HiCue speakers
Higher Content & Inspiration

DAN HEATH

Coautor de cuatro best sellers, con más de 3 millones de copias vendidas, # 33 en Thinkers50

- Cómo utilizar el poder de los momentos para gestionar y liderar cambios exitosos, hacer que la comunicación sea más “pegajosa” y mejorar sus habilidades de toma de decisiones
- Conocido por combinar un estilo entretenido con ideas útiles
- Sus charlas combinan herramientas basadas en la investigación, historias fascinantes y una maravillosa dosis de humor
- Sus cuatro libros fueron best sellers del New York Times
- Los libros de los hermanos Heath han vendido más de tres millones de copias en todo el mundo y se han traducido a 33 idiomas
- Desde 2013, Dan ha sido destacado en Thinkers 50, un ranking de los 50 pensadores de management más influyentes del mundo
- También ha sido destacado por la revista Fast Company en el listado de las personas más creativas en los negocios

Dan Heath, coautor de cuatro best-sellers del New York Times, ofrece una amplia experiencia para enseñar a las audiencias en todos los niveles cómo utilizar el poder de los momentos para gestionar y liderar cambios exitosos, hacer que la comunicación sea más “pegajosa” y mejorar sus habilidades para la toma de decisiones.

Conocidas por combinar un estilo entretenido con ideas útiles, las charlas de Dan Heath combinan herramientas basadas en la investigación, historias fascinantes y una maravillosa dosis de humor. Dan es co-autor de cuatro de los libros de negocios más admirados de la década pasada: “Made to Stick”, “Switch”, “Decisive” y su último libro, “The Power of Moments”, que explora por qué ciertas experiencias breves nos pueden sorprender, elevar y cambiar, y cómo podemos aprender a crear estos momentos extraordinarios en nuestra vida y trabajo. Sus cuatro libros fueron best sellers del New York Times. En conjunto, los libros de los hermanos Heath han vendido más de dos millones de copias en todo el mundo y han sido traducidos a 33 idiomas. El énfasis de los hermanos Heath en la practicidad les ha dado una muy amplia audiencia: sus libros han sido elogiados por fuentes que van desde Harvard Business Review, el Ejército de los EE. UU., hasta la revista People.

Dan es Senior Fellow del centro CASE de la Universidad de Duke, que apoya a los emprendedores que luchan por el bien social. Él también es un emprendedor, habiendo fundado Thinkwell, una innovadora empresa de educación que celebrará su vigésimo aniversario en 2017. Graduado de la Escuela de Negocios de Harvard, Dan fue nombrado en 2013 en Thinkers 50, un ranking de los 50 pensadores de management más influyentes del mundo, y también ha sido destacado por la revista Fast Company en el listado de las personas más creativas en los negocios. Ha hablado con maestros, jefes de policía, senado-res estadounidenses, diseñadores de interiores, almirantes de la Armada, líderes de atención médica, mercadólogos, ministros e innumerables equipos ejecutivos en 26 países en 6 continentes. (Todavía está esperando una invitación de la Antártida).

TEMAS

Dan adapta cada presentación a las necesidades de su audiencia y no se limita a los temas que hemos enumerado a continuación. Estos son temas que han demostrado ser valiosos para los clientes en el pasado y están destinados solo a sugerir el rango y los intereses del orador:

- Alto desempeño / máximo rendimiento
- Crecimiento personal
- Comunicación
- Superando obstáculos y adversidades
- Efectividad en el trabajo

PROGRAMAS

Haciendo Ideas que "pegan"

En un mundo que se ahoga en información, ¿cómo logra que su idea se destaque? Es lo suficientemente difícil solo para obtener una audiencia para tu idea, y mucho más aún para que sea memorable y significativa para tus oyentes. ¿Cuánto recuerda de la última presentación de PowerPoint que vio?

