



Liderazgo en la Unidad de Endoscopia: Un Objetivo, cien estrategias

**ANTONIO
MENDOZA LADD
MD, AGAF,
FACG, FASGE**

**PROFESOR
ASOCIADO DE
MEDICINA
UCDSOM**

**DIRECTOR DE
ENDOSCOPIA
UCDH**



OBJETIVOS

Describir estrategias útiles al iniciar una vida profesional como gastroenterólogo endoscopista

Mencionar principios y conceptos claves

Compartir mis errores y aciertos

ACÉPTALO, YA ERES UN LÍDER



SER UN LÍDER NO TIENE NADA QUE VER CON...

Tu título.

Tus calificaciones en la universidad/exámenes de admisión/residencia/postgrado/etc.

La universidad/programa de entrenamiento al/la que fuiste

Tu país de origen/etnicidad/género

SER UN LÍDER ES...

Ser alguien con **inteligencia emocional**, empatía, buenas habilidades sociales/comunicación que toma la iniciativa para alcanzar alguna meta/objetivo específico.

Como hago para ser un líder exitoso?

CONÓCETE

Entiende QUIÉN eres y POR QUÉ eres así.

Sé HONESTO contigo mismo y con otros.

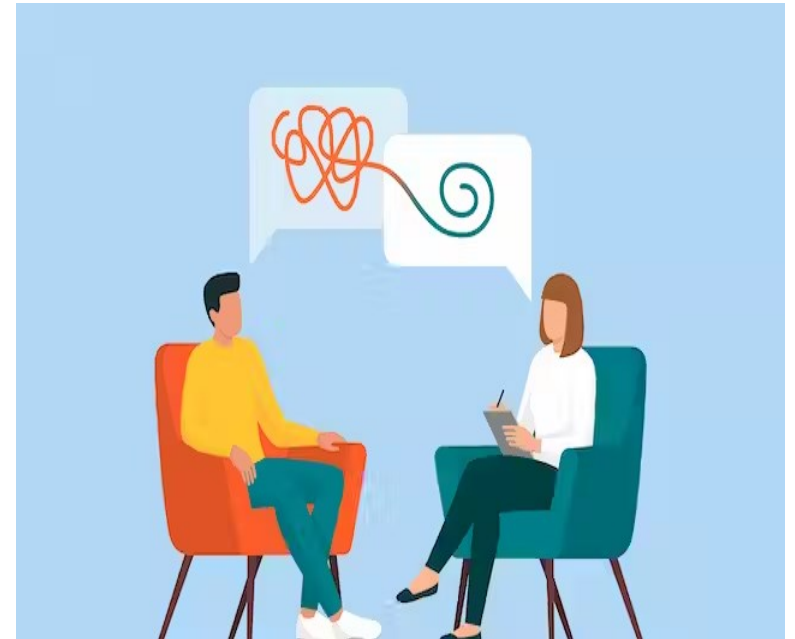


CÓMO LO HAGO?

(Inserta tu respuesta aquí)

Mi respuesta:

- 1) Terapia
- 2) Libros, talleres, cursos, etc.



POR QUÉ TERAPIA?



POR QUÉ TERAPIA?

Consciencia emocional: reconocer tus emociones y sus efectos.

Autoevaluación: conocer tus fortalezas, deficiencias y limitaciones.

Autoconfianza: Tener claras tus capacidades y valor como persona y el de tu trabajo.

POR QUÉ TERAPIA?

Autocontrol: mantener emociones e impulsos disruptivos bajo control.

Adaptabilidad: flexibilidad para manejar el cambio y estar cómodo con nuevas ideas, métodos e información.

PARA QUÉ TODO LO DEMÁS?



HABILIDADES SOCIALES

Entender a los demás: entender sentimientos y perspectivas de otras personas e interesarte por sus preocupaciones.

Promover a los demás: entender las necesidades de desarrollo de los demás y potenciar sus habilidades.

Promover diversidad: Cultivar oportunidades a través de gente de diferentes características.

