

**Proyecto Final de Modelado**  
**“Conferencias y Webinars de Fernando D’Alessio”**

Ramón Enrique Rivera Chú

*(04 de enero de 2025)*

- **Presentación del Cliente**

Elegí a mi profesor de Maestría y mentor académico, el Dr. Fernando D’Alessio Ipinza, debido a que fue quien me guió en el descubrimiento de mi vocación docente y en base a quien modelé mi estilo de profesor universitario. En el Perú, es un personaje muy reconocido en círculos académicos, empresariales, militares y políticos, habiendo ocupado posiciones de liderazgo en dichas esferas durante los últimos 40 años.

Tiene 80 años de edad. Nació en Lima de padre italiano. Es el menor y único hermano de una familia de varias hermanas. Es abuelo, padre y esposo. Ha sido Espada de Honor y Vicealmirante de la Marina de Guerra del Perú; Catedrático de Posgrado y Director General en escuelas de negocios de Perú, España y EEUU; Ministro de Estado en las carteras de Salud y de Educación; Representante Permanente ante la Organización Marítima Internacional; Consultor de Negocios y Director de Empresas.

Es estratégico en el pensar y metódico en el actuar. Se define como un eterno estudiante, siempre ávido por aprender. Ha escrito varios libros de consulta en programas de MBA de la región en torno al Liderazgo Empresarial, el Planeamiento Estratégico y la Dirección de Operaciones. Actualmente lidera CITME, un Think Action Tank enfocado en lograr el desarrollo social y económico del Perú.

- **Modelado**

Elegí modelar sus best practices para el diseño y despliegue de conferencias y webinars, tarea que él desempeña en su rol de key note speaker internacional (ver Anexo A), pues admiro su talento para impactar e influir positivamente con su discurso en todo tipo de audiencia, independiente del idioma, sector o tema que esté desarrollando. En lo personal, aspiro a aprender sus habilidades conductuales, cognitivas y lingüísticas complejas para lograr un desempeño experto en mis conferencias y webinars académicos y empresariales.

Para ello, durante los últimos 20 años presencié alrededor de 12 de sus conferencias y 4 de sus webinars, además de sostener con él una entrevista de 1 hora de duración el 23 de noviembre de 2024 (ver Anexo B), buscando identificar y sistematizar los patrones en su lenguaje y en su conducta, aplicando las herramientas de la PNL aprendidas en el Máster, como el Modelo TOTS y la Elicitación de Submodalidades, para generar un mapa instrumental que sea útil para diseñar y desplegar conferencias y webinars, tanto a nivel académico como a nivel empresarial.

- **Metaprogramas**

Con relación a los **metaprogramas** observados, mi cliente manifiesta los siguientes patrones:

- 1) **Proactivo:** muestra iniciativa y locus de control interno en su rol de key note speaker para brindar la mejor experiencia posible a los asistentes a sus conferencias y webinars.
- 2) **Detalle:** brinda mucha información de las características y particularidades del proceso de diseño y despliegue de sus conferencias y webinars.
- 3) **Externo:** busca retroalimentación por parte de sus clientes acerca de su desempeño al final de cada conferencia y webinar.
- 4) **Procedimientos:** tiene muy bien estructurados los pasos a seguir para diseñar y desplegar una conferencia o webinar.
- 5) **Avance:** está orientado a lograr resultados en el largo plazo con mirada estratégica a través de sus conferencias y webinars.
- 6) **Igualación:** presta atención a los resultados de cada una de sus conferencias y webinars para encontrar las best practices comunes entre ellas.
- 7) **Asociado:** experimenta el proceso de diseño y despliegue de sus conferencias y webinars de una forma muy vívida, como si estuviese delante de su audiencia.
- 8) **Necesidad:** elige brindar conferencias y webinars porque considera su responsabilidad y obligación transmitir sus conocimientos para transformar a los demás.

- **Valores y Creencias Potenciadoras**

Los **valores** que practica mi cliente al momento de diseñar y desplegar sus conferencias y webinars responden a un enfoque deontológico, cimentado en principios como el perfeccionamiento individual, el crecimiento social y el desarrollo nacional. La importancia de esto se aprecia cuando señala: “Desarrollo conferencias y webinars porque es mi deber divulgar el conocimiento para que las personas mejoren y con ello mejore también el país, que tanto lo necesita”.

