



VI

**CONGRESO LATINOAMERICANO
DE BIOQUÍMICA CLÍNICA**

II

**CONGRESO INTERNACIONAL DEL
COLEGIO NACIONAL DE BACTERIOLOGÍA**

¡El riesgo es que te quieras quedar!

Cartagena, Colombia 3 al 6 OCTUBRE 2024

El Líder Y Su Marca Personal

Amparo Covaleta - BLC, Consultora y Coach



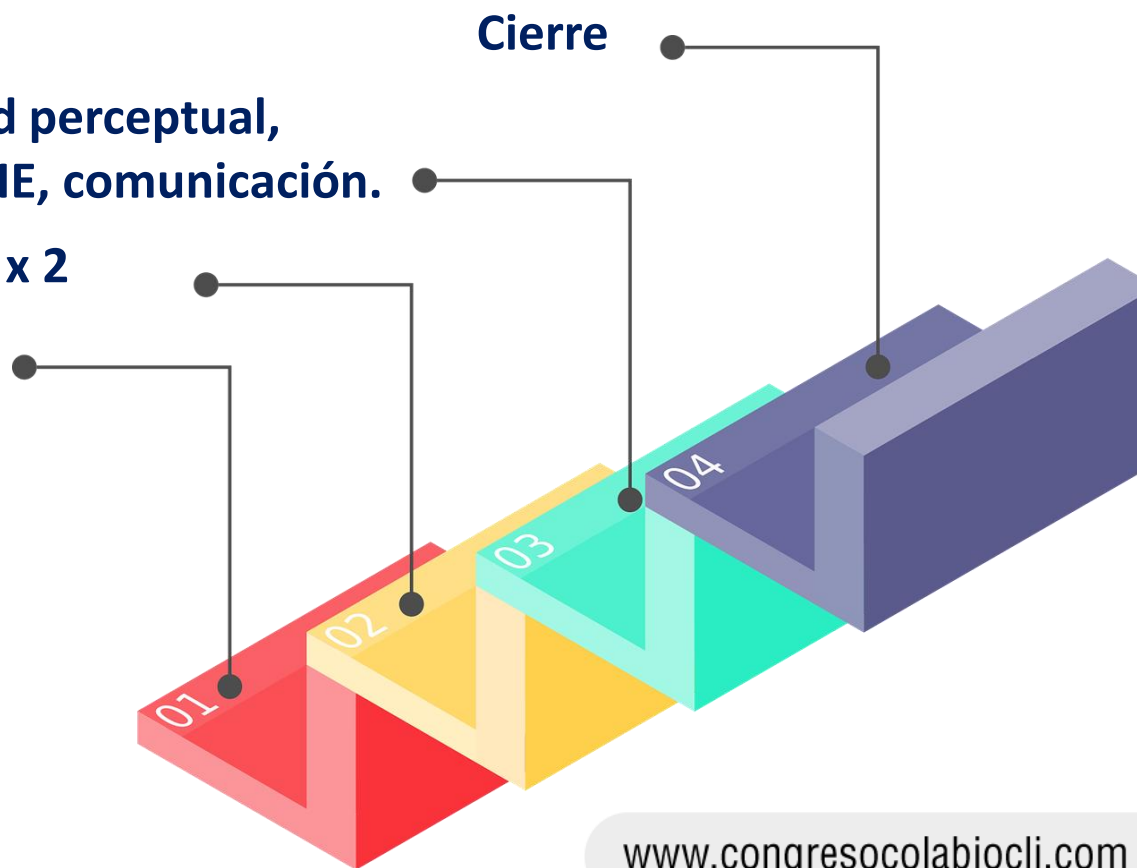
El Líder Y Su Marca Personal



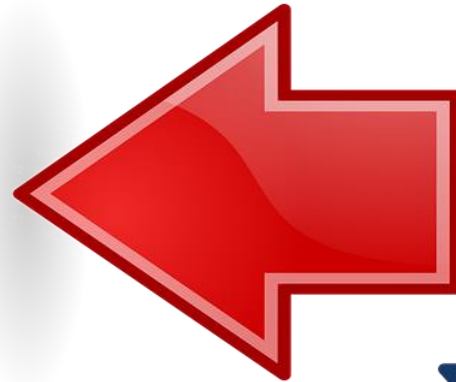
Desarrollo de contenidos: Énfasis en amplitud perceptual, solución de situaciones, toma de decisiones, IE, comunicación.

Actividad integradora de inicio x 2

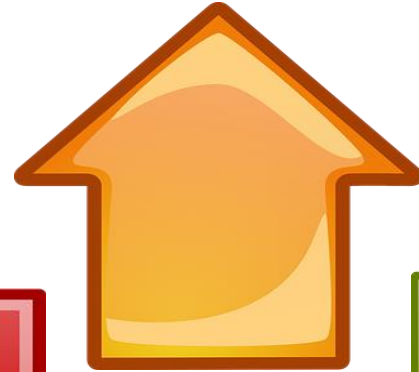
Activador cognitivo



Izquierda
(De cada persona)



Adelante



Derecha
(De cada persona)



Atrás

Activador
cognitivo

I: = h y d
II: h y d(dif😊)



Fase 1 Tiempo: 5´. Memoficha + hoja blanca + carta (elemento).

1.1 En la **memoficha**: Será tu **“tarjeta de presentación”**, allí colocar tu **“logo”** (idearlo) + la información que consideres.

1.2 En la **hoja blanca**: Idear tu **“presentación personal”** con todos los siguientes aspectos (x2):

Logo

Información

- Utilizar la información contenida en las “cartas entregadas”
- ¿Qué es lo que más agradeces de tu profesión?

Hasta 20 p: 3 c c/u
21-30: 2 c c/u
40-60: 1 carta c/u





Ejemplos de Logo



Fase 2 Tiempo: 12'

Socializar la “presentación personal” mediante la interacción con el mayor número de personas del salón.