Sin embargo, hay ideas que parecen "pegarse" de forma natural, desde leyendas urbanas hasta proverbios. El best-seller "Made to Stick" reveló los sorprendentes paralelismos entre las ideas naturalmente pegajosas e ideas en el lugar de trabajo que cambian las actitudes y el comportamiento, incluidas estrategias corporativas exitosas, visiones de productos, mensajes de salud pública e incluso consejos de coaching. Como resultado del inesperado análisis y los consejos prácticos que se desprenden de él, "Made to Stick" fue un Top 10 de Amazon y posteriormente se tradujo a más de 30 idiomas.

En esta charla, Dan revelará que los mensajes pegajosos de todo tipo extraen su poder de seis rasgos clave, que van desde lo inesperado a la emoción. Si comprende estos rasgos, podrá comunicar sus propias ideas de una manera que sea influyente y duradera, de una manera que sea "pegajosa".

Liderando un cambio

¿Por qué algunos cambios grandes ocurren fácilmente mientras que muchos cambios pequeños resultan imposibles? La respuesta depende de algunos de los hallazgos más fascinantes de la psicología. Nuestra mente está dividida en dos sistemas diferentes, una mente analítica y una mente emocional, que a menudo están en conflicto, particularmente en situaciones de cambio. Sobre la base de esta investigación, y basado en el libro Switch, que pasó 47 semanas en la lista de los libros más vendidos del New York Times, Dan revelará un marco simple de tres partes que lo ayudará a cambiar las cosas en tiempos difíciles.

Todos nosotros tenemos cosas que queremos cambiar: en nuestras familias, nuestros negocios y nuestras comunidades. Nuestro objetivo puede ser tan simple como perder unos cuantos kilos o tan complejo como cambiar la cultura de una organización. Por donde em-piezas ¿Y qué haces cuando te enfrentas a la resistencia? Esta sesión es una necesidad para cualquier líder de cambio que esté luchando para hacer progreso. La charla de Dan les dará a los líderes las herramientas específicas, y la inspiración, que necesitan para que se produzca el cambio.

Siendo decisivos

La investigación en psicología ha revelado que nuestras decisiones se ven interrumpidas por una serie de sesgos e irracionalidades. Desafortunadamente, el simple hecho de estar al tanto de estas deficiencias no soluciona el problema, al igual que el hecho de saber que somos miopes no nos ayuda a ver. La verdadera pregunta es: ¿Cómo podemos hacerlo mejor?

En esta sesión, Dan presentará un proceso de cuatro pasos diseñado para contrarrestar estos sesgos basándose en su libro “Decisive”, número 1 en ventas del Wall Street Journal. En el libro, los hermanos Heath examinaron voluminosas publicaciones sobre la toma de decisiones para descubrir soluciones prácticas a nuestros prejuicios. Esta presentación compartirá una serie de historias fascinantes, desde el ingenioso truco para la toma de de-cisiones de una estrella de rock, hasta la adquisición del final de la carrera de un director ejecutivo, hasta una pregunta única que a menudo puede resolver decisiones personales complicadas. Los miembros de la audiencia saldrán con nuevas estrategias y herramientas prácticas que les permitirán superar la parálisis de las decisiones y tomar

mejores decisiones, más rápido. Porque la decisión correcta, en el momento adecuado, puede hacer toda la diferencia.

