Rebeca Rueda Gallego



Estudio 1:1

MARCA PERSONAL & HUELLA SOCIAL

Mapa de proyección de una marca que inspire al mundo.

www.rebecaruedagallego.com

Estudio 1:1 de Marca Personal & Huella Social

Mapa de proyección de una marca que inspire al mundo

El Estudio de Marca Personal & Huella Social potencia tu **REPUTACIÓN, prestigio, capacidad de influencia y proyección exterior** en conferencias, redes y medios digitales.

Alinea tu identidad interna con tu IMAGEN PÚBLICA para dejar una huella social auténtica, creíble y memorable ante tu mercado o audiencia.

Dirección Técnica y Metodología

Rebeca Rueda Gallego
experta en Comunicación No Verbal, Liderazgo y Desarrollo de Personas

Marco Teórico Central

Investigaciones originales de Joaquina Fernández García (1950–2017), integradas con la psicología arquetípica, la semiótica y el análisis microconductual.

Webs de referencia

www.rebecaruedagallego.com
www.entrenandotupotencial.com

Contacto

hola@rebecaruedagallego.com; +34 659724480

«La marca personal emerge de la coherencia genuina entre lo que eres en lo más profundo de ti y la huella perceptiva que dejas en el mundo.»

1. Introducción
Más allá del envoltorio publicitario

En el panorama profesional contemporáneo es habitual confundir la marca personal con una estrategia cosmética: un logotipo atractivo, una sesión de fotos corporativa o un manual de poses diseñado para agradar al mercado.

Como señalaba la consultora estratégica Jan Marie Dore, construir una marca propia consiste en «determinar quién eres en lo más profundo de ti mismo, en lugar de inventar una imagen con la que te gustaría ser percibido». La marca no se fabrica desde el artificio externo. Se descubre y se ordena desde el interior.

La Huella Social: el impacto acumulativo de tu presencia

La huella social representa el rastro emocional y perceptivo que dejan nuestras interacciones cotidianas en el entorno. Está alimentada de manera ininterrumpida por:

- La comunicación no verbal y el comportamiento corporal.
- Los esquemas emocionales automáticos que operan bajo situaciones de presión.
- La concordancia o fisura entre la vivencia interna de la persona y lo que el entorno percibe.

> La palabra transmite contenidos e ideas racionales, pero es la comunicación no verbal la que determina el impacto emocional, la credibilidad y la confianza del mensaje. Cuando existe incongruencia entre el discurso y la postura física, el entorno registra inconscientemente esa contradicción, erosionando la autoridad moral y el vínculo relacional.

2. Fundamentación Teórica y Autores de Referencia

Este servicio se fundamenta en un marco multidisciplinar consolidado que aúna la psicología analítica, la semiótica del comportamiento y la neurobiología evolutiva.

2.1. Origen Profundo: Arquetipos e Inconsciente Colectivo

Toda proyección externa se nutre de un guion narrativo interno. Si la persona no conoce las fuerzas que operan en su inconsciente, su comunicación corporal proyectará de forma involuntaria las defensas o carencias de su ego:

Carl Gustav Jung (1921, 1944)

Postuló la existencia del inconsciente colectivo y los arquetipos como matrices universales de conducta. La autenticidad de una marca personal no consiste en crear una «persona» (máscara social), sino en integrar el Self para proyectar solidez sin personajes impostados.

Carol S. Pearson (1989)

En El Héroe Interior, demostró que las etapas evolutivas de madurez humana (Preparación, Travesía y Retorno) corresponden a arquetipos activos que se expresan en actitudes corporales precisas.

Jean Shinoda Bolen (1984, ed. 2002)

A través de Las diosas de cada mujer, aportó la comprensión de los patrones relacionales y energéticos que determinan el estilo de vinculación afectiva y profesional.

2.2. El Eje Central: El Modelo de Diagnóstico de Marca de Joaquina Fernández García (1950–2017)

La base metodológica diferencial de este estudio procede de las investigaciones de Joaquina Fernández García (médico, neurocientífica y fundadora del Instituto Hune). Su aproximación a la marca personal rompe radicalmente con el marketing de servicios tradicional para situarla en el plano de la relación humana:

> *«Tu marca es una percepción, mantenida por otra persona, que describe la experiencia total de tener una relación contigo.» Joaquina Fernández García (2016)*

CNV: la manifestación en constante evidencia de nuestro inconsciente

Para Joaquina Fernández, la comunicación no verbal es la manifestación en constante evidencia de nuestro inconsciente. Por ello, su diagnóstico de marca no busca corregir gestos aislados de forma estética, sino analizar la coherencia total entre el mundo emocional y la estructura física de la persona. Su sistema se asienta en cuatro principios fundamentales:

El Objetivo de la Marca: Homogeneidad y Huella Común:

El fin de un estudio de marca en CNV es conseguir que al menos el 90 % del entorno de la persona perciba en ella el mismo valor representativo. Cuando el entorno está polarizado o percibe contradicciones, la marca no está consolidada.

