



**FORMACIÓN
PARA
FACILITADORES
ENTURISMO**

**TÉCNICAS PEDAGÓGICA
& ANDRAGÓGICAS**



TÉCNICAS PEDAGÓGICAS & ANDRAGÓGICAS

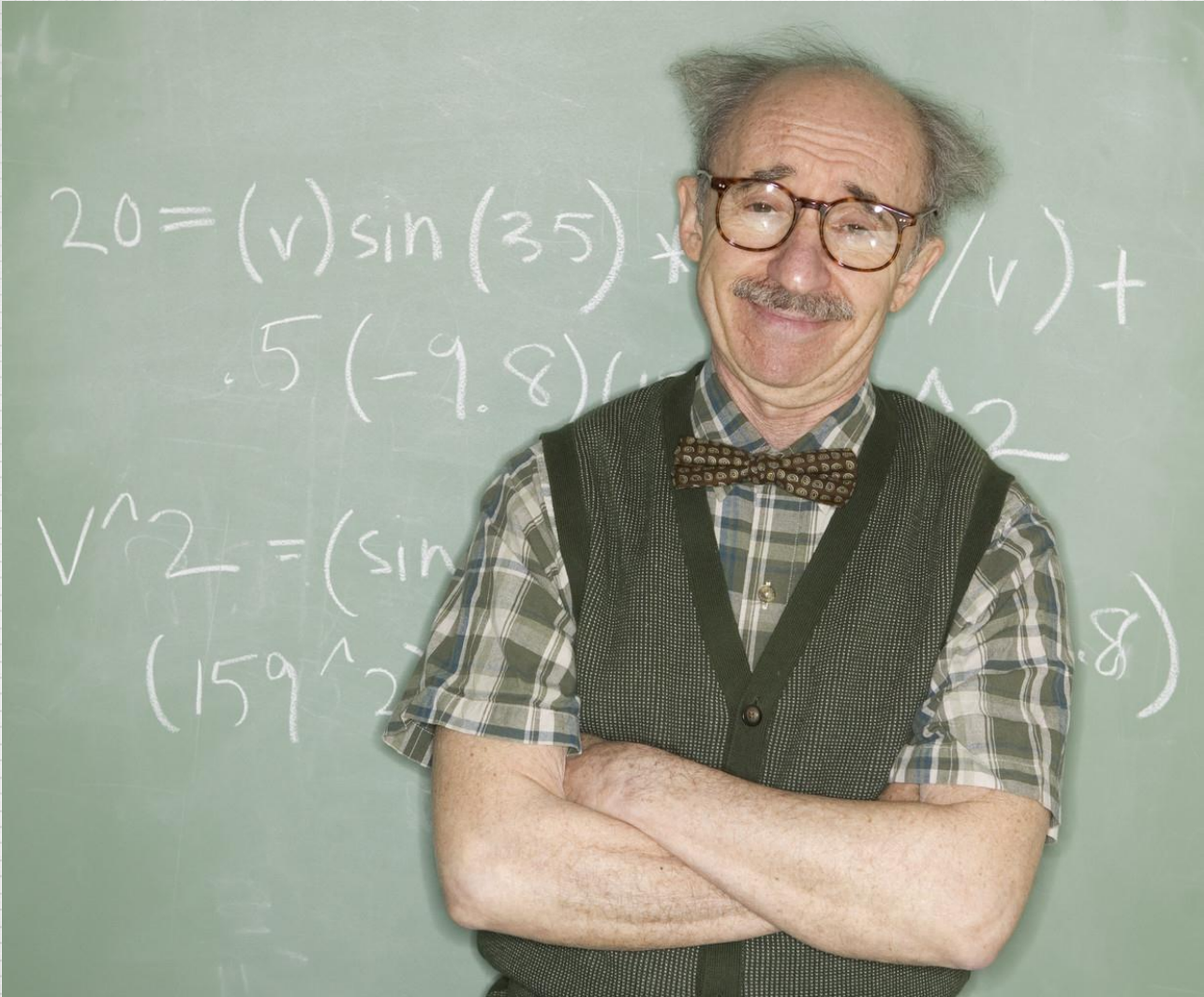
CON
PSIC. VÍCTOR HUGO ESTRELLA
MASTER PRACTITONER OF NLP™

¡ADVERTENCIA

EL PRESENTE CURSO ES EL RESUMEN DE
UN APRENDIZAJE QUE CONTINÚA
PERMANENTEMENTE Y BAJO NINGÚN CONCEPTO
DEBE CONSIDERARSE CONCLUYENTE Y ABSOLUTO

=

QUISE SER MAESTRO POR...



OBJETIVO

**EL ESTUDIANTE
PIENSE, SIENTA,
HUELA, ESCUCHE Y
PRUEBE TURISMO
AÚN EN EL AULA**

= OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al finalizar el taller los asistentes estarán en capacidad de:

- Transferir conocimientos, habilidades y valores utilizando las técnicas de un formador.
- Reforzar la creatividad y la innovación en su tarea formativa.



1 IDEAS GENERALES

EL FACILITADOR SABE:

=

SABE CREAR EMPATÍA





MANEJA LENGUAJE CORPORAL



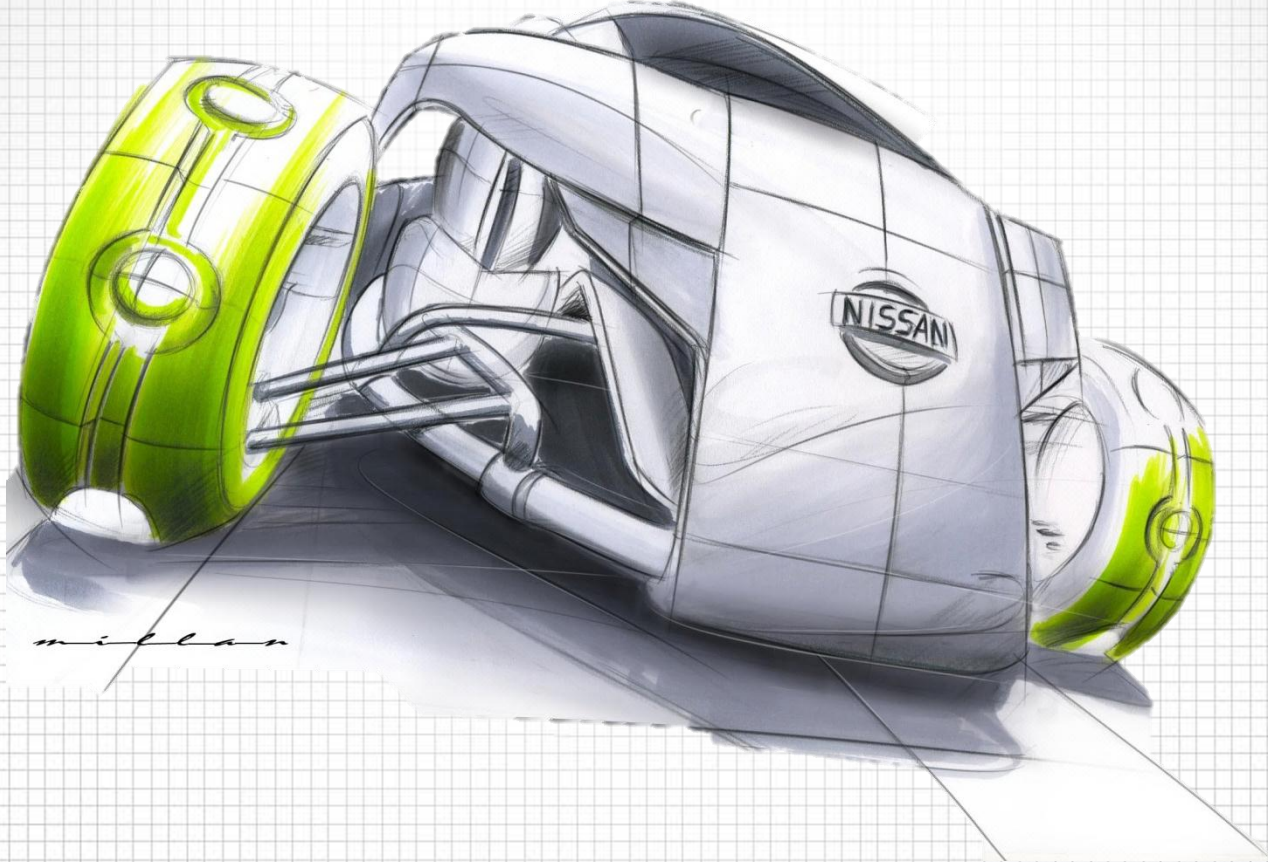


MANEJA DINAMICAS





CONOCE DISEÑO





SABE CÓMO LLEGAR A LA MENTE





ES CREATIVO





“

LAS PERSONAS

SE OLVIDARÁN LO QUE LE DIJO,

SE OLVIDARÁN LO QUE LE DIO

HACIENDO,

PERO LA GENTE NUNCA SE OLVIDARÁ

LO QUE LES HIZO SENTIR”

-Maya Angelo



MEMORIA FALSA - DIBUJO



**EDUCACIÓN
PARA
ADULTOS**
ANDRAGOGÍA



NATIVOS DIGITALES E IMIGRANTES DIGITALE

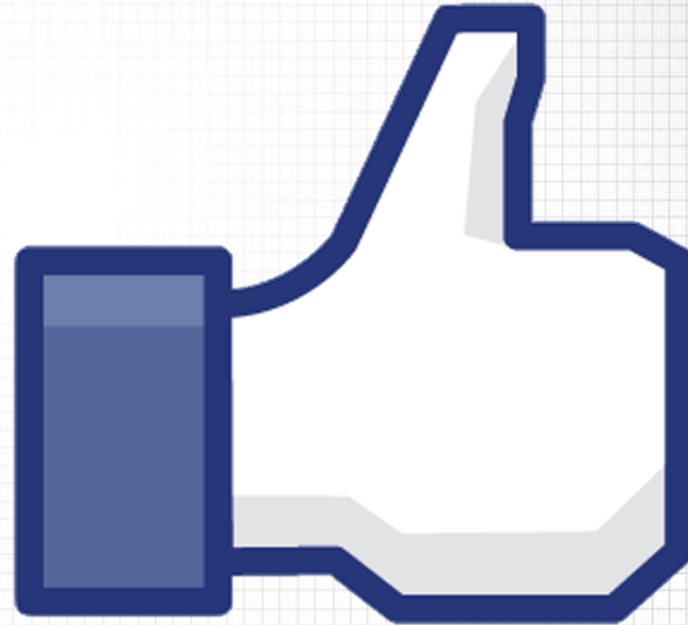


GENTE DIGITALES - RAZONES

- Hasta llegar a la Universidad, el estudiante a jugado más de 10,000 horas de video juegos.
- 2.7 horas a la semana en la computadora.
- 10,000 horas en el celular.
- 20,000 horas viendo la TV.
- Recibirán más de 200,000 mensajes de texto, antes de graduarse de la universidad.

SUS ESTUDIANTES

- RECUERDAN
- ANALIZAN
- APLICAN
- EVALUAN
- CREAN
- QUEMAN
- REMEZCLAN
- BLOGEAN
- INTERCAMBIAN
- CHATEAN
- LIKES



CÓMO APRENDEN, LES CONOZCO

Son más:

- Visuales
- Auditivos
- Kinestésicos
- Interpersonales
- Lógicos
- Musicales
- Lingüísticos

= EL ABANDERADO

- Analítica y secuencial
- Paso a paso
- Forma lógica y lineal
- Abstrae, cuenta, planea, procedimientos paso a paso, verbaliza, piensa en palabras y en números, es decir contiene la capacidad para las matemáticas y para leer y escribir.

=

EJERCICIO FABRICA DE MEDIAS

PERFIL PSICOLÓGICO DEL MAL FORMADOR

- Impuntual
- Agrede
- Sarcástico.
- Ridiculiza
- Manifiesta prejuicios
- Chantajea
- Postura y voz monótona.