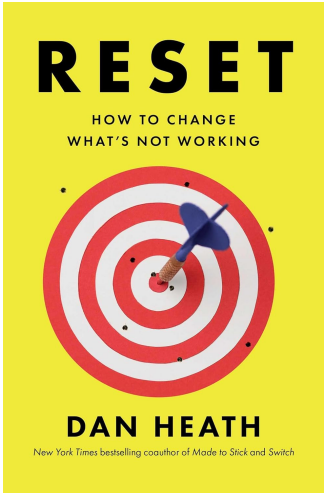
Creando Momentos Que Importan

Algunas experiencias son mucho más memorables y significativas que otras: un momento de servicio extraordinario del cual un cliente no puede dejar de hablar. Un momento de inspiración que ayuda a un grupo de empleados a adoptar una nueva visión. Un momento de compasión que hace que la carga de un paciente se sienta más liviana. Donde quiera que mire, las personas intentan crear experiencias memorables, desde experiencias de clientes hasta experiencias de pacientes. Los líderes están trabajando arduamente para aumentar el compromiso de los empleados, el compromiso de los estudiantes y el compromiso de los feligreses. Pero estas discusiones han estado dominadas por un enfoque en la solución de problemas (lo que Dan Heath llama "llenar los pozos"), en lugar de crear experiencias memorables ("elevar los picos"). Sin embargo, la investigación de Heath sugiere que es mucho más valioso construir picos.

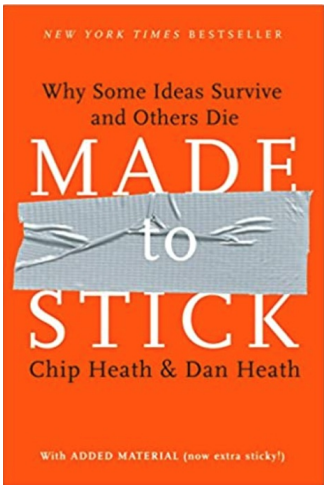
¿Cómo construyes picos para las personas que te importan? En esta charla, extraída de su próximo libro El poder de los momentos, Heath revelará los cuatro elementos que crean los momentos de definición. Armados con una comprensión de estos elementos, podemos ser autores de momentos que despiertan deleite, conexión y comprensión.

PUBLICACIONES

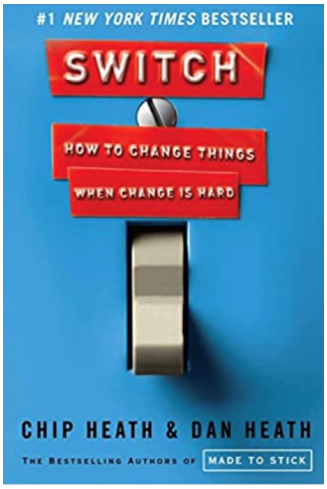
Libros



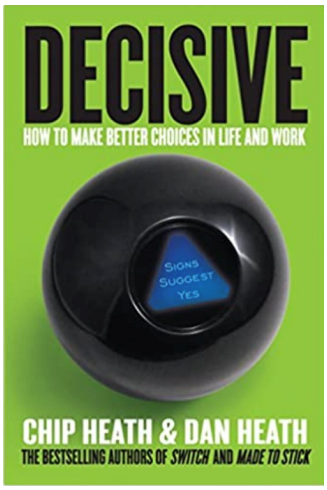
RESET



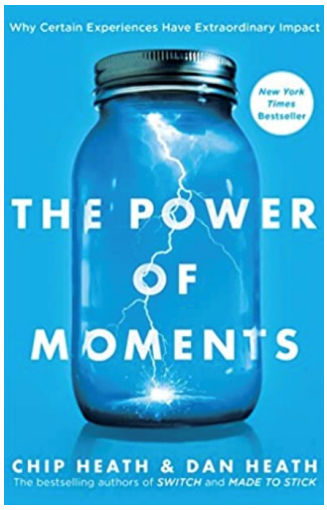
MADE TO STICK



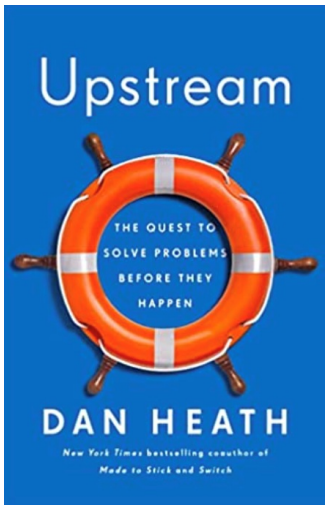
SWITCH



DECISIVE



THE POWER OF MOMENTS



UPSTREAM

CONDICIONES

- **Viaja desde:** Durham, North Carolina, USA
- **Rangos:** Please Inquire