Respecto a sus **creencias potenciadoras**, mi cliente considera firmemente que la educación es el único camino para el desarrollo de los países, en particular del Perú, donde él ha dedicado toda su vida a la formación de personas, algo que expresa en sus palabras: “Mi vocación docente empezó en mi colegio La Salle, cuando les enseñaba a mis compañeros de clases, y se ha extendido durante más de 50 años como profesor de pregrado y posgrado en las aulas de la Escuela Naval, ESAN, CENTRUM Católica, EADA, University of Miami, entre muchas otras. Yo moriré enseñando pues es lo que más me motiva”.

- **Evidencia de Procedimientos**

Mi cliente tiene sus propias **pistas para comenzar** que gatillan cuando recibe un requerimiento y empieza con el diseño de la estructura de su conferencia o webinar: “Debo conocer al público al que me dirijo, pues no es lo mismo desarrollar una charla para estudiantes de maestría que para gerentes extranjeros. También debo

preparar las condiciones físicas del lugar donde desarrollaré mi charla, debiendo ser un espacio aislado del ruido y bien iluminado. Finalmente, necesito enfocarme en cómo conectar desde el primer minuto con la audiencia e idear estrategias para no perder esa conexión durante toda la conferencia o webinar”. Para el despliegue mismo de la conferencia o webinar, mi cliente expresa de manera muy gráfica la pista para comenzar: “Me voy de viaje a Marte, escapo de la Tierra, como si volara en el espacio, me olvido del mundo, olvido todo y me teletransporto al futuro”.

En cuanto al proceso de **retroalimentación** respecto del correcto desarrollo de la conferencia o webinar, mi cliente manifiesta: “Lo observo en los rostros de las personas, en su mirada, en su postura al estar sentadas y en como siguen mi desplazamiento en el escenario. Si veo que estoy perdiendo su atención, doy un giro al discurso, brindo casos reales, propicio la participación con preguntas dirigidas, incluso puedo recurrir a un video para volver a conectar con el público”.

Finalmente, el **punto de salida** se confirma cuando mi cliente puntualiza: “Debo cerrar la conferencia o webinar de forma apoteósica con aplausos de los asistentes para que sea una experiencia memorable. Por último, me resulta útil solicitarles una hoja de retroalimentación sobre mi desempeño para realizar una autoevaluación crítica con miras a incorporar sus observaciones en mis conferencias y webinars”.

- **Estrategias, Operaciones y Herramientas**

En cuanto a las **estrategias** que aplica, mi cliente afirma: “Baso mi estrategia en el orden y la disciplina para la enseñanza, ya que nada se improvisa. Lo más importante es construir una conexión con el público, captando en todo momento su atención”.

En cuanto a las **operaciones** que desarrolla, mi cliente menciona: “Defino el tema central y luego desarrollo los subtemas, ilustrando con ejemplos reales y matizando con aspectos teóricos. Asimismo, mi discurso debe variar en función al auditorio”.

En cuanto a las **herramientas** que emplea, mi cliente señala: “Ensayo mi discurso con los soportes tecnológicos que requiera, que van desde el proyector hasta el micrófono; además, diseño mis diapositivas en plantillas de Powerpoint por su versatilidad y facilidad”.

- **Recursos Internos y Externos**

Mi cliente cuenta con **recursos internos** como su motivación intrínseca y su compromiso personal para transferir conocimientos, así como su vocación docente y pasión por el aprendizaje. Adicionalmente, tiene un alto coeficiente intelectual, desarrolladas habilidades de comunicación efectiva y un sólido perfil de líder.

En cuanto a los **recursos externos**, mi cliente tiene una red de contactos profesionales construida en más de 50 años de actividad académica y empresarial, lo cual le genera acceso a una alta demanda de conferencias y webinars tanto para el sector público como para el sector privado.

- **Estilo de Comunicación Verbal y Paraverbal**

El estilo de mi cliente demuestra un metaprograma específico, con una **comunicación verbal** detallada con respecto a sus best practices para diseñar y desplegar conferencias y webinars, ilustrando con ejemplos y casos reales, además de metáforas y símiles que ayudan a comprender mejor su discurso. Asimismo, utiliza un lenguaje académico o ejecutivo, dependiendo del público al cual está dirigiendo su conferencia o webinar. En tal sentido, el uso de vocabulario técnico está muy presente en todas sus ponencias.

Su **comunicación paraverbal** revela un sistema de representación visual muy marcado, posando siempre su mirada hacia arriba y con una postura corporal de rapport ante mis preguntas. También mueve las manos y gesticula con cada respuesta que brinda. Asimismo, su voz nunca pierde tono ni ritmo.