= LA ANDRAGOGÍA

“PERMITE INCREMENTAR EL PENSAMIENTO, LA AUTOGESTIÓN, LA CALIDAD DE VIDA Y LA CREATIVIDAD DEL PARTICIPANTE ADULTO, CON EL PROPÓSITO DE PROPORCIONARLE UNA OPORTUNIDAD PARA QUE LOGRE SU AUTORREALIZACIÓN”.

ADOLFO ALCALÁ

EL ROL DEL PARTICIPANTE ADULTO

El rol del Participante adulto, en el proceso de aprendizaje, es diferente y se proyecta con un **mayor alcance que el de ser un receptor pasivo**, tomador de apuntes, conformista, resignado memorista o simple repetidor de las enseñanzas impartidas por un Instructor, Docente o Facilitador.

CARACTERÍSTICAS DEL ADULTO

1. Tiene un Auto-concepto
2. Tiene Experiencia
3. Prisa en Aprender
4. Orientación para Aprendizaje
5. Motivación para Aprender
6. No le gusta ser tratado como escolar.

CÓMO MOTIVAR A UN APRENDIZ ADULTO

- ✓ **GENERE UN AMBIENTE POSITIVO**
- ✓ **ACLARE LOS OBJETIVOS Y BENEFICIOS**
- ✓ **ESTIMULE LA PARTICIPACIÓN**
- ✓ **DESARROLLE ACTIVIDADES VARIADAS**
- ✓ **PROMUEVA LA COMPETENCIA**
- ✓ **ELOGIE LOS APORTES**
- ✓ **ESTIMULE LA INICIATIVA**
- ✓ **SEA UN EJEMPLO**

= CUÁNDO APRENDEN MEJOR LOS ESTUDIANT

- Utilizando todos sus **sentidos**.
- Usando su **imaginación**.
- Con actividades **lúdicas**. (divertidas)
- En un **ambiente cordial**.
- Cuando **sienten una necesidad** de aprendizaje.
- Cuando **conocen el propósito**.
- Cuando **lo sienten útil** y aplicable.
- **Participando activamente**.
- Con un **nivel moderado de tensión**.

PRINCIPIOS DEL APRENDIZAJE

- El aprendizaje que no se refuerza tiende a olvidarse.
- Cuanto más se practica una habilidad más se convierte en hábito.
- Las personas aprenden con base en lo ya aprendido.
- El aprendizaje se potencializa cuando se involucra el aspecto emocional.
- Ir de lo vivencial a la teoría facilitará el proceso
- Fomentar la autoevaluación.

QUÉ ESPERA EL FORMADOR CUANDO IMPARTE UN CURSO

- Compartir sus conocimientos
- Lograr los objetivos de aprendizaje
- Liberar el potencial humano de los participantes
- Alta participación del grupo

QUÉ ESPERA EL PARTICIPANTE CUANDO RECIBE UN CURSO

- Mejorar sus competencias.
- Aprovechar al máximo su tiempo.
- Recibir información práctica y útil.
- Aplicar sus aprendizajes.
- Recibir beneficios.

PRINCIPIOS DEL APRENDIZAJE

- El aprendizaje que no se refuerza tiende a olvidarse.
- Cuanto más se practica una habilidad más se convierte en hábito.
- Las personas aprenden con base en lo ya aprendido.
- El aprendizaje se potencializa cuando se involucra el aspecto emocional.
- Ir de lo vivencial a la teoría facilitará el proceso
- Fomentar la autoevaluación.

= EL RAPPORT

El Rapport implica construir **confianza, armonía y cooperación** en la relación. “**entendimiento mutuo armonioso**”, “**consentimiento**”, “**estar en sintonía**” y “**de acuerdo**” son algunas de las palabras utilizadas para describir el proceso de estar en rapport con el otro. El término proviene del latín re + apportare y literalmente significa “traer otra vez” o “recuperar”

Por ejemplo, un uso común de la palabra rapport está relacionado con la música y representa el estado al que llegan los músicos cuando hacen una hermosa canción juntos

= EMPATÍA

Un estado de acercamiento positivo al otro, que produce una corriente de simpatía y cordialidad, que ayuda a conseguir los propósitos de ambas partes en una relación equilibrada.

PARA OBTENER RAPPORT

Igualar en:

- **Lenguaje verbal:** mismo tipo de palabras.
- **Auditivamente:** Mismo tono de voz, ritmo, énfasis y velocidad.
- **Lenguaje corporal:** Ojos, gestos, postura, movimientos y
- Respiración.

ESPEJO GRUESO

- Postura corporal
- Inclinação corporal y de cabeza
- Gestos con las manos
- Bajo o Alto

ESPEJO FINO

- Frecuencia de Parpadeo
- Ritmo respiratorio
- Expresiones Faciales
- Cualidades vocales

ESPEJO EN TONALIDAD

- Volumen
- Ritmo (¡NO!)
- Velocidad
- Bajo o Alto

= 5 ASPECTOS PARA OBTENER RAPPORT

1. Igualar el tono de voz, emparejar cambios de tonalidad,.
2. expresiones faciales
3. fraseo repetitivo
4. respiración
5. emparejamiento de cuerpo entero.



SISTEMAS REPRESENTACIONALES (VAK)



EL ESTUDIANTE VISUAL



- Hablan y se mueven rápido
- Su cabeza estará hacia arriba
- Disfrutan o prefieren conversaciones frente a frente en vez de por el teléfono.
- Respiración es pectoral.
- Memorizan mejor viendo imágenes.
- Suelen hablar rápido.
- Predicados Visuales.

= PREDICADOS VISUALES

Puedo ver lo que dice
Este es mi punto de vista
Es muy claro
Muéstrame lo que dice
No veo claro
A ver que puedo hacer
¿Qué le parece?
Es una idea brillante
Ojo de águila
Ojo clínico
Idea borrosa
En persona
Ver objetivamente
Bien definido
Tan claro como el agua

HABLA ASI:

Mire, en vista que, ya veo, se ve bien, parece, me puede indicar, esta claro, ya le vi, podemos ir a ver...

LE HABLO ASI:

Le puedo indicar...

Permítame indicarle...

