



Parc Taulí Sabadell
Hospital Universitari

XXVII DIADA
de la SOCIETAT CATALANA
DE SALUT LABORAL

Prevencionista Coach: Nova competència i oportunitat

Dra. Pilar Peña

**Servei de Prevenció de Riscos Laborals
Direcció Recursos Humans
Consorti Corporació Sanitària Parc Taulí**

16 Novembre 2017

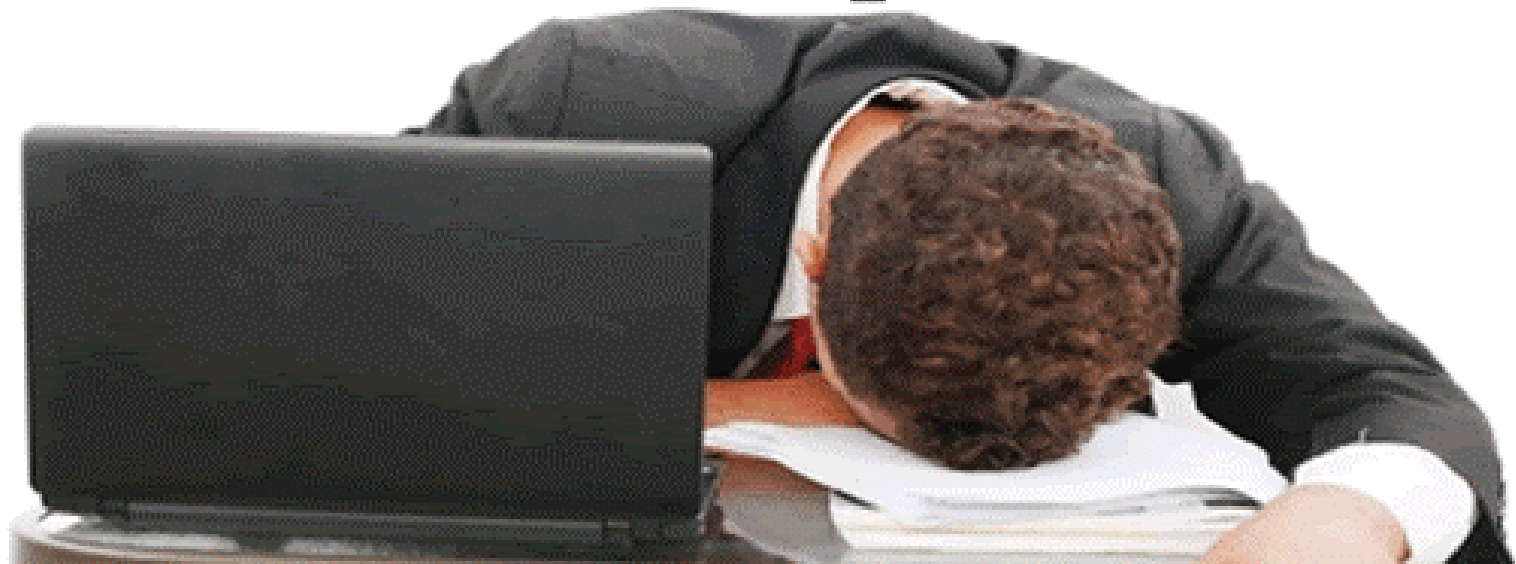
PROBLEMES / NECESSITATS

- Millorar la **integració de la PRL** en la empresa (procediments i comportaments de les persones segons la seva funció i càrrec).
- Millorar el **comportament segur** dels treballadors accidentats (investigant accidents o realitzant formació).
- Millorar **l'autoeficàcia en la autocura de la salut** dels treballadors (hàbits saludables i gestió de malalties agudes, cròniques) i el retorn al treball després d'una IT.





¡Houston,
tenemos un problema!



PREVENCIONISTA COM AGENT DE CANVI

*Roles y competencias de los profesionales de la salud
laboral para promover la integración de la prevención
en la empresa. Un estudio Delphi*

Clara Gual Llorens^a, José María Velarde Collado^a, Mariona Portell Vidal^b, Pere Boix Ferrando^a

Recibido: 7 de junio de 2013

Aceptado: 22 de octubre de 2013

Arch Prev Riesgos Labor 2014; 17 (1): 10-17

PREVENCIONISTA COM AGENT DE CANVI

Negociador que coneix les característiques i l'entorn de la empresa, es conscient i sap adaptar-se a ella. Assessora i transfereix el seu coneixement tècnic i sanitari mitjançant la comunicació i la formació de manera ética. Promou la necessitat de canvi per instaurar i millorar la cultura preventiva de la empresa.