Hasta 20 p: 3 c c/u
21-30: 2 c c/u
Mayor 40-60: 1 carta c/u





¿Quién generó más recordación?



¿Qué factores influyeron en que ciertas personas generaran más recordación?



“Caso hipotético de una situación en una Isla” - resolución de situaciones
Situación - Rol - Información de soporte (Oráculo)

Resolver la situación asumiendo el rol indicado y teniendo en cuenta lo descrito en
la Información de soporte (oráculo).

Tiempo: 10´

Socialización: 3´ por cada grupo.



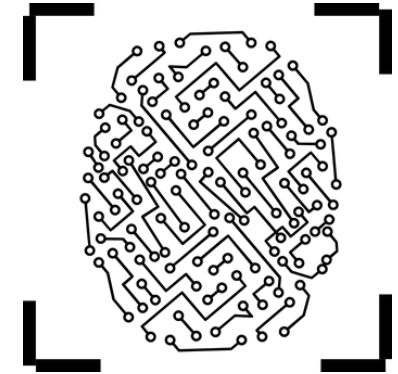


Marca

Es una **promesa** presente en la mente y el corazón de las personas con quienes nos relacionamos.

Revela la experiencia de las personas con nosotros.

Es un **activo** que se administra.





Competencia:

- + Realizar la labor
- + Tiene en cuenta su importancia
- + Busca un óptimo desempeño.

Habilidad:

Se dedica a la realización de la tarea.

Capacidad:

Si tiene el potencial de...
(desarrollar determinada tarea).



Determinar: ¿Cuál es nuestra estrategia para obtener los resultados que obtenemos?

Diferente a lo esperado

De acuerdo con lo esperado.

Resultado

Nuestras acciones / omisiones.
Nuestras decisiones.
Acontecimientos fortuitos.





“El resultado solo es un resultado, continúas siendo valioso independientemente del resultado que obtengas y continúas siendo un ser amado del universo”.



La adversidad como reto fortalecedor



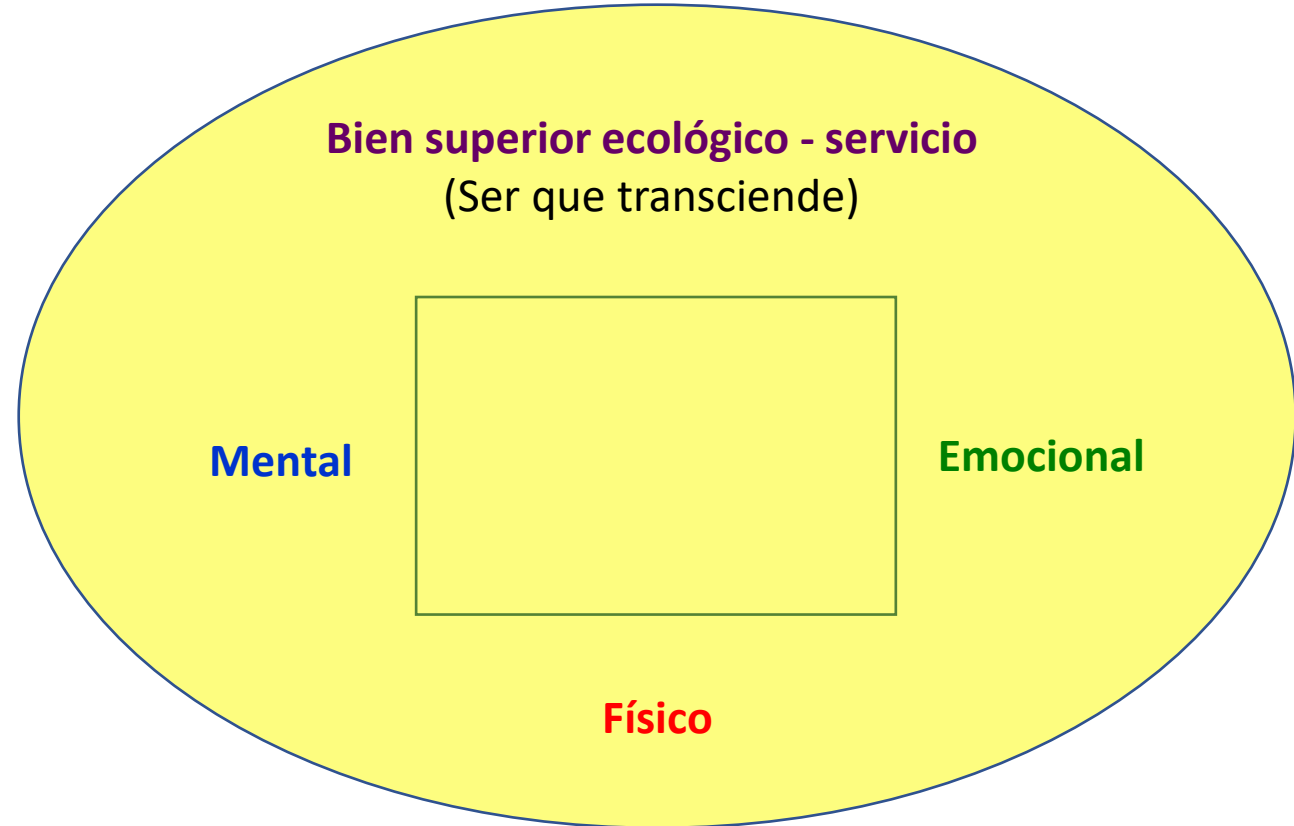
“Ante cualquier resultado diferente a lo esperado, **mantengo mi sentido de la vida y mi propósito**”.



Ambiente externo

Ambiente interno

Fuerza vital



Marca

¿Cuáles son los

Pensamientos
Emociones
Valores

que llegan a la mente de las
personas cuando piensan
acerca de ti?