Mi cliente me acompaña atento durante el proceso de elicitación de submodalidades y le resulta fácil asociarse para evocar sus best practices, demostrando consistencia entre su **comunicación verbal y paraverbal**.

- **Sistemas de Representación Sensoriales**

En los patrones de sistemas de representación sensoriales de mi cliente aparece primero el **visual**, revelando sus claves de acceso ocular con su mirada preferentemente dirigida hacia arriba, confirmado a través de expresiones que denotan este sistema de representación: “necesito un espacio bien iluminado para desplegar mis conferencias”, “observo los rostros de mi audiencia para ver sus reacciones y en qué momento debo variar el discurso”, “de ser necesario, proyecto algunos videos para volver a captar la atención del público”, entre otros.

También surge su sistema de representación **auditivo**, pues hace énfasis en las condiciones físicas ideales del espacio donde va a brindar sus conferencias: “La sala o auditorio donde brindaré la conferencia debe estar ubicada en un área alejada del ruido; también le informo a los asistentes que eviten el uso de celulares para que no pierdan la ilación del discurso”; asimismo, menciona la música con la que entra en el rol de key note speaker, la misma que describe de la siguiente manera: “Escucho en mi mente una sinfonía de Beethoven o de Rimski-Kórsakov, parecida a una marcha militar de victoria; de esa forma me insufla energía y motivación”.

En paralelo surge su sistema de representación **kinestésico**, siendo muy histriónico al momento de desarrollar sus conferencias, desplazándose en todo momento por el escenario, moviendo brazos y manos, reflejando en su rostro las emociones que lo embargan; él lo expresa de la siguiente manera: “Al ingresar al recinto donde dictaré mi conferencia siento que me voy de viaje a Marte, escape de la Tierra, como si volara en el espacio, me olvido del mundo, olvido todo y me teletransporto al futuro” y “debo captar la atención del público conectando su mirada con mi desplazamiento y, en consecuencia, con mi discurso”.

- **Estrategias Elicitadas**

**Ve** : mirada en los rostros y en las posturas del público.

**Ki** : sensación de escapar de la Tierra y volar hacia Marte.

**Ke** : caminando de lado a lado, brazos y manos en movimiento, rostro expresivo.

**Ai** : música sinfónica de Beethoven o de Rimski-Kórsakov.

**Ae** : cierre apoteósico con aplausos.

- **Modelo de Conferencia y Webinar de Fernando D'Alessio**

Esta es una técnica que se puede aplicar para lograr mejores resultados al momento de brindar charlas, seminarios, conferencias o webinars de carácter académico o empresarial. Es para personas que deseen contar con un proceso metódico para desarrollar sus carreras como key note speakers. Consiste en los siguientes pasos:

1. El Máster ayuda al cliente a identificar el resultado que desea lograr de una conferencia o webinar, así como los recursos con los que cuenta para afrontar los desafíos que esta tarea le representan.
2. Se asocia al cliente en primera posición y se le invita a imaginar la tarea sin recursos, para elicitár su VAK. (Experiencia 1 = E1).
3. Se rompe el estado con un comentario anecdótico.
4. Se solicita al cliente que describa una actividad en la cual sea naturalmente efectivo y se le pide que asociadamente viva cada etapa de la actividad para elicitár su VAK (Experiencia 2 = E2).
5. Se intensifica E2 trabajando con las submodalidades hasta que sea lo más satisfactorio posible. Luego, se ancla en una parte del cuerpo del cliente con una representación kinestésica (K+).
6. Se rompe el estado con un comentario anecdótico.
7. Se lleva al cliente a la posición externa y se le pide identificar las diferencias y similitudes entre E1 y E2 a nivel de las submodalidades. Luego, se asocia y se elicitán sus patrones de representación sensoriales, tanto visuales (Vi, Ve) como auditivas (Ai, Ae) y kinestésicas (Ki, Ke).
8. El Máster invita a pasar asociadamente al cliente con los recursos elicitados a E1 y construir paso a paso la conferencia o webinar. Observando su fisiología, el Máster decide cuando activar el ancla kinestésica (K+) definida en el paso 5.
9. Se pide al cliente que describa lo que observa (Ve) de manera asociada y se elicitán las submodalidades, creando una nueva ancla kinestésica (K+).
10. Se rompe el estado con un último comentario anecdótico.
11. Se verifica la ecología.
12. Se construye un puente al futuro.