Cómo le parece...

Verá...

Puede ver la ventaja en esto...

Enfoquémonos en esto...

EL ESTUDIANTE **AUDITIVO**



- Inclinan su cabeza.
- Les gusta pasar horas en el teléfono.
- Diálogo interno
- Pausas para utilizar la palabra exacta.
- voz modulada.
- Su respiración es pectoral.
- Leen en voz alta.
- Movimiento ocular de lado a lado.
- «baja el volumen» se distraen.

PREDICADOS **AUDITIVOS**

Dígame ... Dime...
Claramente dicho
Me suena
Se oye razonable
Te escucho
¿Cómo lo oyes?
Hay rumores de ...
¿Puedes repetirlo?
Fuerte y claro
Secreto a voces
Fuera de tono
Decir tonterías
Exprésate
Ponle oreja

HABLA ASI:

Me suena, presta atención, es decir que, escucha, ponle oreja, silencio... ¿tiene mucho ruido?

LE HABLO ASI:

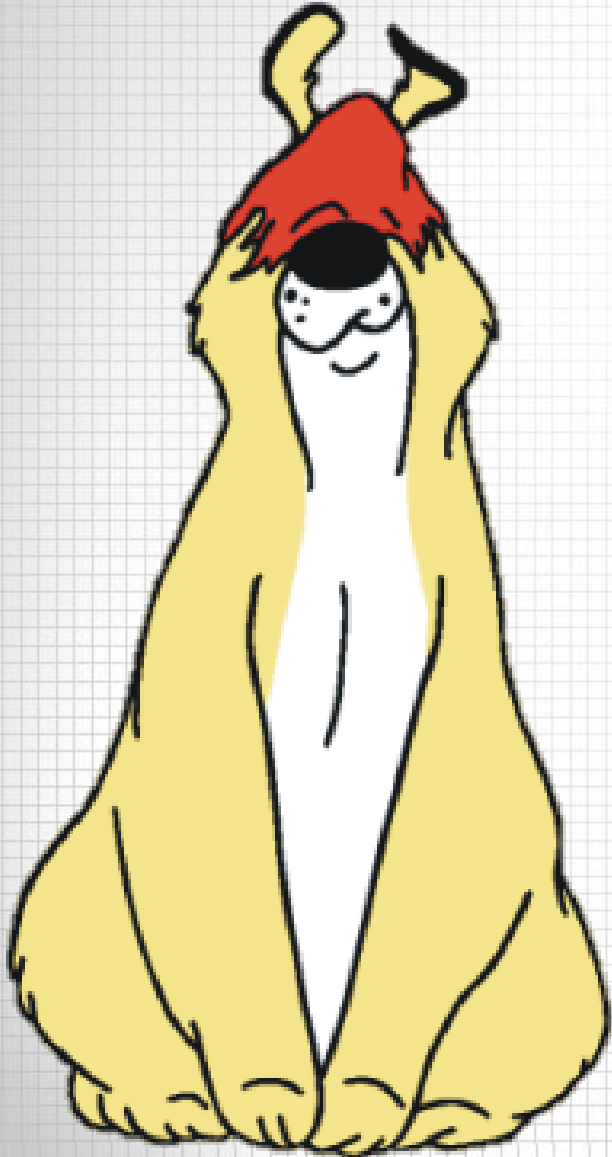
Le podría decir...

Le gustaría oír...

Permítame contarle...

En otras palabras...

ESTUDIANTE KINESTÉSICO



- Hablan despacio.
- voz baja.
- su respiración es profunda estomacal.
- En contacto con sus sentimientos
- Cabizbajos o muy animados, pausas largas en su conversación.
- Les gusta la escritura, son muy analíticos y ponen atención a los detalles.

PREDICADOS KINESTÉSICOS

Estrécheme la mano

Eso muy duro

Presiento que ...

Produjo impacto

Se siente difícil

¡Me choca!

Hecho masa

Agarrar el toro por los cuernos

Me pongo en contacto con Ud.

Tocan las cosas

Pongamos las cartas sobre la mesa

Enfriar las cosas

Tener la cabeza fría

Tener bases firmes

Quedarse con las manos vacías

Está en el aire

No te estoy siguiendo

HABLA ASI:

Sentir, agarrar, emotivo, rudo, feliz, a flor de piel, contacto...

LE HABLO ASI:

Le puedo dar la mano

Aplico kino

Hablo pausado

Recorramos por el documento

Caminemos juntos en esta idea

Le podría dar la mano de esta manera concreta...