Las Cuatro Preguntas del Circuito de Diagnóstico:

Durante la evaluación técnica, el analista explora el circuito completo de la persona a través de cuatro vías de observación física directa:

- **Qué hace?** Se evalúan sus comportamientos para comprender su punto de partida.
- **Cómo siente?** Se analiza su movimiento, sus gestos, su voz y su mirada.
- **Por qué piensa como piensa?** Se observa su postura corporal, ya que la postura es la evidencia física exacta de cómo procesa la mente.
- **Para qué sirve lo que experimenta?** Se evalúa la integración global de su postura, lenguaje y paralenguaje en relación con su biografía y aprendizajes de vida.

El Equilibrio de las Competencias Básicas:

- Una marca personal solo se sostiene si existe simetría entre dos fuerzas: Competencia Práctica y Competencia Psíquica, principalmente.

La Marca por lo que se ES vs. por lo que se HACE (El Autosostén):

Joaquina Fernández postulaba en su libro “Piensa en ti” (2017) que quien construye su marca únicamente desde el «hacer» o desde la comparación con el entorno cae en la exigencia y emite señales físicas de insuficiencia y búsqueda de aprobación. La verdadera marca nace de la seguridad interna y del autosostén: cuando lo que una persona es resulta excelente en la relación consigo misma, al compartirlo con los demás esa cualidad se mantiene e incluso crece, dejando una huella inmutable.

2.3. La Lectura Microconductual en Tiempo Real: Semiótica del Gesto

Para descodificar cómo se manifiesta ese estado interno en el instante presente, el estudio recurre a la precisión de las ciencias del comportamiento y la semiótica:

- **Paul Ekman y Wallace V. Friesen** (1978): A través del FACS y su taxonomía funcional, permiten clasificar con rigor cuándo un movimiento es un ilustrador que acompaña sanamente a la palabra, un emblema cultural o un adaptador inconsciente destinado a autorregular tensiones y fugas emocionales.
- **Philippe Turchet** (2004) y la Sinergología: Aporta la lectura de microseñales involuntarias, engramas corporales y la regla hemisférica para distinguir entre reacciones de apertura espontánea o barreras de autocontrol.
- **Algirdas J. Greimas** (1970): Permite leer el gesto como un texto semiótico narrativo, diferenciando entre gestos modales, culturales y atributivos (aquellos que revelan el estado íntimo del sujeto).

2.4. La Huella Relacional: Impacto y Validación Soc

La última fase del hilo conductor analiza cómo esa suma de arquetipos, estructura interna y señales microconductuales aterriza en el entorno:

- **Albert Mehrabian (1971):** En sus investigaciones sobre comunicación de emociones y actitudes, demostró la prevalencia del impacto corporal y vocal (la regla 7 % - 38 % - 55 %) en situaciones de incongruencia. Mehrabian no restó valor a la palabra, pero evidenció que cuando el canal verbal choca contra el paralenguaje o la postura, el receptor confía instintivamente en la señal física.
- **Andrés Pérez Ortega (2008, 2012) y Tom Peters (1997):** Destacan que la marca personal necesita tiempo, persistencia y validación externa; no puede existir de forma aislada, pues es la huella de confianza que otros construyen a partir de nuestras conductas.

2.5. La Integración de Rebeca Rueda Gallego

Rebeca Rueda sustituye las posturas forzadas por un método que **desactiva las corazas automáticas de protección**. Bajo la premisa de «ser tu propia música», afina tu postura, voz y mirada para que tu solidez interna emerja en una expresión armónica, natural y coherente.

El cambio se asienta con el **entrenamiento de la voluntad y la autoobservación sin juicio, usando videofeedback y retos diarios asequibles**. Así se disuelven los reflejos defensivos para consolidar una comunicación honesta, espontánea y sostenible.

La marca se sustenta en tu cuerpo de manera favorable cuando están activados tu **motivación y tu propósito en la vida**. Es desde ese enraizamiento donde se consolida un autosostén firme que proyecta autoridad natural, confianza e impacto real.

3. Las 7 Dimensiones del Diagnóstico 1:1

El estudio desglosa la proyección del profesional en siete capas de análisis interconectadas para detectar fortalezas y puntos ciegos.

1. EMOCIÓN NUCLEAR (Soporte de Miedo / Ira)

↓

2. NIVELES COMPETENCIALES (Hacer vs. Sentir)

↓

3. TEMPERAMENTO BIOLÓGICO-QUÍMICO INNATO

↓

4. SOMATOTIPO Y ANCLAJE POSTURAL

↓

5. PARALENGUAJE (Prosodia, Timbre, Silencios)

↓

6. GESTUALIDAD Y MICROEXPRESIONES

↓

7. APARIENCIA Y COHERENCIA EXTERNA

4. Protocolo de Acompañamiento en 4 Pasos

El estudio se desarrolla bajo estrictos criterios de rigor técnico, acompañamiento respetuoso y confidencialidad.

1

PASO 1

Sesión Inicial y Registro de Muestras

1,5 h

Entrevista individual para contextualizar áreas de exposición (reuniones de alto nivel, ponencias, comités, redes) y toma de muestras audiovisuales en escenarios estructurados.