¿Cómo está tu

Relación con otros
Relación con el entorno
Autoconocimiento y relación
contigo mismo (a)

se relaciona con lo que
quieres que se hable de ti?





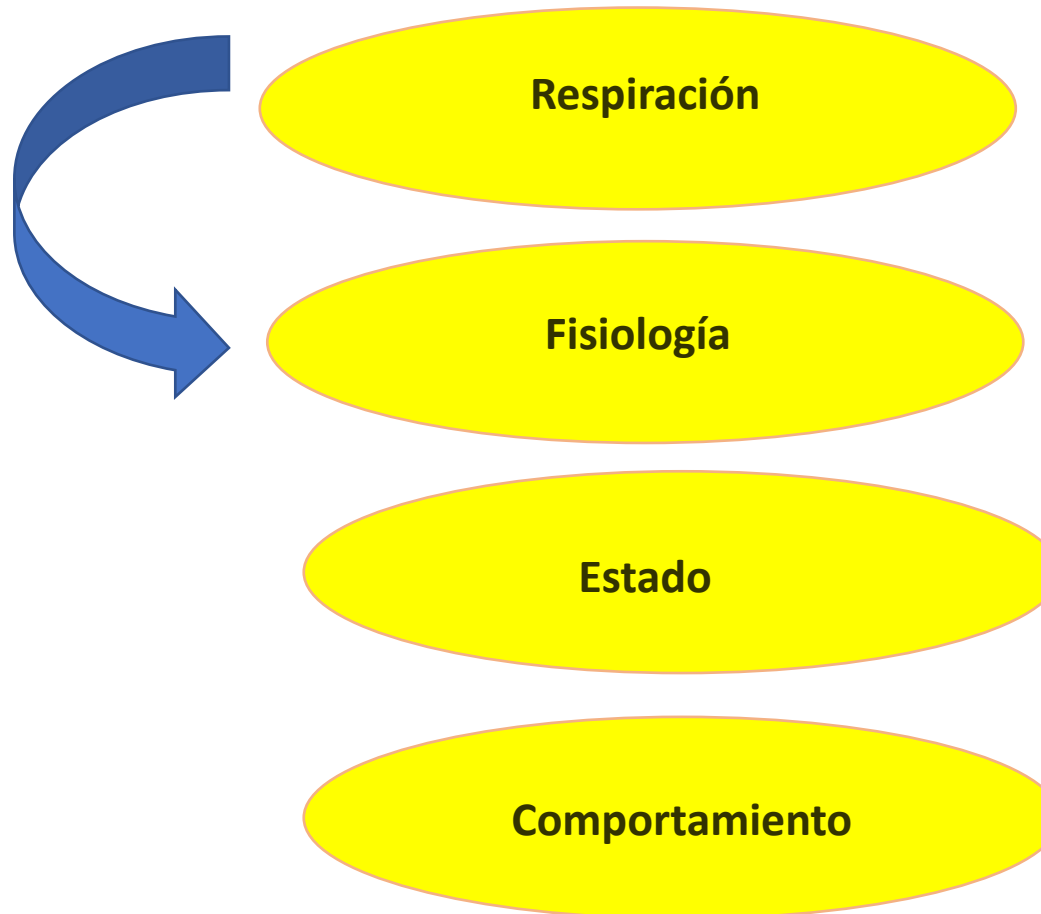
Físico

ATRIBUTOS PARA EL EMPODERAMIENTO PERSONAL

- Alimentación saludable.
Probióticos.
- Hidratación.
- Ejercicio físico.
- Tomar la luz del sol.
- Cromoterapia.
- Fotos agradables.
- Descansar.
- Respirar conscientemente.



Cadena de la excelencia



*Ejercicio para quitar “diálogo interno” y manifestar un estado de “presencia”:
punta de la lengua al paladar.

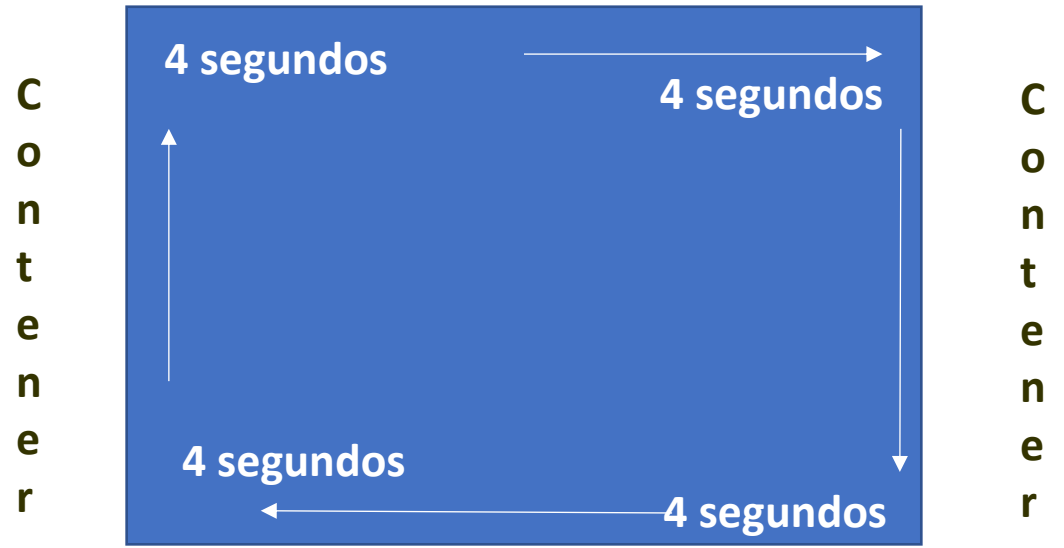
*Ejercicio de respiración:

- Inspirar (x4)
- Retener (x4)
- Exhalar (x4)
- Retener (x4)
- Repetir 5 ciclos



Ejercicio de respiración

Inhalar



Exhalar

Verdugo



Actitudes

Emocional

Víctima

Actitud de querer “culpar a otros” sin hacernos responsables.