PREVENCIONISTA

- Problemes/Necessitats.
- Agent de canvi (promotor del canvi).
- Comunicador (conversa).
- Necessitat de formar-se en altres competències



INSTITUT GOMÀ

<https://institutgoma.com>



Kotter
INTERNATIONAL

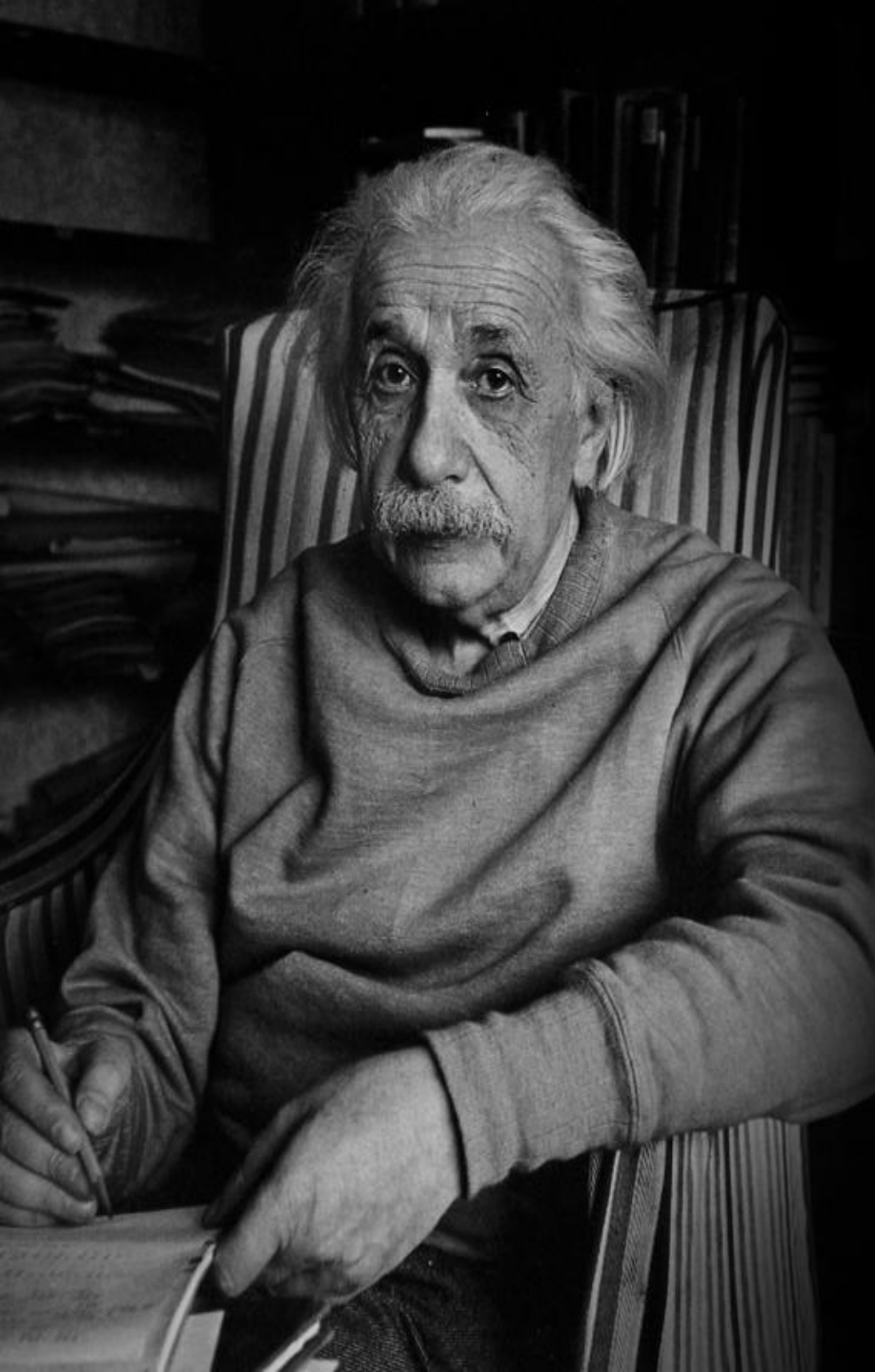
<https://www.kotterinternational.com>

J. Kotter: Els 8 passos del canvi a les organitzacions



PREVENCIONISTA

- Problemes/Necessitats.
- Agent de canvi (promotor del canvi **exitós**).
- Comunicador (conversa).
- Necessitat de formar-se en altres competències.
- **Compromís amb el canvi.**
- **Canvi en les persones** que formen part de les organitzacions.



- Si busques resultats diferents no continues fent el mateix.
- No podem resoldre els nostres problemes des del mateix tipus de pensament que els vam crear.

Coaching Teleològic:

Què, Per a què ? Fins a on ?