HABILIDADES SOCIALES

Consciencia Política: aprender a leer/interpretar el sentir y relaciones de poder del grupo.

Poder de convencimiento: desarrollar tácticas efectivas de persuasión.

Comunicación: escuchar atentamente y mandar mensajes claros.

HABILIDADES SOCIALES

Establecer alianzas: Crear y desarrollar relaciones de mutuo beneficio.

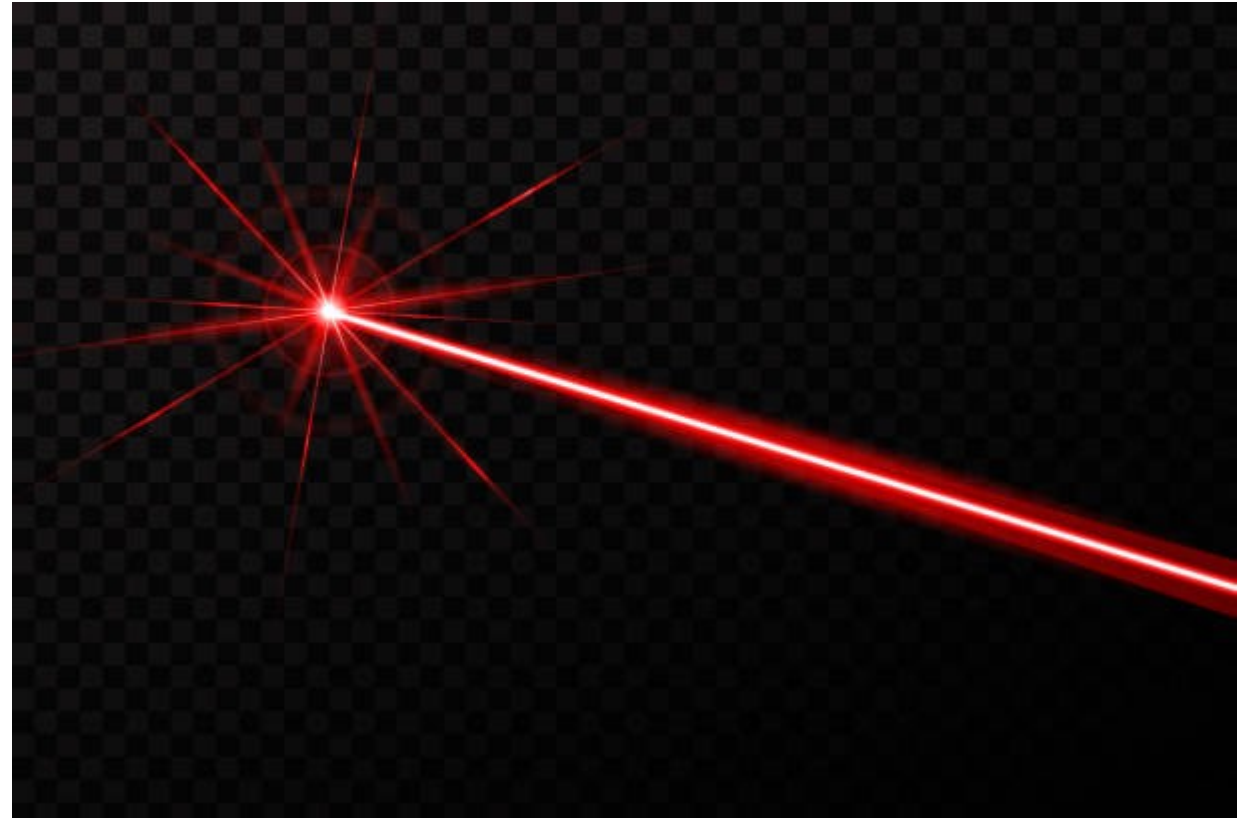
Colaboración y cooperación: trabajar con otros en pro de metas comunes.

Potenciar capacidades grupales: Crear sinergia en el grupo para conseguir metas comunes.

ENTONCES POR DÓNDE
EMPIEZO?