Héroe

Actitud de todo lo puedo.



Aprendiz

Si yo hubiera diseñado esta experiencia para mí, ¿Qué es lo que quiero aprender?; ¿Qué puedo enseñar a otros?



Mentor

Alguien a quien yo tenga como mentor ¿Cómo reaccionaría frente a estas situaciones?



¿Qué “rol” asumimos en el día a día?



Verdugo



Víctima



Héroe



Aprendiz



Mentor





¿Qué sentiste en cada “rol”?

Percepciones en cada rol	
“Postura de víctima ” (Posición - vestido)	Fue culpa de ... Es culpa de ... (Queja sin asumir responsabilidad del “autodesarrollo”).
“Postura de héroe ”	Asume las situaciones solo (a) sin pedir ayuda; desgaste de “fuerza vital”.
“Postura de aprendiz ”	“Fluir” - “Aceptación”. Trabaja en lo que puede aprender de la situación. Acepta la responsabilidad propia y la de los demás. Si necesita ayuda la solicita y recurre al apoyo.
“Postura de mentor ”	Tranquilidad. Ecuanimidad.



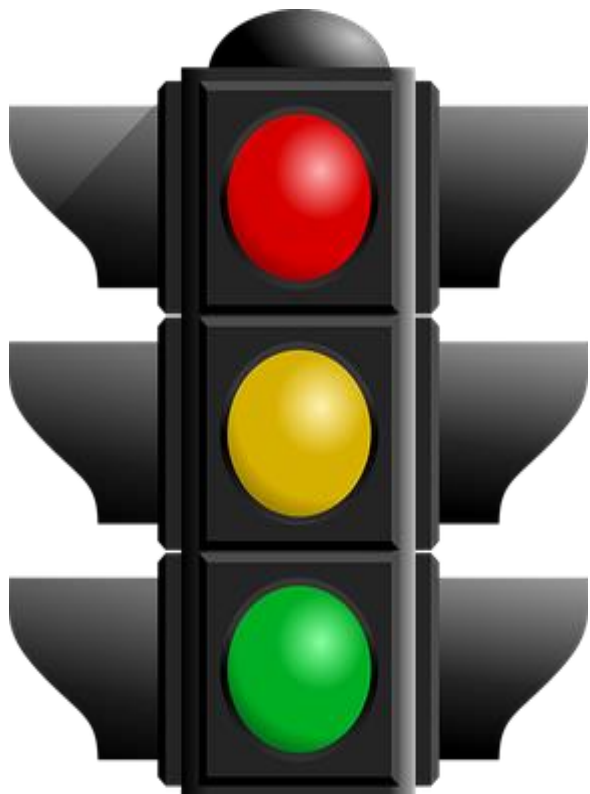


“La vida es 10% lo que nos sucede y 90% corresponde al cómo reaccionamos ante lo que nos sucede”.

Charles R. Swindoll



Técnica del semáforo



Deténgase.

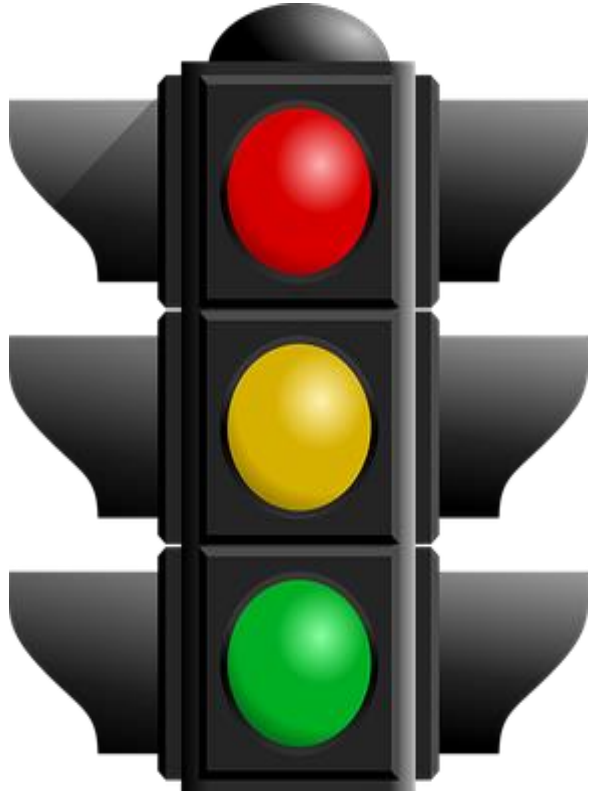


Discierna.



Decida.





Deténgase, analice, contrólese.

Determine **alternativas** y consecuencias, lista de ventajas y desventajas a partir de la situación planteada.

Actúe (Toma de decisiones).