- El Coaching Teleològic es un **model de coaching humanista centrat en la part nuclear de la persona i orientat a una finalitat (sentit). Es centra en el present i s'enfoca cap al futur.**
- **Teleologia** prové del grec *Τελος* (Telos), que significa finalitat, plenitud, dur a terme i *Λόγος* (Logos), que significa: la paraula, el raonament, la parla, el pensament.
- La seva metodologia d'intervenció es **la conversa teleològica.**
- El seu objectiu es que **les persones liderin la seva vida**, es a dir, que es facin responsables de sí mateixes, dels seus sentiments, decisions i conseqüències, accions i resultats.

La Conversa teleològica

Es un diàleg transformador en el que el coach fa de mirall de la persona (client).

Mitjançant el feedback i les preguntes es fa reflexionar i es facilita que el nostre client prengui consciència del que diu, fa, pensa i sent.

La Conversa teleològica

- El Tema: el **Problema** a solucionar.
- L'**Objectiu** del procés de coaching a assolir.
- Els **Resultats** que es volen obtenir.
- Els **Factors de manteniment** de l'objectiu.
- Les **capacitats, fortaleses, creences i valors**.

Fases de la Conversa teleològica

TEMA: Definir el problema. **Quin es el problema que vols solucionar? Per a qué vols solucionar-ho?**

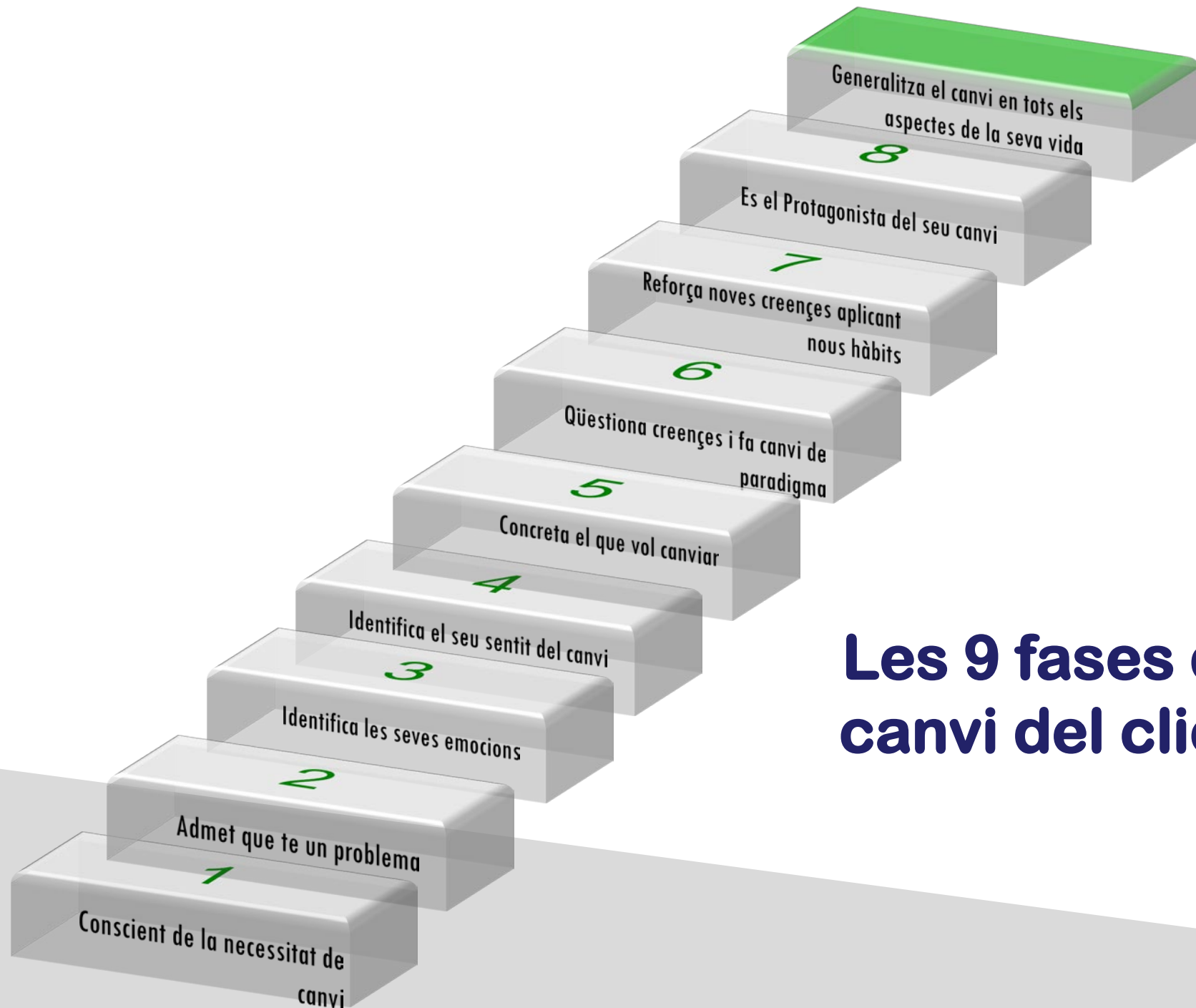
OBJECTIU: Definir objectiu i resultats. **Què vols aconseguir ? Per a que? Com definiries l'objectiu?**