IDENTIFICA QUÉ QUIERES (rápido)

Enfócate en ese objetivo



QUÉ NO QUIERES (aún más rápido)



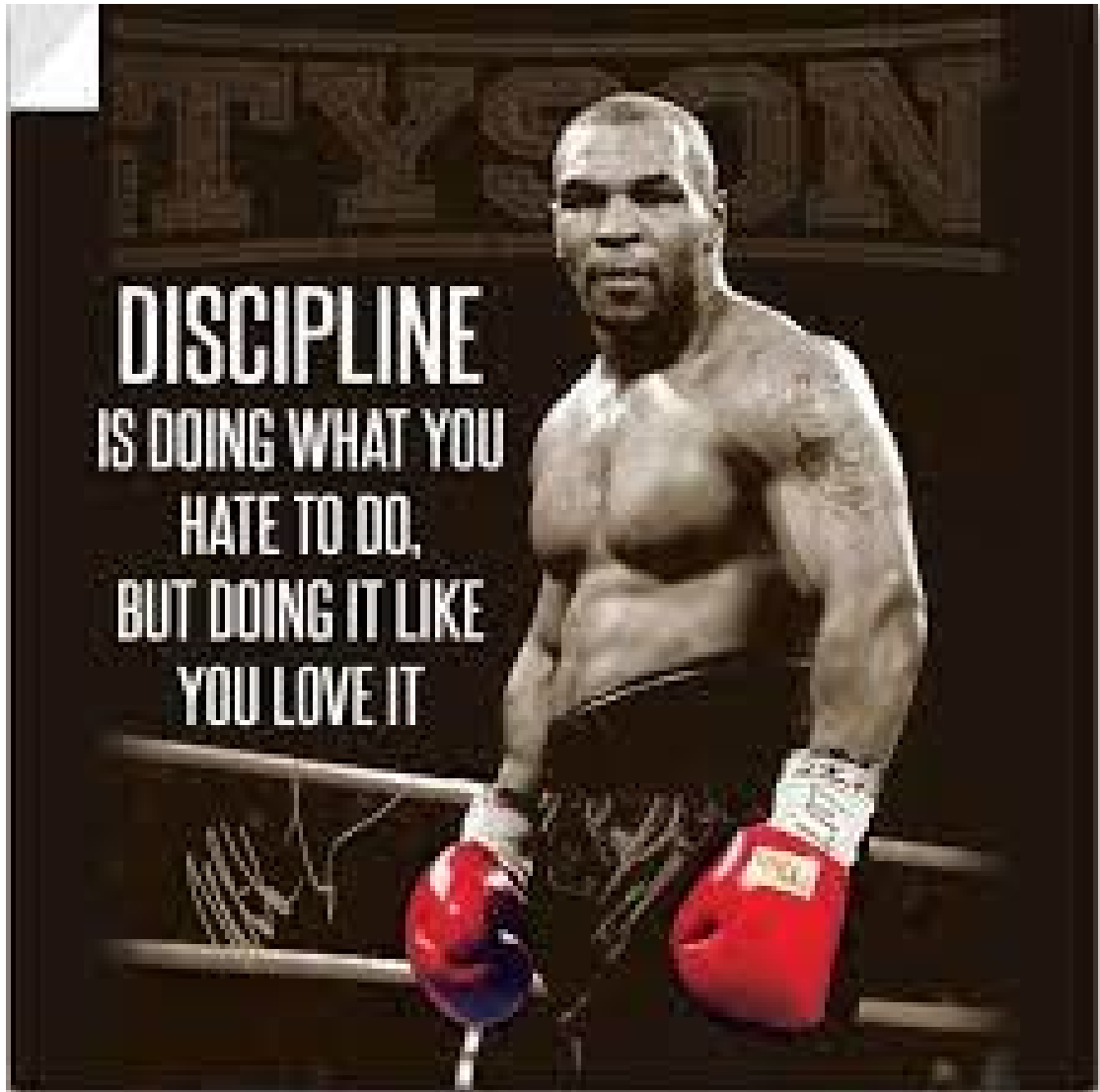
ESTRATEGIAS CLAVES

DISCIPLINA

Establecer un horario y adherirse a él.