- **Ejemplo de Aplicación del Modelo de Conferencia de Fernando D'Alessio a Héctor Cueva**

El modelo elicitado lo apliqué a Héctor Cueva Apaéstegui, estudiante de la especialidad de Ingeniería Industrial de la PUCP en Lima, quien me solicitó brindar una conferencia a sus compañeros de promoción en torno a su experiencia de aprendizaje en el curso de Habilidades Directivas que le impartí el ciclo 2024-2 (ver Anexo C). A continuación, un resumen de nuestra conversación del 02 de diciembre de 2024:

1. *¿Qué deseas lograr en esta conferencia Héctor?*

Quiero compartir los aprendizajes que obtuve de su curso de Habilidades Directivas y la forma cómo lo estoy aplicando en diferentes aspectos de mi vida universitaria. **[Identificación de resultado]**

2. *¿Qué recursos personales utilizarás para tener éxito en esta conferencia?*

He descubierto que soy comunicativo y sociable, además que me conocen muchos compañeros de diferentes códigos. También me han dicho que soy un buen amigo para dar consejos. **[Identificación de recursos]**

3. *¿Qué obstáculos internos identificas para tener éxito en esta conferencia?*

Me pongo nervioso y me da un poco de miedo hablar en público. En el peor de los casos, me puedo paralizar en mitad de la exposición. **[Experiencia 1]**

4. *Acabo de acordarme de ti y de Alejandra ingresando juntos a clase el primer día y sentándose uno al lado del otro en la última fila de sillas del salón, ¿pensé que eran enamorados!*

Profe, ella es mi mejor amiga desde Estudios Generales Ciencias. Fue la primera persona a la que le hablé cuando ingresé a la PUCP. De hecho, ella me convenció de llevar el curso en su horario de la tarde, porque yo quería llevarlo con el Profe Aldo que dicta en las mañanas. **[Rompiendo de estado]**

5. *Héctor, ahora te pediría que me compartas una actividad en la cual tienes éxito de forma natural y que además disfrutas hacer, antes inclusive de llevar el curso de Habilidades Directivas conmigo.*

A mí me gusta mucho tocar la guitarra. Recuerde que lo hice para celebrar su cumpleaños y también para la Semana de Ingeniería. Mis compañeros me conocen por eso, ya que pocos sabemos tocar instrumentos musicales en Ingeniería. Me siento cómodo interpretando baladas en inglés porque mi voz es adecuada para ese ritmo. **[Experiencia 2]**

6. *¿Qué sensaciones experimentas cuando estás tocando tu guitarra? ¿Cómo inicia todo? ¿Cuál es la retroalimentación que recibes? ¿Cómo finaliza?*

Me siento alegre al tocar para mis amigos. Tomo mi guitarra para afinarla, recordar los acordes y ejecutar la melodía. Mis amigas suelen corear las letras conmigo. Al final, recibo aplausos y gestos de admiración, como el día de su cumpleaños, que todos se acercaron a felicitar me en el aula. **[Elicitación de submodalidades de Experiencia 2]**

7. *Héctor, quiero que intensifiques estas sensaciones y que las concentres en una sola parte de tu cuerpo. ¿Dónde las ubicarías?*

Mmmmm, elijo mis manos, pues son con las que toco la guitarra.  
**[Intensificación de submodalidades de Experiencia 2 y anclaje]**

8. *Hablando de la canción que tocaste por mi cumpleaños, no me sabía la letra porque ya no es de mi generación. ¿Qué grupo era?*

Ya pues Profe, era una balada de Coldplay. ¡La próxima le toco algo de los 80s!  
**[Rompimiento de estado]**

9. *Ahora quiero que por favor identifiques las diferencias entre tocar guitarra y brindar una conferencia.*

Son varias diferencias evidentes Profe. Por ejemplo, la conferencia es en un ámbito académico y la guitarra se da en un ámbito social. La conferencia me da miedo y la guitarra me da alegría. Creo que ambas actividades son bien distintas Profe. **[Identificación de diferencias entre Experiencia 1 y Experiencia 2]**

10. *Héctor, te recuerdo que cuando tocaste la guitarra para mi cumpleaños estabas con tus compañeros de clase en el aula y a mitad del curso de Habilidades Directivas, es decir, en un ámbito académico. ¿Puedes ahora identificar alguna similitud entre ambas tareas?*

¡Tiene razón! Ambas se parecen en que se dan ante un público y yo soy el centro de atención en todo momento. ¿Cómo no me di cuenta antes Profe?  
**[Identificación de similitudes entre Experiencia 1 y Experiencia 2]**