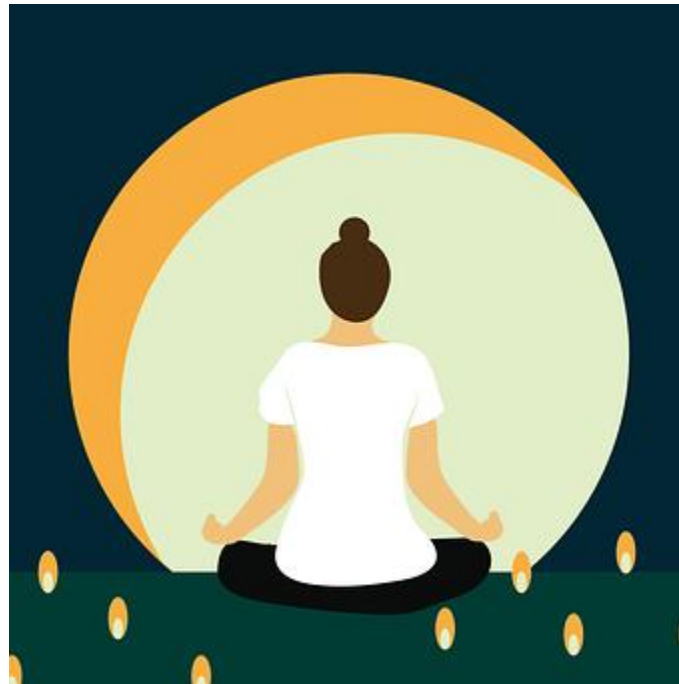






Una **persona con actitud propositiva** es entonces alguien cuya **vocación** está **dirigida hacia la acción** pero sin ser de manera precipitada sino luego de la **necesaria reflexión** para llegar a **conclusiones correctas o soluciones viables**.



Ejercicio de conexión interior





Lo que DIGO (Lenguaje verbal y no verbal) “habla” sobre quién soy y qué PIENSO.

Expresión	Reencuadre en Coaching PNL
 <p>“Tengo que ir a trabajar”</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Quién te obliga a...? - ¿Qué pasaría si haces tu labor? - ¿Qué pasaría si no hicieras tu labor? - ¿Qué es trabajo para ti? - ¿Qué opinas de aquellas personas que dicen “me encanta ir a laborar”?
 <p>“Mi jefe me pone triste”</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo con lo que tu jefe hace eliges ponerte triste?



Lo que DIGO (Lenguaje verbal y no verbal) “habla” sobre quién soy y qué PIENSO.

Expresión	Reencuadre en Coaching PNL
 <p>“Mi compañero de trabajo me hizo ingresar a un mal negocio”</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo específicamente te obligó? - ¿De qué manera te impidió que tu decidieras?
 <p>“Sufro”</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo eliges sufrir?



Reencuadre

Yo “intento”
 Yo “necesito”
 Me hicieron asistir
 Me hicieron sentir
 Me hicieron pensar
 Me hicieron actuar
 Me hicieron hablar
 Me haces ponerme ofuscado
 Me confundes
 Tengo que
 Pero, es que, fue que
 Aunque, sin embargo
 Yo luchó por
 Yo deseo
 Yo quiero

Yo hago lo posible ...
 Yo lo estoy haciendo ...
 Yo hago ...
 Yo puedo...
 Yo merezco ...
 Yo me permito ...
 Yo me autorizo ...
 Yo elijo ...
 Yo decido ...
 Yo me propongo ...
 Yo me hago cargo de ...
 Yo me hago responsable de ...
 Yo soy ...
 Yo estoy ...
 Me conviene ... (definir actitud saludable - ecológica).



Reencuadre

“Es demasiado trabajo”

¿Cómo puedes hacer que sea más fácil y sencillo ponerlo en acción?

“Es demasiado costoso”

¿Cómo lo vamos a presupuestar?

“Ese plan no es realista”

¿Cómo puede proyectarse un plan innovador, concreto y que agregue valor?

“Esa idea nunca funcionará”

¿Cómo podemos desarrollar esta idea?





Ser “explorador” y “guía” en tus desafíos:

¿Qué está pasando internamente?

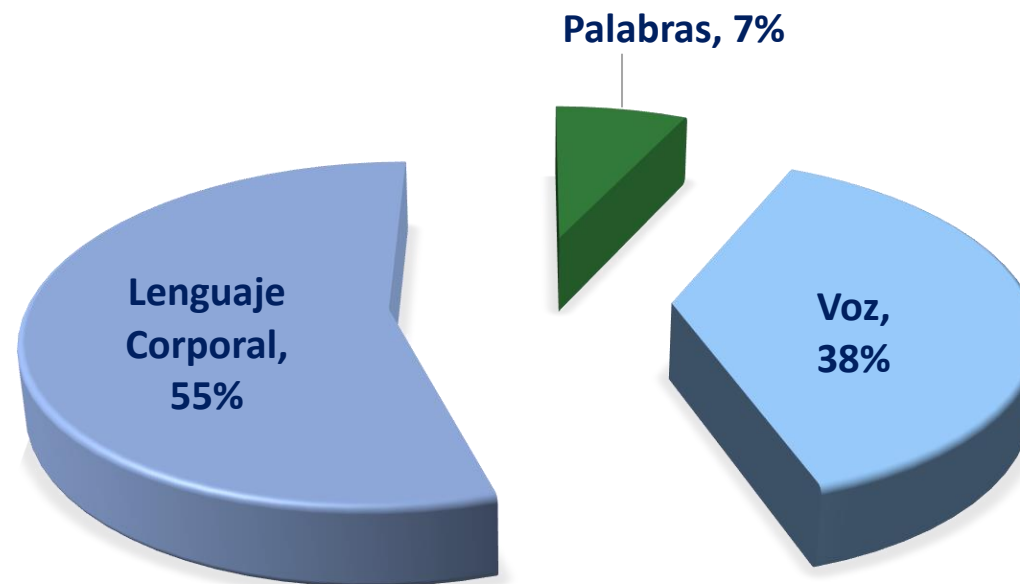
¿Cuáles son mis pensamientos?

¿Mis pensamientos me ayudan en la situación o son un obstáculo?

¿Qué estoy sintiendo? ¿Cómo me estoy sintiendo?



IMPACTO DE UN MENSAJE



* **Lenguaje Corporal** (Gestos, postura, mirada).

* **Voz** (volumen, tono, entonación).

93%: Corresponde al significado emocional de un mensaje.
Albert Mehrabian.



Es diferente hablar a tener la **intención** de **comunicar efectivamente**.