Lidera con el ejemplo*

Puede ser difícil, pero vale la pena.



RESPONSABILIDAD

Te van a dar UNA oportunidad/Proyecto

1era tarea será algo pequeño

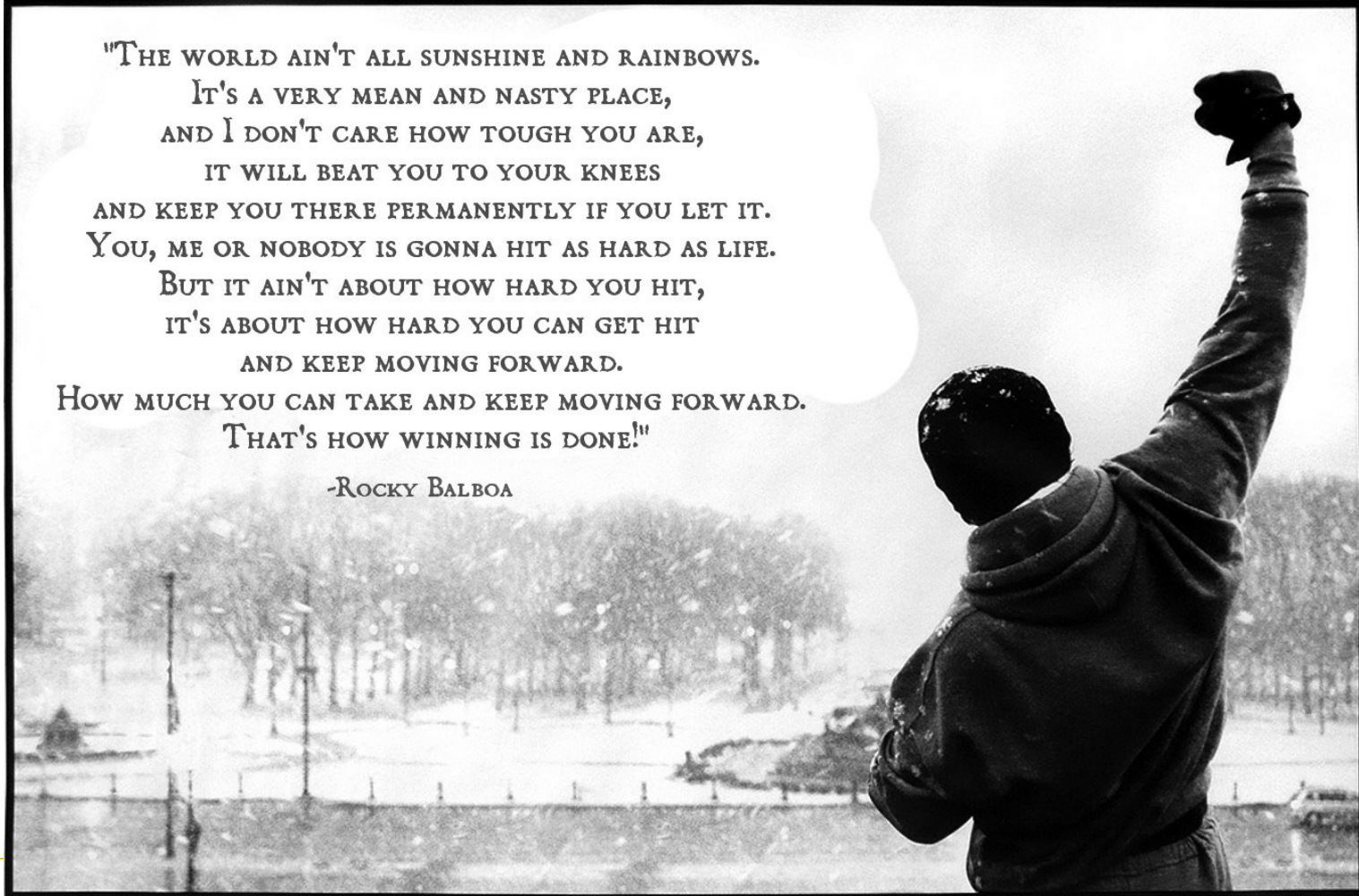
Cómo te desempeñes en esa oportunidad/proyecto establecerá tu reputación.