2

PASO 2

Auditoría Técnica de Gabinete

Trabajo de Laboratorio

Estudio microconductual minucioso segundo a segundo fuera de sesión. Desglose de la línea base, gestos automáticos, congruencia hemisférica e identificación de las corazas adaptativas.

3

PASO 3

Diagnóstico y Sesión de Videofeedback

2 h

Sesión individual de devolución. Análisis conjunto sobre las grabaciones en vídeo para tomar conciencia lúcida, objetiva y sin juicios de las fortalezas y puntos ciegos. Entrega del informe técnico confidencial.

4

PASO 4

Plan de Entrenamiento y Ajuste Conductual

2 a 4 sesiones de 1,5 h

Entrenamiento práctico de integración: anclaje corporal, dominio de la voz y alineación de la postura para proyectar una autoridad natural y cercana en situaciones de exigencia real.

5. A quién va dirigido este servicio

01

Directivos y comités de dirección

Que necesitan consolidar una autoridad moral basada en el respeto, la templanza y la cercanía, trascendiendo el mero cargo formal.

02

Conferenciantes, formadores y consultores

Profesionales que precisan que su solvencia física en el escenario o en medios digitales respalde su alta competencia técnica.

03

Emprendedores y profesionales independientes

Personas que desean proyectar una marca personal diferencial, coherente y alineada con su propósito ético.

6. Testimonios y Experiencias de Transformación

> «El estudio de comunicación no verbal con Rebeca supuso un antes y un después en mi manera de liderar el comité de dirección. Verme en el videofeedback me permitió entender por qué mi equipo percibía tensión cuando yo creía estar transmitiendo tranquilidad. Desactivar mis automatismos corporales me ha devuelto una serenidad y una presencia que se notan en cada reunión.»
>
> — M. A. R., Director de Operaciones en Sector Tecnológico

> «Creía que la marca personal era cuidar las redes y tener un buen discurso. Con este trabajo descubrí que mi cuerpo emitía inseguridad en los primeros tres segundos de subirme a un escenario. El informe y las sesiones de ajuste me dieron el anclaje físico y la voz que necesitaba para que mi conocimiento tuviera verdadero impacto.»
>
> — E. G. T., Conferenciante y Consultora de Estrategia

> «La precisión técnica del análisis impresiona, pero lo más valioso es el enfoque humano y el respeto con el que Rebeca te ayuda a mirar tus máscaras. No aprendes a fingir gestos, aprendes a sostenerte, respetarte y comunicarte desde otro lugar .»
>
> — J. L. P., Fundador y CEO

Acerca de Rebeca Rueda Gallego

Soy Rebeca Rueda Gallego, especialista en desarrollo humano y comunicación no verbal. Desde hace más de dos décadas acompaño a líderes y equipos en su crecimiento, sus relaciones y su liderazgo.

Formación y Certificaciones

- Analista Conductual DISC Certificada (Instituto Disc Español): Herramienta para mejorar la comunicación, el liderazgo y la gestión de equipos a través de los estilos de comportamiento.
- Facilitadora certificada en LEGO® SERIOUS PLAY®: Metodología creativa para potenciar la toma de decisiones y el desarrollo de equipos.
- Coach con especialización en Design Thinking y Coaching de Equipos: Metodologías ágiles aplicadas al liderazgo, la innovación y el crecimiento profesional.
- Máster en Transformación Personal, Máster en Comunicación Integral y Máster en Musicoterapia: Herramientas de cambio para la mejora del liderazgo y la comunicación.
- Postgrados en Comunicación No Verbal, en Inteligencia Emocional, y en Formación de Formadores: Habilidades comunicativas, emocionales y pedagógicas para el acompañamiento.

Licenciada en CC de la Actividad Física y el Deporte (UPM)

Enfoque en el entrenamiento del movimiento humano, la voluntad, la constancia y la perseverancia para integrar aprendizajes.



Experiencia Profesional

Mi trayectoria profesional está enfocada en el desarrollo del potencial humano y del aprendizaje experiencial.

He dado más de veinte años acompañando a personas y equipos en su evolución, integrando metodologías como Design Thinking, DISC, LEGO® SERIOUS PLAY® y el análisis de la comunicación no verbal, con un método propio basado en la mirada humana e integrativa inspirada en mi maestra, Joaquina Fernández García.

Trabajo con estrategias personalizadas y formaciones aplicadas, ayudando a las organizaciones a potenciar su activo más valioso: las personas.

Rigor técnico, acompañamiento respetuoso

Confidencialidad

Todo el proceso se desarrolla bajo estricta confidencialidad. Las muestras audiovisuales y el informe técnico confidencial se tratan como información sensible del profesional.

Rigor técnico

El estudio se apoya en investigaciones originales de Joaquina Fernández García (1950–2017), la psicología arquetípica, la semiótica del comportamiento y la neurobiología evolutiva.

Acompañamiento respetuoso

No se trata de aprender a fingir gestos, sino de sostenerte desde dentro y comunicarte con tu mayor honestidad.

Estudio 1:1 de Marca Personal & Huella Social
Rebeca Rueda Gallego · hola@rebecaruedagallego.com · +34 659 724 480

Rebeca Rueda Gallego