11. *Ahora quiero que asocies las sensaciones de tocar tu guitarra con las de brindar una conferencia. ¿Cómo se te da esto?*

Se da manera directo y de forma natural Profe, pues en ambos casos soy yo el protagonista y debo mostrarme ante el público para tener una buena “performance” en el escenario. **[Paso asociado con los recursos elicitados]**

12. *Héctor, con estos recursos personales, ¿cómo vas a realizar tu conferencia a tus compañeros de Habilidades Directivas?*

Para empezar, con alegría y sin miedo, pues estoy listo para compartir mis aprendizajes y cómo las estoy aplicando. Voy a sintetizar mi conferencia en 3 momentos: el antes, el durante y el después de su curso de Habilidades Directivas. Diseñaré mis diapositivas como hago con mis canciones, acompañado de mi guitarra para animarme. El día de la conferencia voy a hablar como si cantara mis baladas en inglés. ¡Nada me detiene ahora Profe!  
**[Construcción paso a paso de la conferencia]**

13. *¿En qué parte de tu cuerpo anclarías estas nuevas sensaciones Héctor?*

En mi pecho, pues así lo irradío como proyector de luz a mi público. **[Anclaje]**

14. *A todo, esto, nunca me dijiste quién te convenció para cantar en mi cumpleaños. Ad portas de finalizar el curso, ¿se puede saber?*

¡Quién va a ser Profe sino Alejandra, su fan N° 1! **[Rompimiento de estado]**

15. *¿Cómo aplicarás en tu entorno lo que has descubierto hoy Héctor?*

¡Definitivamente no vuelvo a tener pánico en las exposiciones de la Universidad! También voy a utilizarlo en mis entrevistas para prácticas pre-profesionales del verano. Finalmente, se lo enseñaré a mi hermanita, quien también tiene dificultades en el colegio para sus exposiciones. **[Verificación de ecología]**

16. *Finalmente, ¿cómo te ves a ti mismo en el futuro con todos estos nuevos recursos personales estimado Héctor?*

Muy optimista de las posibilidades que estas habilidades me van a brindar en mi desarrollo profesional, pues quiero ser Gerente cuando tenga su edad Profe. **[Construcción de puente al futuro]**

17. *Nos vemos este jueves a las 4pm para tu conferencia de cierre del curso de Habilidades Directivas. He conseguido que nos den la terraza del último piso del pabellón de Ingeniería para realizar las últimas dinámicas de teambuilding, así que tendrás un espacio amplio para exponer antes tus compañeros.*

¡Estoy listo para cerrar el año con una conferencia magistral tipo TED!

#### • Conclusiones y Aprendizajes

Ha sido una enorme revelación para mi descubrir los patrones de lenguaje y de conducta de mi cliente, volviendo consciente lo inconsciente, explícito lo implícito, visible lo invisible, en resumen, “hacer lo que sabe” y “saber lo que hace” mi Mentor.

Asimismo, he podido ver su utilidad práctica al momento de orientar a mi estudiante de Ingeniería Industrial en la realización de su conferencia, desarrollando en tiempo récord una habilidad que en lo personal me ha tomado varios años.

Finalmente, como decía Fritz Perls, uno de los primeros expertos en ser modelados por los padres de la PNL, John Grinder y Richard Bandler, “sin toma de conciencia no hay nada, ni siquiera el conocimiento de la nada”.

**¡Gracias por ayudarme a tomar conciencia desde el primer programa de Mentoring hasta este último de PNL amigos de Academia Inpact!**