ESTUDIANTE **AUDITIVO DIGITAL**



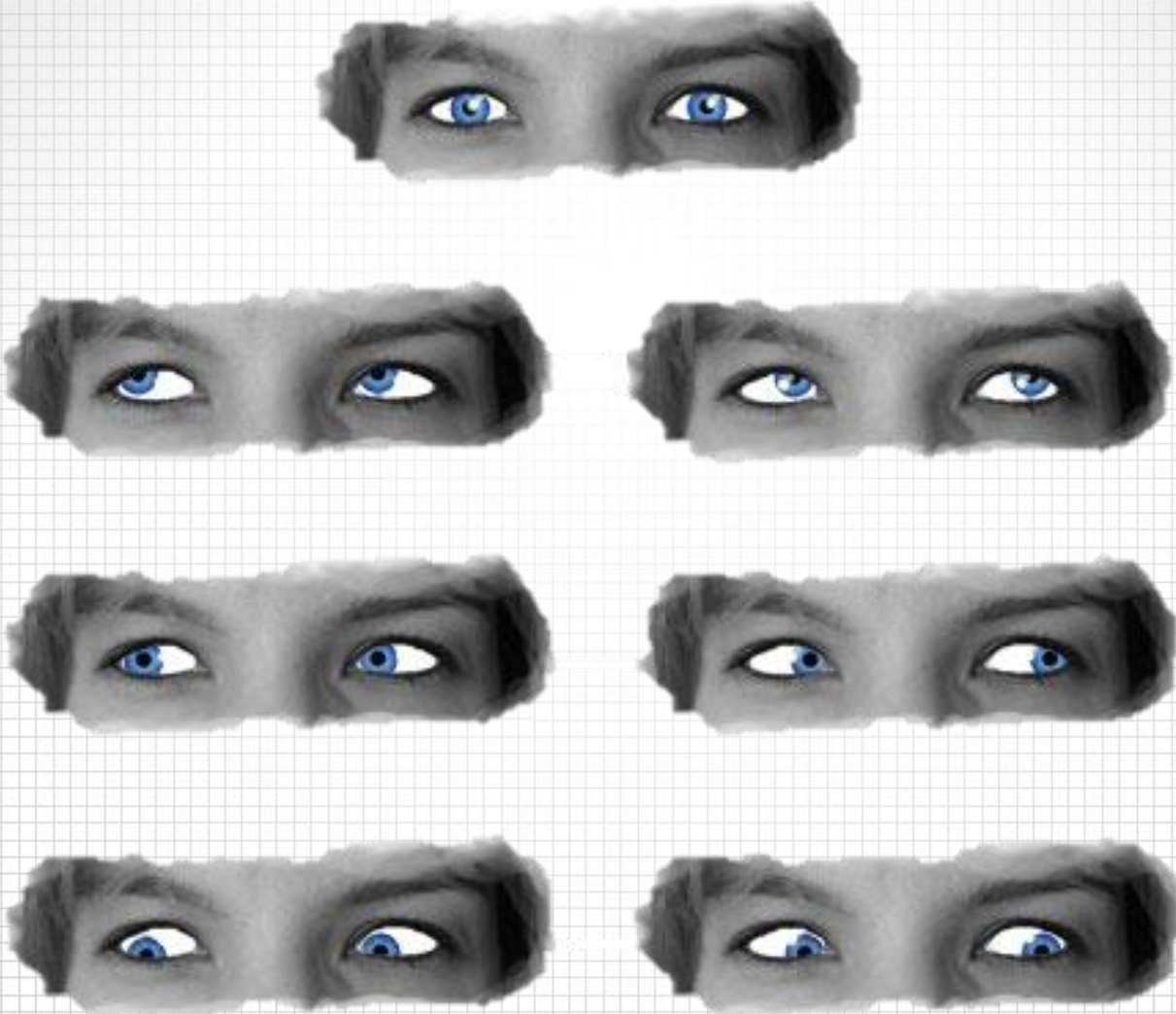
- Habla así mismo.
- Lógico.
- Aprenden por procesos, secuencias, tablas, les gustan los informes.
- Predicados: entiendo, pensar, proceso, considerar, saber, frases largas complicadas. Planifiquemos la estrategia, déjame comprender, piden conceptos, definiciones .

= EJERCICIO METAPROGRAMA: INTERÉS PRIMARIO

- Persona.
- Lugar.
- Actividad.
- Visual.
- Auditivo.
- Kinestésico .



ACCESOS OCULARES



PREGUNTAS DE ACCESO OCULAR

De que color y cómo es tu camisa favorita?

Cuándo fue la última vez que viste tu firma y para que la hiciste?

Cómo sonaba la última pieza musical que escuchaste?

Que hay de diferente entre el mugido de una vaca y el relinchar de un caballo?

Como es tu carro?

Como y donde se siente la risa?

Describe el diseño de una casa que te gustaría crear?

Imagínate a ti mismo dentro de veinte años?

Con quien hablaste la ultima vez por teléfono y de que?

Que sientes al caminar a la orilla del mar?

Cómo se siente resbalarse en el hielo?

Cómo suena la voz de tu persona favorita?

Imagínate un gato azul con rayas moradas, calvo y con gafas oscuras?

De que lado de tu puerta de entrada esta la perilla?

Cuando estas molesto que hace que te sientas mejor?

Di tu nombre al revés?

Puedes recordar como te sentiste la ultima vez que alguien que te desagrada te hizo un halago?

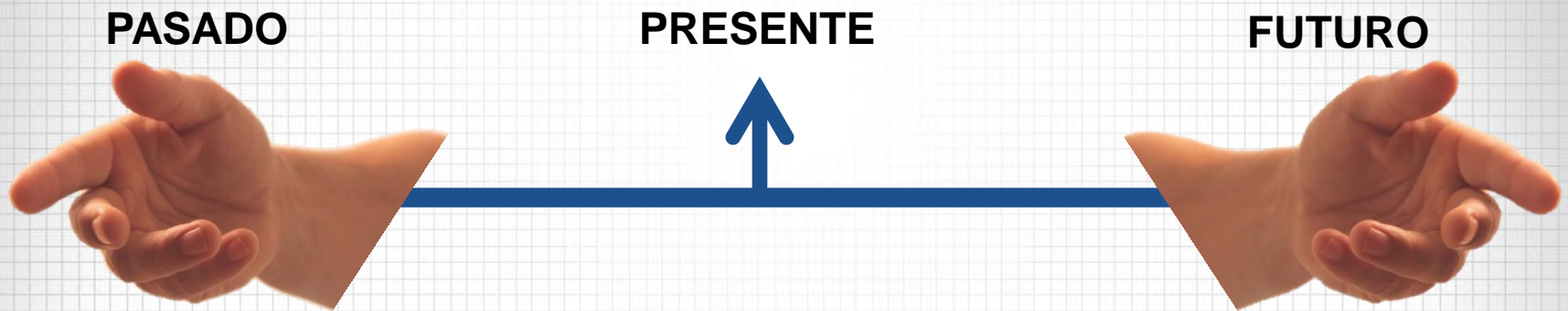
Como se siente cuando un zapato te aprieta?

Que se siente estar mojado cuando hace mucho frío?

