que responde al área de gestión humana, donde se puede desarrollar el abordaje de las dinámicas sin ocasionar interrupciones de impacto a las operaciones.

A esto se agrega que existe un verdadero interés por parte de la dirección de la empresa en apoyar consistentemente la presente propuesta, porque se entiende que redundara en beneficio en la toma de decisiones del equipo gerencial y en la productividad y competitividad de la empresa en general.

Por último será de fundamental importancia el compromiso que asuma el equipo gerencial involucrado en esta propuesta, para el logro de los cambios en la manera de utilizar el lenguaje y metalenguaje en sus procesos comunicacionales, que muy probablemente implicara cambios en los paradigmas de pensamientos hasta ahora utilizados.