Es diferente “**hablar**” a “**comunicar**”.



“La comunicación puede ser efectiva en la medida en que sepamos emplear las palabras adecuadas, un tono de voz y un conjunto de gestos acordes (**congruentes**) con el mensaje a transmitir”.

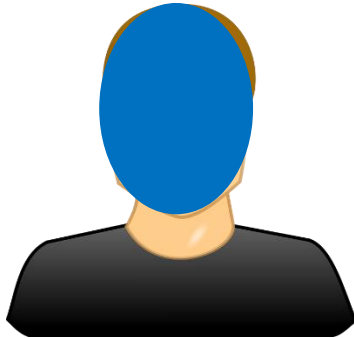


Hábito



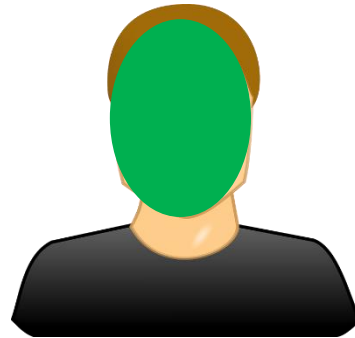
Comunicación por tipo de pensamiento

Analítico



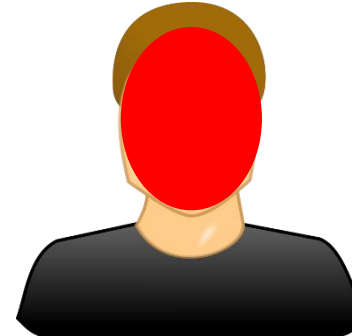
Dame
los
hechos
Hechos

Organizador



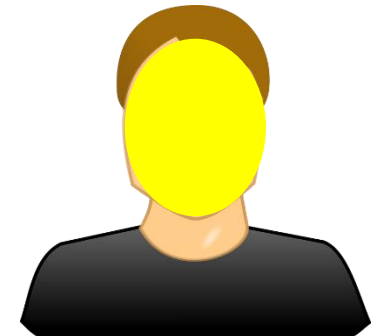
Explicame el
proceso
Proceso

Sensitivo



Hablemos de
nosotros
Sentimientos

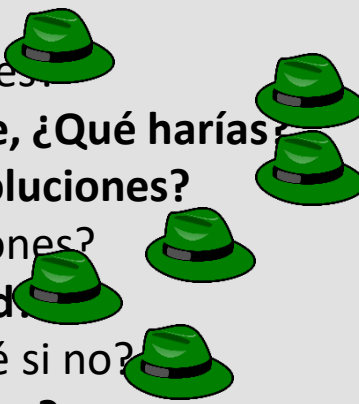
Explorador



Muéstrame la
oportunidad
Ideas




Preguntas poderosas con el equipo

<p>Inicio</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué ocurrió desde la última vez que conversamos? • ¿Cómo estuvo tu semana? • ¿Hay alguna novedad desde la última vez que conversamos?
<p>Alternativas / Opciones</p>	 <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuáles son las posibilidades? • Si pudieras elegir diferente, ¿Qué harías? • ¿Cuáles son las posibles soluciones? • ¿Cuáles son tus otras opciones? • ¿Cuál sería otra posibilidad? • ¿Qué pasa si lo haces y qué si no? • ¿Qué opciones puedes crear? • ¿Qué información/datos necesitamos? • ¿Cómo vamos a conseguir la información?




Preguntas poderosas con el equipo

<p>Aclaración</p>	 <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo es esto para ti? • ¿Puedes ampliarme más sobre el tema / asunto / situación? • ¿Lo que sucede te inspira alguna sensación? / ¿Cómo se siente eso?
<p>Ejemplo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Me darías un ejemplo? • ¿Qué sería similar a eso?, ¿Por ejemplo? • ¿Cómo sería eso?



Preguntas poderosas con el equipo

<p>Cómo puede ser</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué puedes hacer diferente? • ¿De qué otra forma puede una persona mejorar esto? • ¿Qué hubieras hecho en su caso? • Si pudieras hacer cualquier cosa que quisieras, ¿Qué harías?
<p>Anticipación</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué podría ocurrir? • ¿Qué pasa si esto no funciona? • Y si esto tiene un resultado diferente ¿Qué harías? • ¿Cuál es tu plan de contingencia?



Preguntas poderosas con el equipo

<p>Resultado</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es el resultado que deseas? • Si lo obtuvieras, ¿Qué es lo que tendrías? • ¿Cómo sabrás que lo has alcanzado? • ¿Qué verás, sentirás, oirás cuando lo tengas? • ¿Qué vas a hacer para alcanzar tus objetivos? • ¿Qué recursos necesitas para alcanzar el resultado?
<p>Recursos</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué necesitas para ayudarte a decidir? • ¿Cómo crees que puedes averiguar más acerca de esto? • ¿Qué recursos tienes disponibles?



Preguntas poderosas con el equipo

<p>Historia</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué lo causó? • ¿Qué lo llevó a? • ¿Qué has hecho hasta ahora? • ¿Cómo sucedió todo?
<p>Enfoque</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál parece ser el obstáculo principal? • ¿Qué te está deteniendo? • ¿Qué es lo que más te preocupa de...? • ¿Qué quieres? • ¿Cuál es tu intención?, ¿Cuál es la intención de la intención?



Conversaciones poderosas con el equipo

Enunciado agresivo	• Enunciado empático
Solo a usted se le ocurre	Sé que procuraste hacer lo mejor.
NO hagas esto o aquello	Te gustaría ensayar otra forma ...
Cómo pudiste ser tan	Sé que es tu forma de hacerlo.
Eso es problema tuyo	Estoy seguro que puedes encontrar la solución.
Te dije que no lo hicieras	Me encantaría que contaras conmigo.
Por que pone esa cara (Invalidar el sentimiento del otro)	Observo...