Qué se puede anclar en el Aula

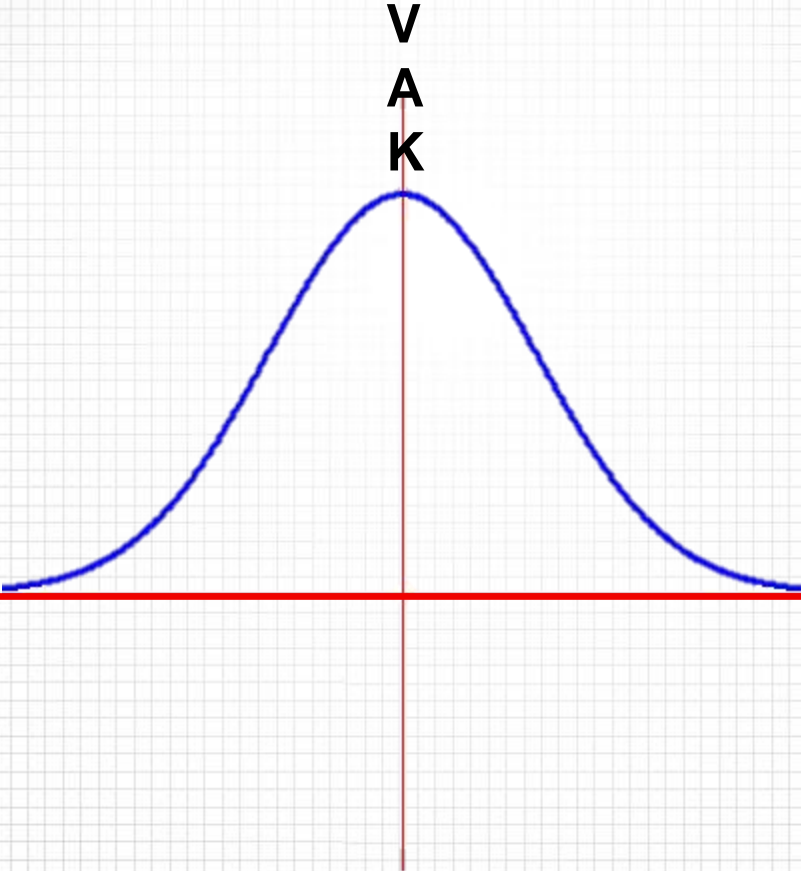
- Preguntas e inquietudes
- Asombro
- Creatividad
- Escritura
- Olvidar Experiencias Negativas

TÉCNICA DE LÍNEA DEL TIEMPO



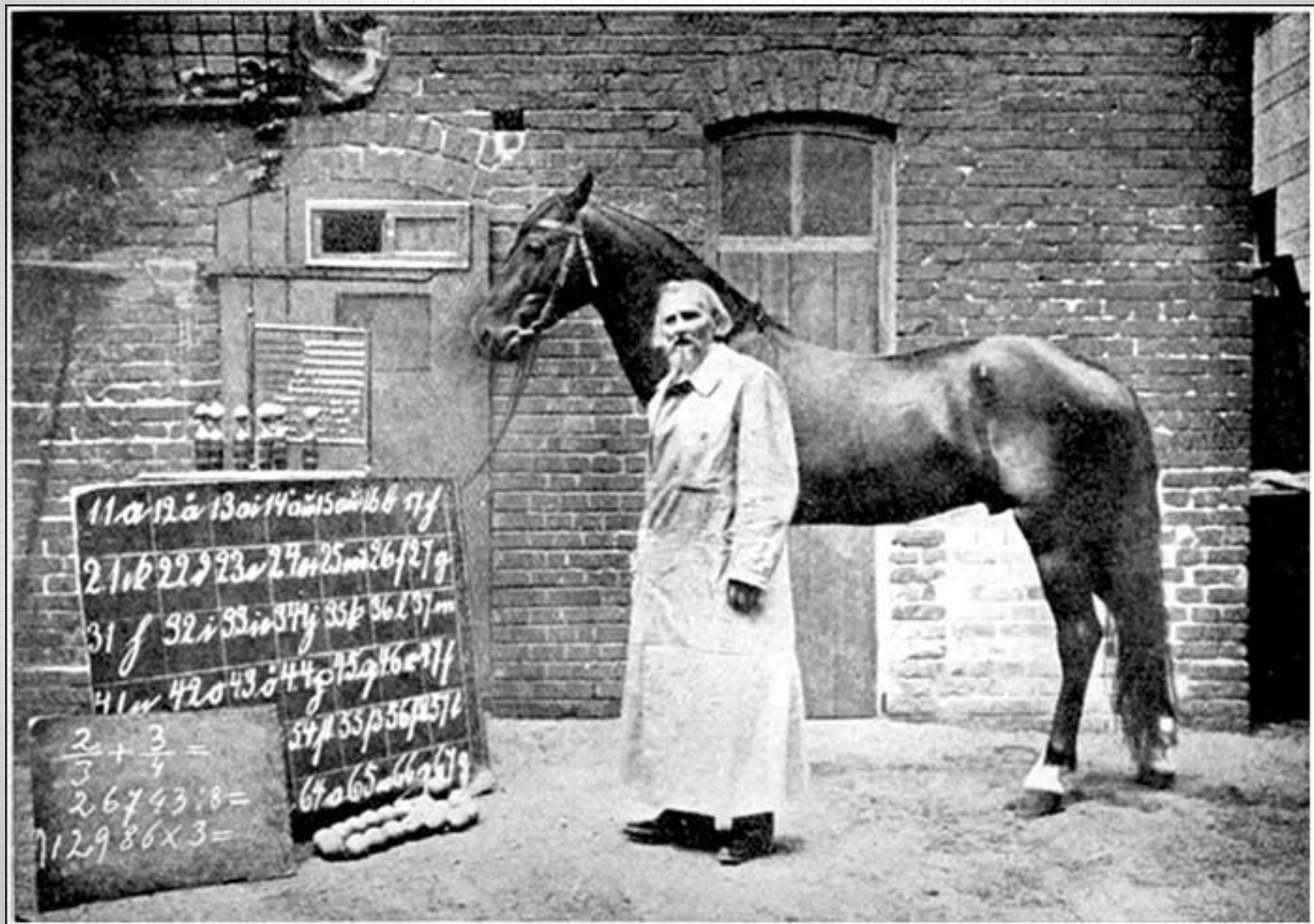


TÉCNICA DE LÍNEA DEL TIEMPO





AGUDEZA SENSORIAL



AGUDEZA SENSORIAL

- La habilidad de notar los sutiles cambios fisiológicos en las personas en respuesta a nuestra comunicación.
- Nos permite saber como cambiar el rumbo de la conversación y así poder movilizar al **ESTUDIANTE**.
- Permite saber si el mensaje llega.
- Ayuda a generar empatía.