RESILIENCIA

"THE WORLD AIN'T ALL SUNSHINE AND RAINBOWS.
IT'S A VERY MEAN AND NASTY PLACE,
AND I DON'T CARE HOW TOUGH YOU ARE,
IT WILL BEAT YOU TO YOUR KNEES
AND KEEP YOU THERE PERMANENTLY IF YOU LET IT.
YOU, ME OR NOBODY IS GONNA HIT AS HARD AS LIFE.
BUT IT AIN'T ABOUT HOW HARD YOU HIT,
IT'S ABOUT HOW HARD YOU CAN GET HIT
AND KEEP MOVING FORWARD.
HOW MUCH YOU CAN TAKE AND KEEP MOVING FORWARD.
THAT'S HOW WINNING IS DONE!"

-ROCKY BALBOA



FLEXIBILIDAD

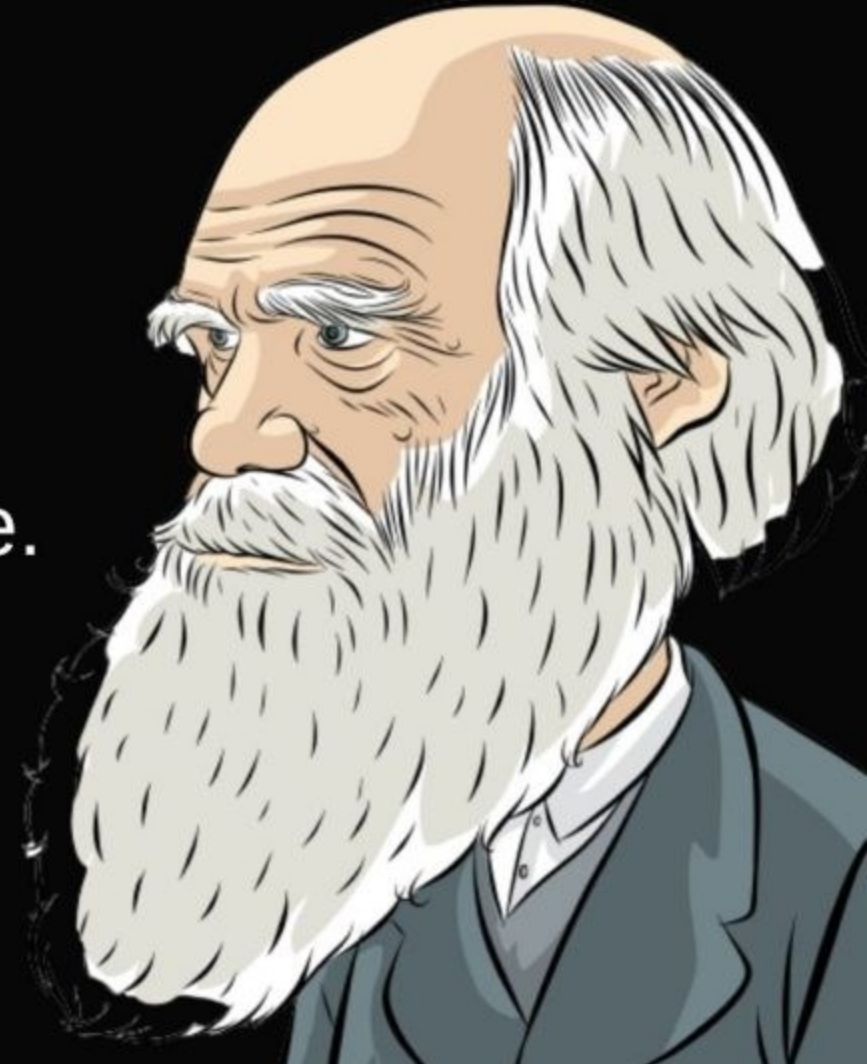
Las cosas cambian

Toma toda la retroalimentación/feedback posible (malo y bueno).