REALITAT: Autoconeixement i presa de consciència de la realitat. **Com vas descobrir el problema? Com es manifesta el problema? Quan ho fa més i quan menys?**

ALTERNATIVES: Canvi de perspectiva respecte al problema connectant amb les seves fortaleces. **Què has provat fins ara? Que es el que no ha funcionat? Que t'està funcionant?.**

PLA D'ACCIO: Posada en marxa per aconseguir el canvi que vol. **De què has pres consciència amb aquestes reflexions? Quin serà el teu pla d'acció ?**

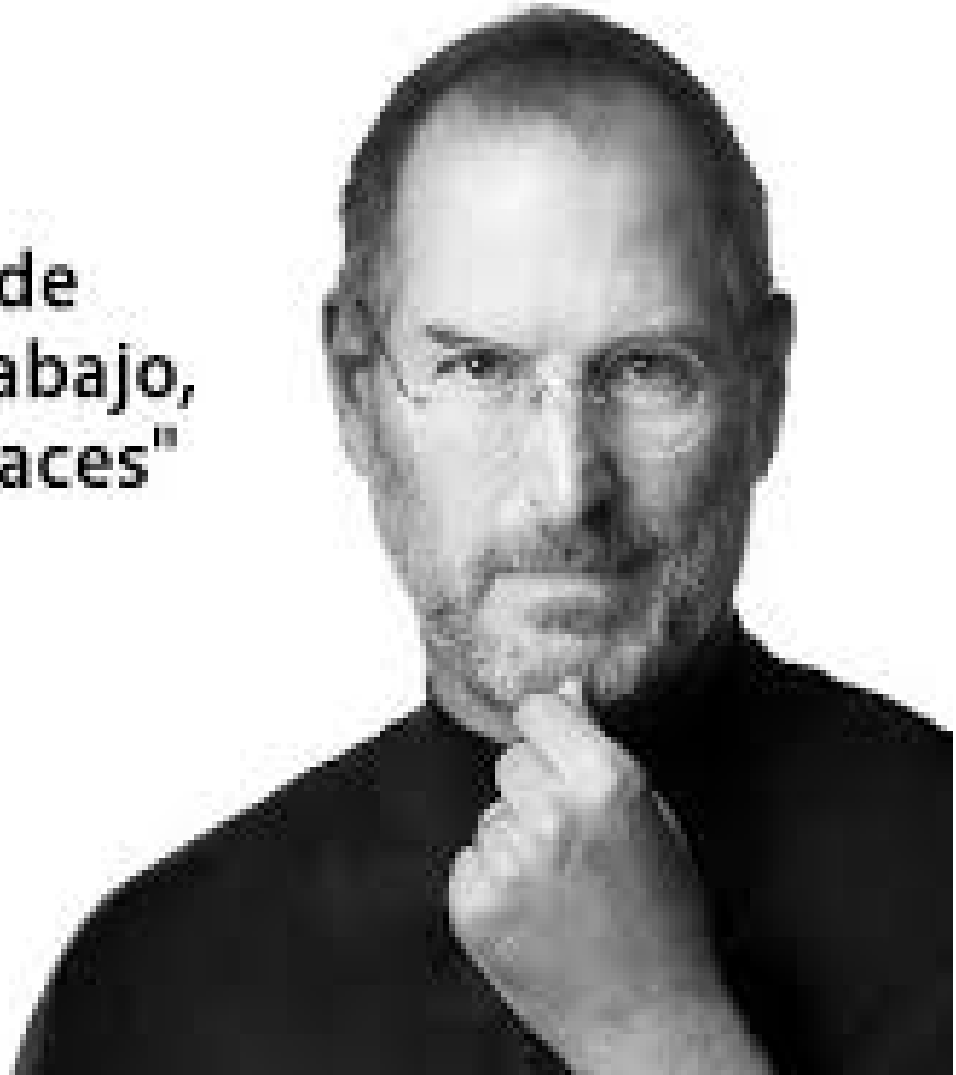
SINTESI: Resum de les preses de consciència claus de cada sessió. **Què t'emportes de la sessió? Quin tema objectiu vols tractar en la pròxima?**



Les 9 fases del canvi del client

**"La única forma de
hacer un gran trabajo,
es amar lo que haces"**

—Steve Jobs



ppena@tauli.cat