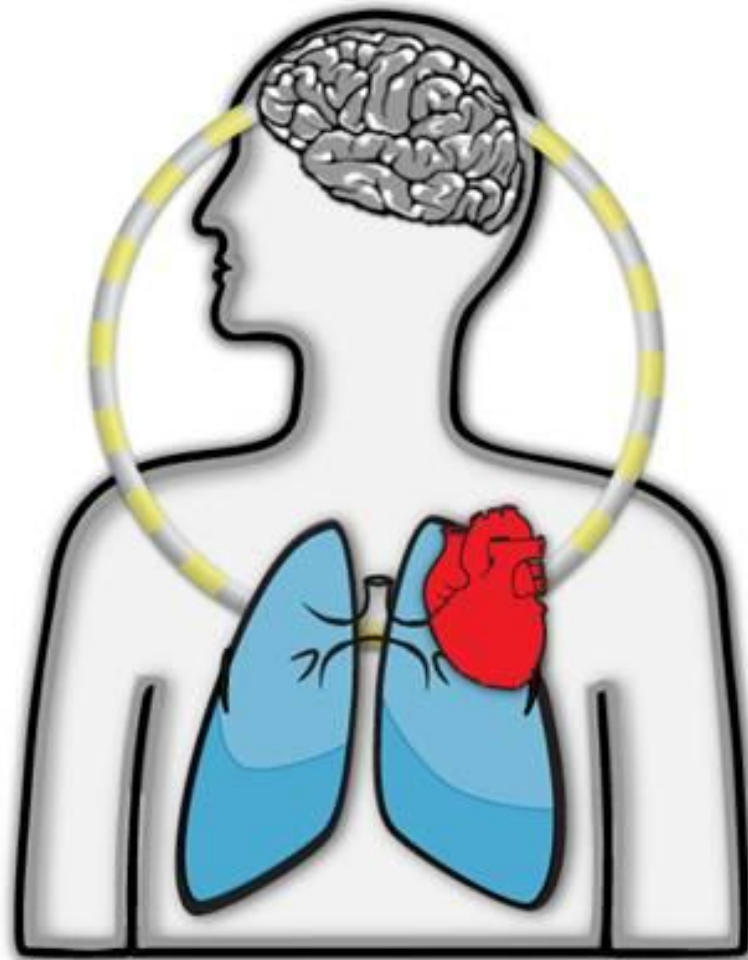
CAMBIO DE COLOR DE PIEL



BRILLO = TENSION – NO BRILLO = RELAJADO



RÍTMO Y **LOCACIÓN RESPIRATORIA**



SUS CUALIDADES

- Inteligente
- Chévere
- Sexy
- Puntual
- Alegre
- Ambale
- Bondados@
- Comedid@
- Confiable
- Cuidados@
- Humilde
- Fiel
- Honrado
- Fuerte
- Justo
- Meticuloso
- Responsable
- Valiente
- Servicial
- Respetuoso

VISUAL RECORDADO



Visual Recordado (su derecha
izquierda del estudiante)

- Información Escrita
- Lógica
- Razón
- Recordado

VISUAL CONSTRUIDO (derecha del estudiante)

- Creatividad
- Imaginación
- Resolver Problemas Matemáticos
- Música
- Inventado

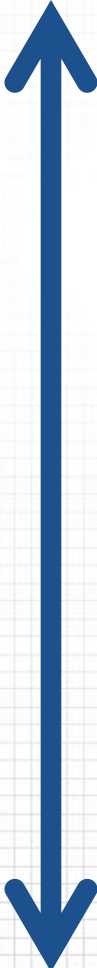




SISTEMA “4MAT”

PERCIBIR

EMOCIONES



PENSAR



SISTEMA “4MAT”