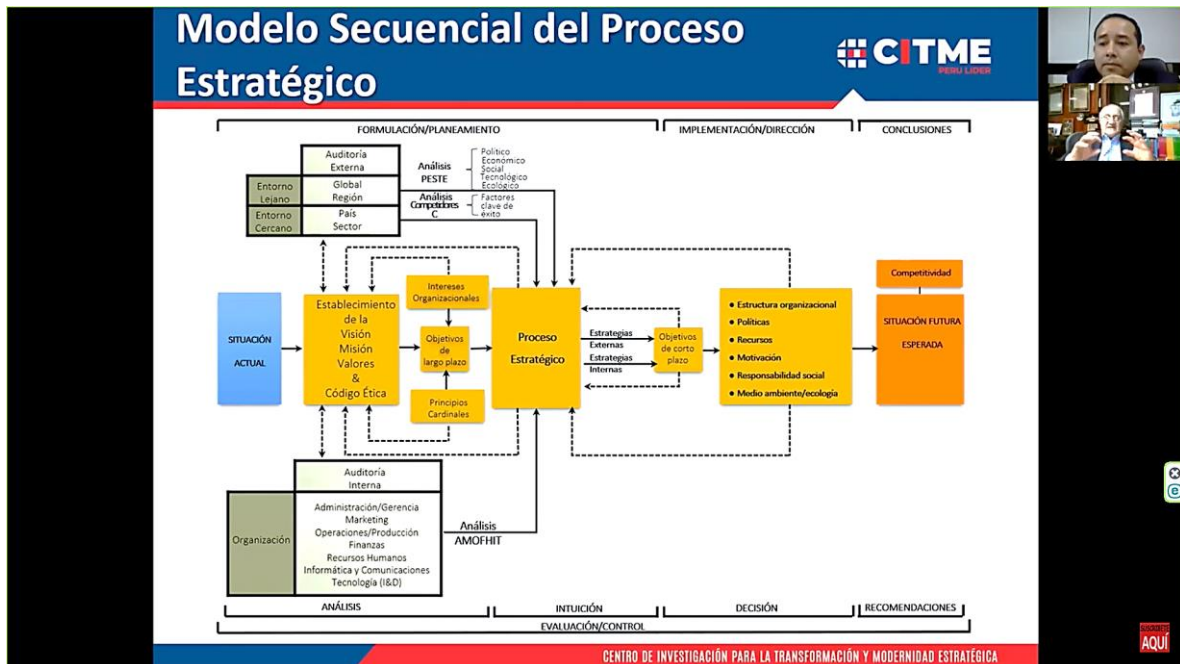


## Anexo A

### Ejemplo de Webinar de Fernando D'Alessio

<https://www.youtube.com/watch?v=8yjhQ-1BEuE>

(29 de noviembre de 2021)



### Ejemplo de Conferencia de Fernando D'Alessio

<https://www.youtube.com/watch?v=NoIOkLEnc-w>

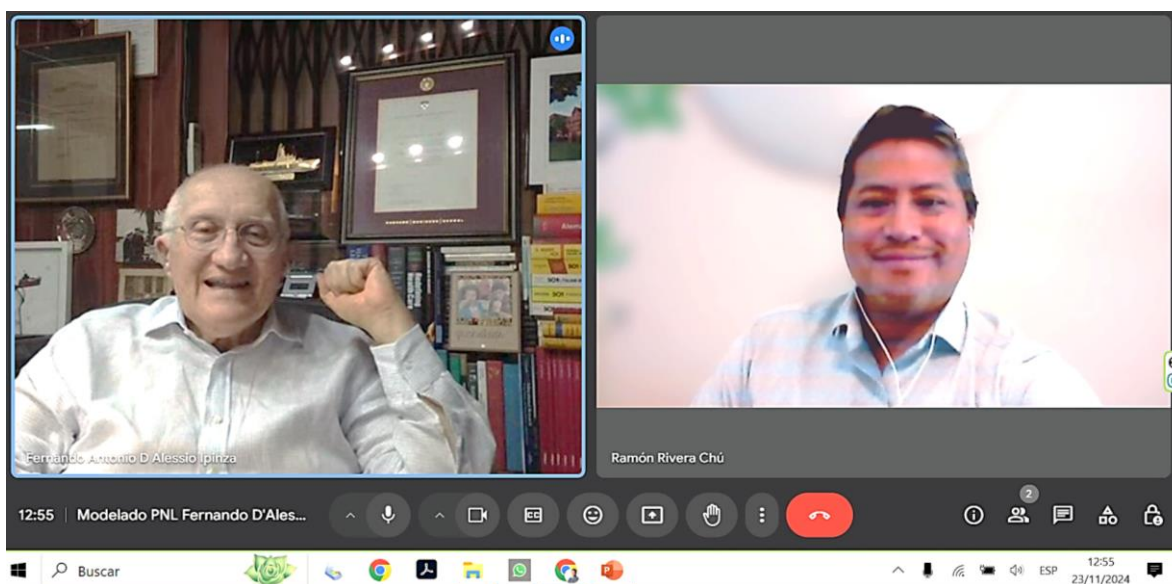
(23 de febrero de 2017)



## Anexo C

### Entrevista para el Modelado de Fernando D'Alessio

(23 de noviembre de 2024)



## Anexo D

### Aplicación del Modelo de Conferencia de Fernando D'Alessio a Héctor Cueva en el curso de Habilidades Directivas de la PUCP

(05 de diciembre de 2024)