Conversaciones poderosas con el equipo

Enunciado agresivo	• Enunciado empático
Por qué me haces eso, usted por qué dice eso	Me gustaría saber la razón de ...
NO soporto cuando	Te agradecería si ...
NO me gusta que	Me sentiría feliz si ...
Estás equivocado	Comprendo que en tu experiencia es así.
NO quiero que tu	Cómo te parecería si tú ...
Me molesta que	Te propongo que ...
Te lo advertí	Cómo harías para obtener otro resultado.
NO sea ineficiente	Puedes solicitar información.
NO es cierto	Comprendo tu punto de vista / postura.





Amplitud perceptual

Darse cuenta y explorar qué hay más allá del círculo de influencia para encontrar nuevas oportunidades. La amplitud perceptual nos ayuda en múltiples situaciones como en solución de situaciones y toma de decisiones.

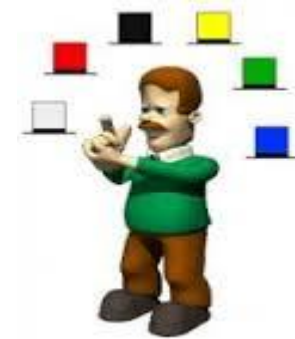


¿Podrías decir que para ti esta imagen te representa ya sea un reto, un objetivo o un problema?



Posiciones Perceptuales: “6 sombreros para pensar” Edward de Bono

Amplitud perceptual Herramientas



último



- ✓ Ponerse diferentes sombreros pueden ser reales o imaginarios para acceder a un estado y a una forma de pensar acorde con el sombrero utilizado.
- ✓ Hay 6 sombreros y por lo tanto 6 formas diferentes de pensar que se proponen.
- ✓ En lo posible dejar el sombrero azul para el final. Se puede iniciar por cualquier otro sombrero.



Amplitud perceptual Herramientas

Modelo Disney

La película o imagen de un “rol específico que desempeñas” en tu vida.

01: “Actitud todo es posible”

02: “Acción. Definir los pasos a corto plazo”.

03
¿Qué pasaría en una situación desafiante?



Técnica: “Pensar en los extremos”

Toma de decisiones

Ejemplo: Quiero conseguir aliados para mi proyecto de investigación.

¿Cómo aporta esta idea en positivo?

¿Qué desventaja tiene esta idea?

Pensar desde diferentes percepciones:

¿Qué aspectos debo considerar si estoy tomando la decisión de emprender?

.....

.....

.....



Técnica: “Matriz DOFA”