HACIENDO

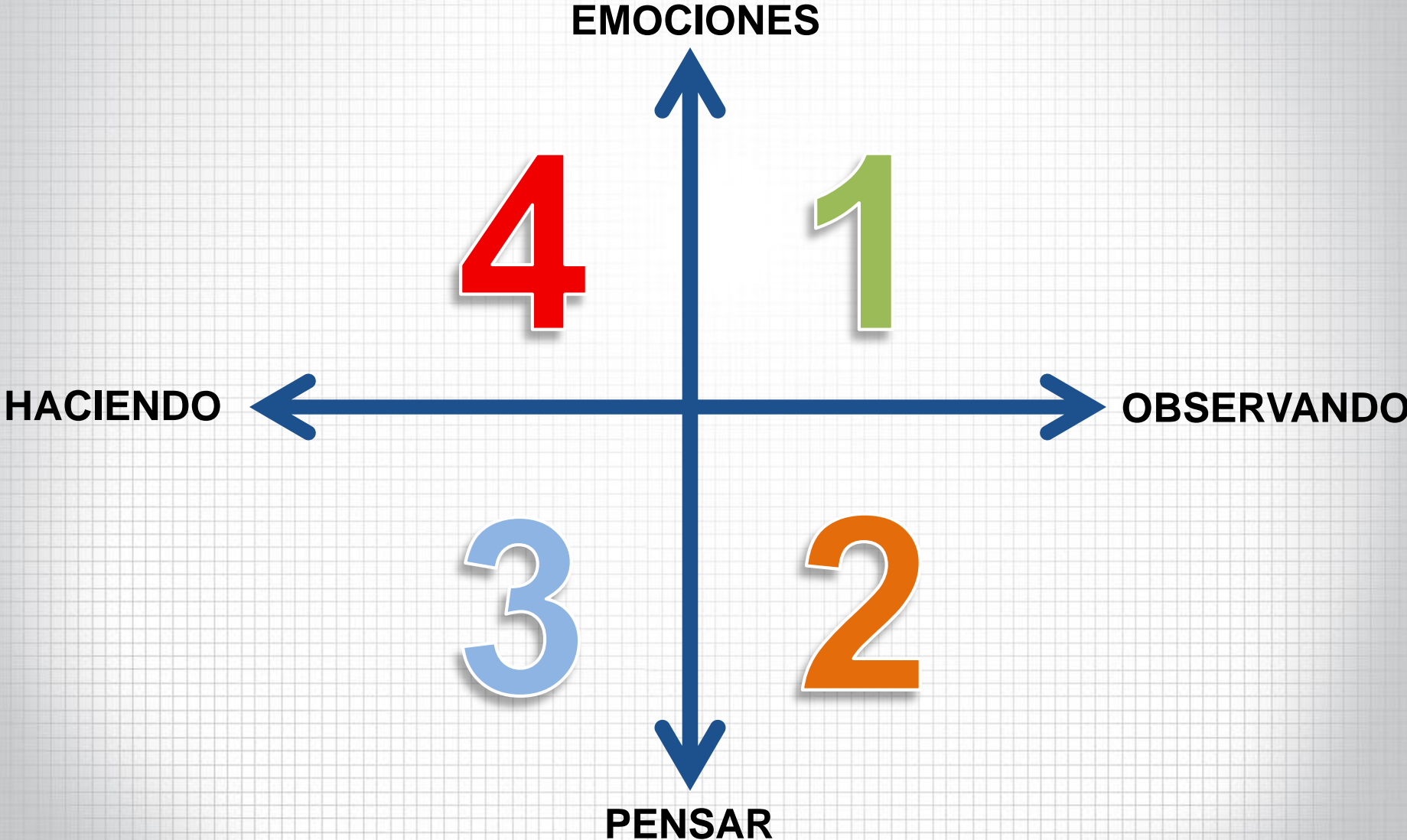


OBSERVANDO

PROCESAR



SISTEMA "4MAT"





SISTEMA “4MAT”



¿POR QUÉ?
SIGNIFICADO
GENTE
IDEAS



SISTEMA “4MAT”



¿QUÉ?
DATOS/HECHOS
EXPERTOS
MODELOS



SISTEMA “4MAT”

3  **¿CÓMO?**
PRÁCTICO
EJEMPLOS
MUNDO REAL



SISTEMA “4MAT”

4  **¿QUÉ TAL SI?**
POSIBILIDADES
AUTO DESCUBRIR
CAMBIO

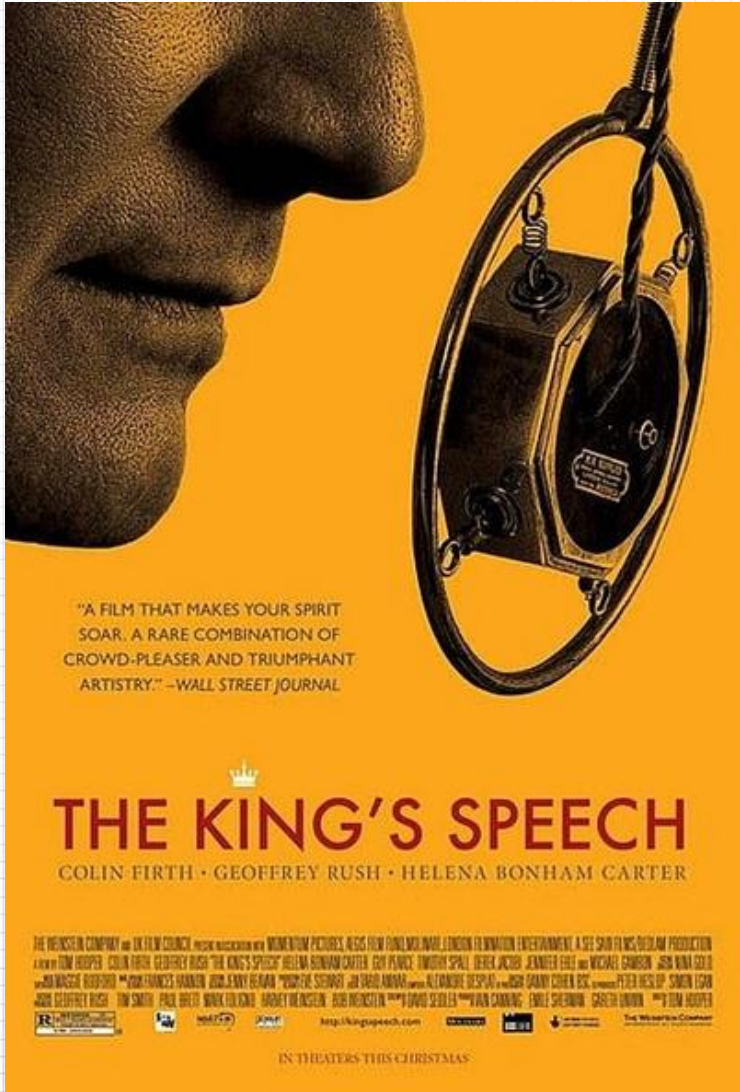


SISTEMA “4MAT”





PREPARACIÓN DE SU EXPOSICIÓN



PALABRAS INICIALES

- Formular una pregunta
- Hacer una cita
- Contar una anécdota
- Apertura de impacto
- Antecedentes históricos
- Temas de actualidad, etc.

PREPARACIÓN DEL CONTENIDO

- Definición de los objetivos
- Análisis del auditorio
- Análisis de la situación
- Preparación de la presentación
- Preparación de la conclusión
- Previsión de preguntas

ELABORACIÓN DE LA EXPOSICIÓN

- Especificar la estructura de la exposición
- Anunciar, explicar, resumir
- Separar cada idea claramente, sintaxis sencilla
- Realizar preguntas
- Utilizar ejemplos y anécdotas personales
- Resumir los puntos principales de la exposición o incitar a la acción
- Utilizar recursos literarios: crean imágenes mentales que ayudan a relacionar lo no familiar con lo familiar
- La utilización del humor
- Técnicas de comunicación



SU POSTURA **CON EL ESTUDIANTE**




7% Palabras

38% Tonalidad

55% Fisiología





El escritorio crea una imagen estática del que habla y de la información que se brinda. No involucra a los sentidos

FORMA CORRECTA