Aprende, adáptate, cambia y sigue adelante

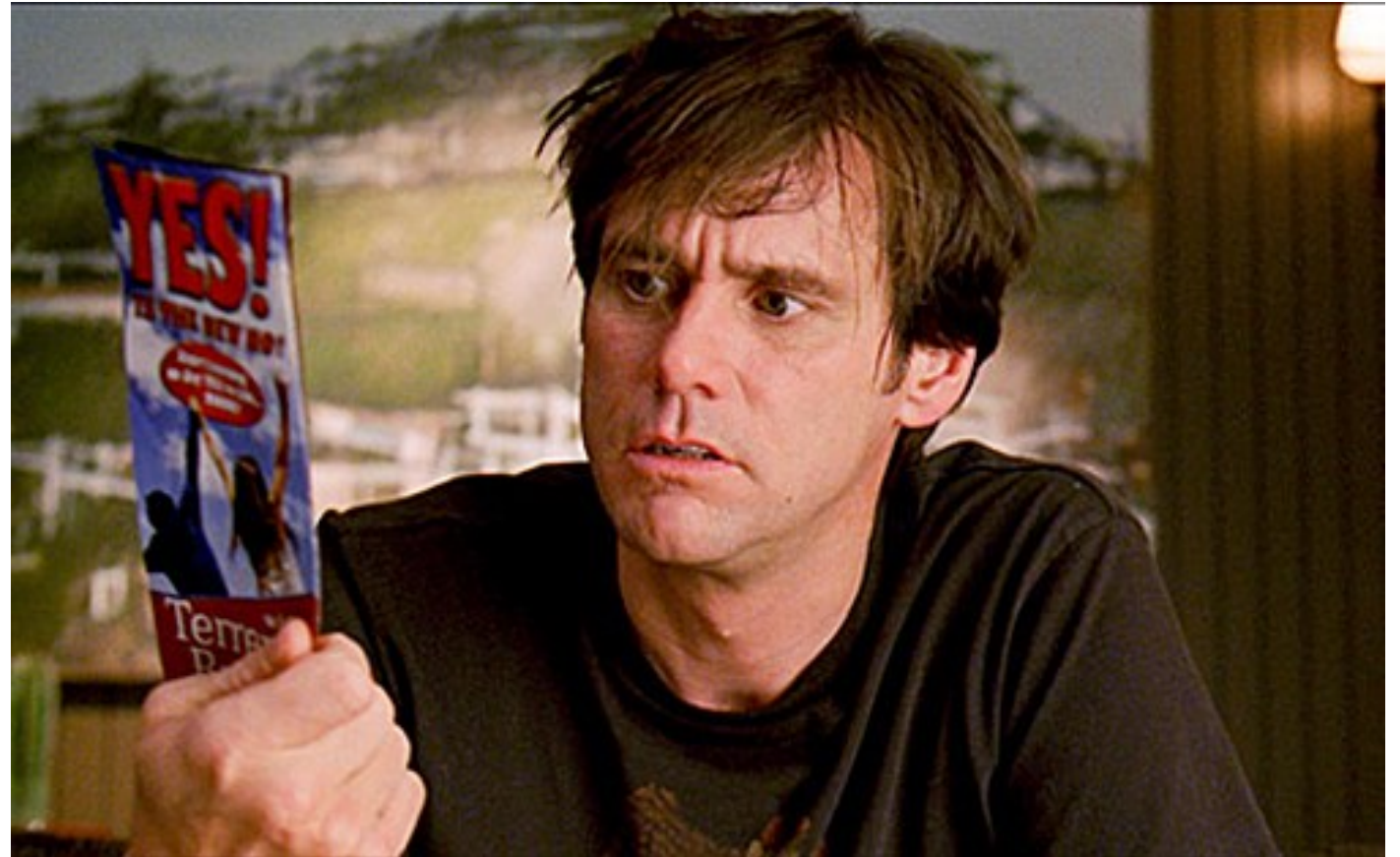
No es la **más fuerte** de las
especies la que **sobrevive**,
tampoco es la **más inteligente**.
Es aquella que se **adapta**
mejor al cambio.