Toma de decisiones

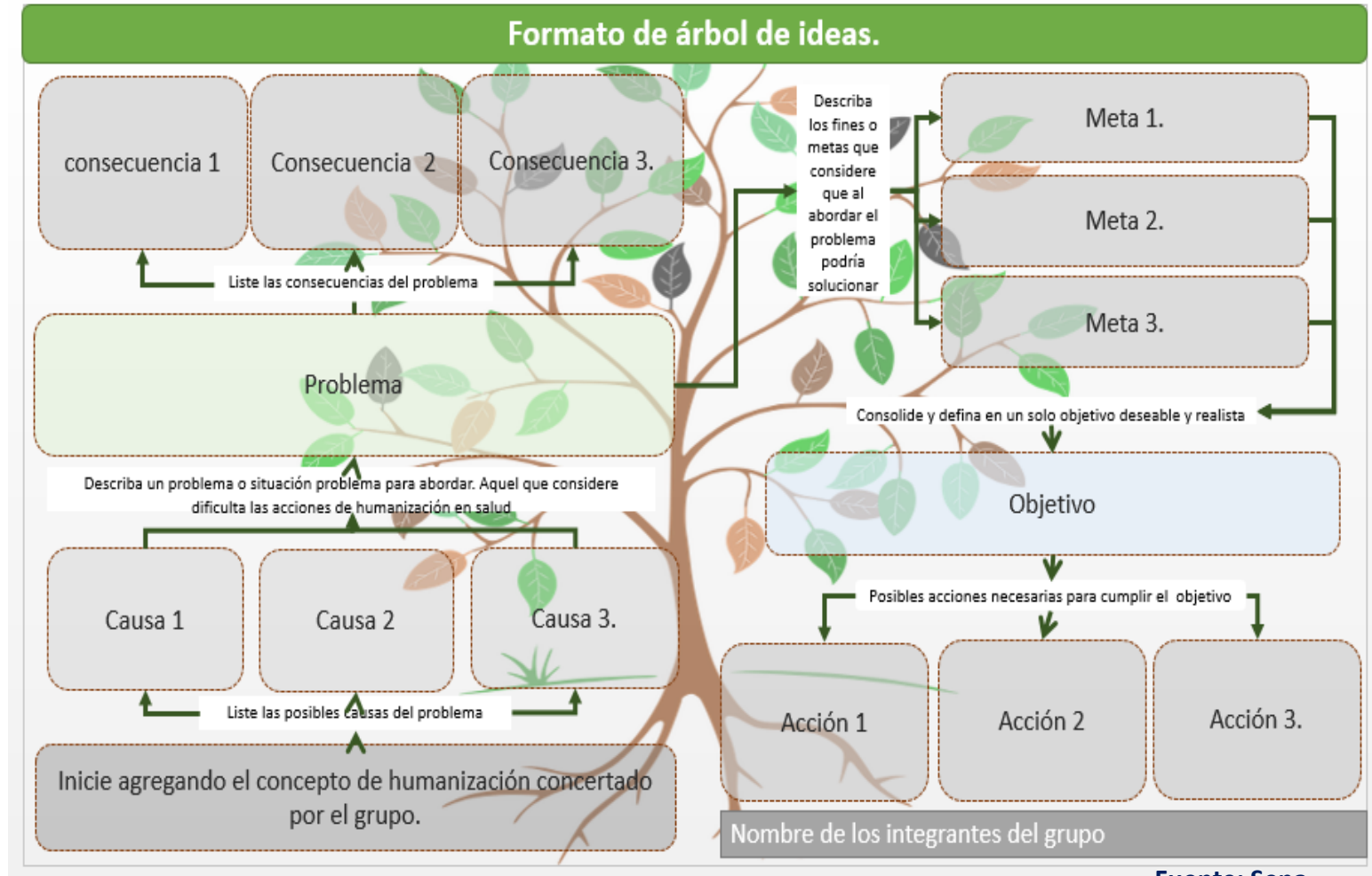
Ej: personal

Factores internos	Fortalezas ¿Cuáles son los puntos fuertes que me distinguen como Ser humano?	Aspectos para fortalecer ¿Cuáles son los aspectos internos míos que puedo mejorar?
	Oportunidades ¿Cómo lo que sucede en el entorno me puede favorecer?	Amenazas ¿Qué obstáculos externas pueden interferir en los propósitos que tengo para mi vida?
Factores externos		



Solución de situaciones

Árbol de problemas / de ideas



Fuente: Sena.



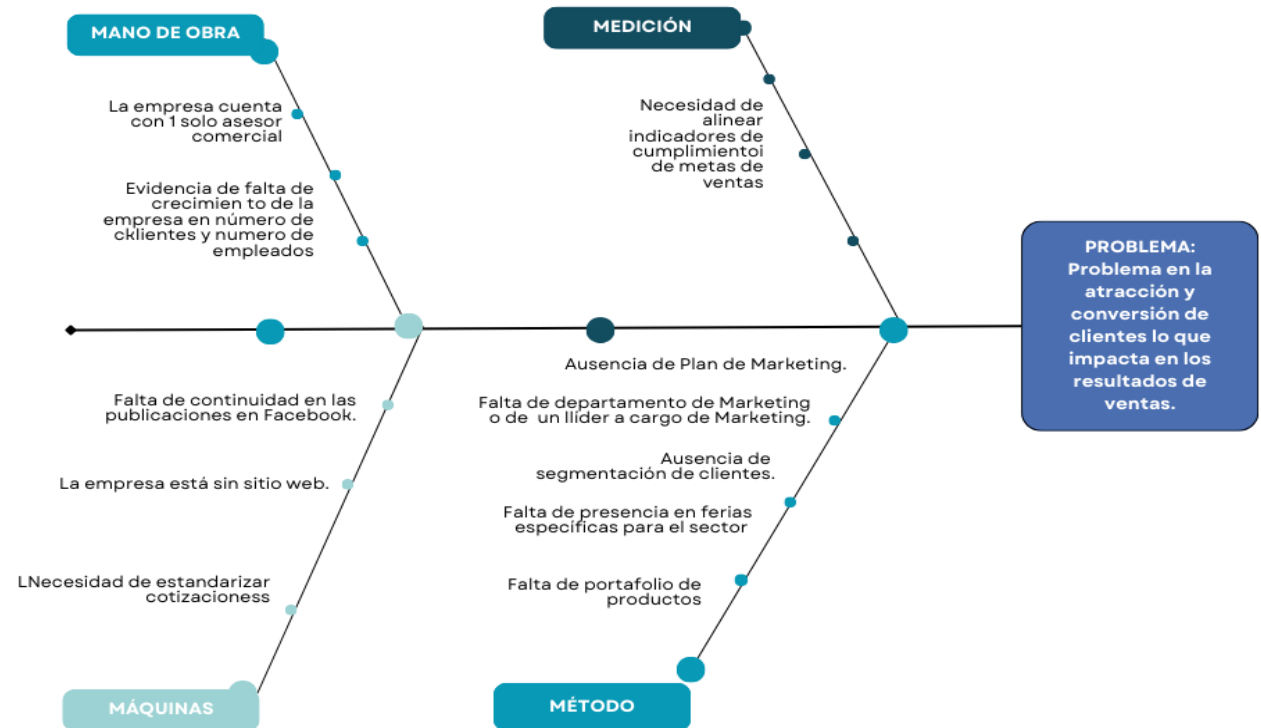
Espina de pescado

***Otra estrategia para resolución de situaciones: “Los 5 por qué” y para cada causa preguntarse por qué sucede.**

Resolución de problemas

Diagrama de Ishikawa

CMC MEDICAL S.A.S.
 (COMERCIAL MEDICAL DE COLOMBIA S.A.S.)



Fuente: Elaboración propia.





Dinámica

Dinámica rodilla, cabeza, sentado.





Dinámica

Dinámica rodilla, cabeza, sentado.



Ejercicio a partir de hoy y durante 30 días mínimo.

Afirmar

Tocar
Entrecejo:

“Yo creo - Yo estoy seguro - Yo puedo desarrollar mi capacidad de comunicar mis ideas de manera efectiva”.

Tocar
Corazón:

“Yo lo acepto - Yo me autorizo - Yo quiero”.

Tocar
Plexo:

“Yo merezco y estoy dispuesto a hacer todo lo adecuado - apropiado para lograrlo. Sé que existe la posibilidad para mí”.

Lo logré





Una onza de práctica vale más que toneladas de predicación.

Mahatma Gandhi.

Gracias.

@acparaelcambio

www.acparaelcambio.com



www.congresocolabiocli.com





Activación “Ritmo grupal”





VI CONGRESO LATINOAMERICANO DE BIOQUÍMICA CLÍNICA

II CONGRESO INTERNACIONAL DEL COLEGIO NACIONAL DE BACTERIOLOGÍA

¡El riesgo es que te quieras quedar!

Cartagena, Colombia 3 al 6 OCTUBRE 2024

