

# RESUMEN

## MÓDULO 3

### ¿CÓMO PODEMOS ENFRENTAR EL CAMBIO?

#### **MANERA PROACTIVA-POSITIVA-FLEXIBLE:**

implica comprometerse, afrontar y aumentar la vigilancia para reunir información y actuar de forma directa en el cambio.

#### **MANERA REACTIVA-DEPRESIVA-RÍGIDA:**

consiste en desentenderse, negarlo, evitarlo y distorsionarlo, creando ilusiones para defenderse de las malas noticias que quiebran nuestras expectativas.

La buena disposición para realizar el cambio, participar en él y dirigir en base a él se resume en:

- Apertura y recepción de nuevas ideas
- Estimulación y no inquietud
- Incomodidad como reto, no como amenaza
- Compromiso con el cambio como un proceso continuo

Generalmente las personas nos resistimos al cambio porque perdemos el control de una situación conocida y ya no sabemos cómo actuar, lo que genera actitudes y sentimientos de incomodidad.

#### **EXISTEN DOS TIPOS DE RESISTENCIAS:**

Una de ellas es la resistencia pasiva, la cual se expresa indirectamente. Esto quiere decir que las personas que se reconocen amenazadas, sin coraje y con escaso poder, son las que se sienten incapaces de reaccionar, por lo que resisten pasivamente.

La otra es la resistencia activa, la cual se expresa directamente e incluso de manera confrontacional.



## ¿QUÉ DEBE HACER, ENTONCES, UN JEFE/SUPERVISOR CON LAS RESISTENCIAS?

No debe tratarlas como positivas o negativas, sino que como impulsoras del cambio.

Las resistencias al cambio son como un sistema de alarma, por consiguiente, legítimas e incluso funcionales. Lo peor que puede hacer un agente es considerarlas como datos negativos e indeseables.

Existen métodos para manejar las resistencias al cambio, según la situación y con sus consecuentes ventajas y desventajas.

### **EDUCACIÓN Y COMUNICACIÓN:**

Cuando existe una brecha de información o un inadecuado análisis de ella. Su ventaja consiste en que cuando las personas son persuadidas, frecuentemente ayudan con la información. Mientras que su desventaja es que consume bastante tiempo si son muchas las personas involucradas.

### **FACILITACIÓN Y APOYO:**

Cuando las personas se resisten por problemas de motivación. Su ventaja consiste en que funciona bien cuando hay problemas de adaptación y motivación. Mientras que su desventaja es que consume tiempo e implica costos.

### **NEGOCIACIÓN Y ACUERDO.**

Cuando hay quienes pierden con el cambio y se resisten. Su ventaja consiste en ser una forma fácil de evitar mayor resistencia. Mientras que su desventaja es que puede ser costosa si alienta a otros a negociar.

### **PARTICIPACIÓN E INVOLUCRAMIENTO.**

Cuando los iniciadores no tienen toda la información y existe resistencia. Su ventaja consiste en que las personas se comprometerán con el cambio y cualquier información relevante que tengan será integrada. Mientras que su desventaja es que consume mucho tiempo.