-Charles Darwin



HAY QUE ESTAR DISPONIBLE

TAN SÓLO DÍ QUE
SÍ! (siempre y
cuando puedas
cumplir)



CREA TU RED DE COLABORADORES

Aplica a todo lo que puedas (*siempre y cuando puedas cumplir*)

Acepta todas las invitaciones que recibas (*siempre y cuando puedas cumplir*)

Identifica tus contactos inmediatos: cirugía, oncología, radiología, patología, medicina interna, pediatría, otorrino, etc.

NO SEAS TÍMIDO

Si te invitan, bien por tí; pero no esperes que lo hagan

No es lo mismo pedir trabajo que ofrecer trabajo (crea tus propios proyectos).

Pide colaborar en proyectos que te interesen.

Extiende la red fuera de tu institución, ciudad, estado, país.

ANÚNCIATE

Utiliza todos los medios disponibles (TV, radio, redes sociales, medios impresos, etc).

Coordina con tu departamento de relaciones públicas (si tienes uno).

NO TODO merece ser publicado. Sé prudente.

DESARROLLA UNA PIEL GRUESA

Te van a rechazar.

A tus compañeros les llegarán mejores oportunidades que a tí.

Tu tiempo llegará.

DESARROLLA UN EQUIPO

Entiende que tú eres sólo uno/a de varios en el equipo.

No alejes a la gente. Se atrapan más moscas con miel que con hiel.

Todo mundo es reemplazable, pero cuidado, **no todos pueden aportar lo mismo.**

Construye tu equipo en base a cualidades.

CONOCE A TU EQUIPO

Entiende qué los motiva/frustra.

Identifica sus debilidades y fortalezas.

Establece relaciones profesionales con TODOS (técnicos, enfermeras, colegas, administradores, supervisores, personal de limpieza, colegas).

Identifica y entiende las relaciones que diferentes miembros tienen contigo y con otros compañeros del trabajo.



ENTENDER LA IDENTIDAD/COSTUMBRES DEL GRUPO

Cada lugar tiene una identidad distinta. Identifícala y entiéndela.

Algunos problemas son universales, pero el enfoque para solucionarlos varía según el lugar.

No trates de cambiar nada inmediatamente. Tómate tu tiempo.

Identifica las vías y la dinámica de la comunicación.



MOTIVA A TU EQUIPO

Deseo de alcanzar objetivos: tratar de mejorar o alcanzar estándares de excelencia

Compromiso: alinear las metas individuales con las del grupo/organización.

Iniciativa: Proactividad y preparación para tomar las oportunidades cuando se presenten

Optimismo: Persistencia en perseguir las metas a pesar de los obstáculos y contratiempos.

CUANDO APARECE EL CONFLICTO

*Prevenir lo más que se pueda

Acéptalo

Enfócate en el problema, no en personas asociadas

Compartimentaliza

Evita culpar a otros

CUANDO APARECE EL CONFLICTO

Escucha

Sé parte del equipo

Desarrolla un plan de acción

Reevalúa

Cede/Negocia*

CONCLUSIONES

Ya estás en una posición de liderazgo.

Conócete/Invierte en tí.

Desarrolla: disciplina, resiliencia, iniciativa, disponibilidad

Construye/conoce a tu equipo.

CONCLUSIONES

Anúnciate

Conoce/entiende la personalidad de tu lugar de trabajo.

No te apresures.

Cuando el conflicto llega: enfócate en buscar soluciones y estrategias y no en el problema.

PREGUNTAS



GRACIAS

