



Herramientas de PNL y **Coaching para Docentes**

PARA UNA COMUNICACIÓN EFECTIVA

1. INTRODUCCIÓN

La ciencia ha demostrado que el cerebro aprende de maneras muy diferentes que solo escuchando y viendo al docente exponer. Un docente con habilidades de coaching podrá crear y dinamizar entornos de aprendizaje para acompañar a sus educandos en su propio proceso de cambio, donde ellos son los protagonistas. *¿Se Imagina lo qué podría lograr su vida profesional como docente y en su vida personal, desarrollando el arte de preguntar como un coach?*

Por ello, el coaching, como el arte de hacer preguntas poderosas que estimulen la reflexión, se está convirtiendo en una herramienta metodológica que se viene aplicando al entorno educativo con más frecuencia.

2. DIRIGIDO A

Docentes de los diferentes niveles de formación, responsables de desarrollar y potenciar las capacidades de sus educandos.

3. OBJETIVOS

Trasladar a los docentes las herramientas y recursos del Coaching y la PNL, en base a la teoría situacional propuesta por Hersey y Blanchard, que les facilite mejores caminos de comunicación e inter-relación con sus educandos, tanto a nivel del manejo del aprendizaje, como de sus emociones y relaciones.

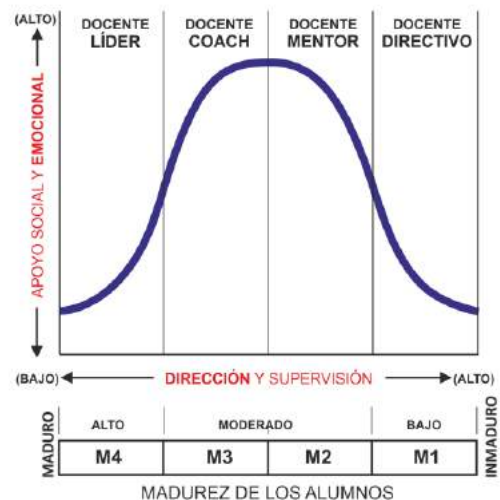
- Desarrollo Humano y Laboral
- Competencias Laborales
- Bienestar Laboral
- RSE

Para los DOCENTES:

- Fortalecer en los docentes aquellos conocimientos, habilidades y capacidades personales que les faciliten enfrentarse a los retos de ser maestros en el mundo moderno, reconociendo sus valores internos propios, así como sus capacidades y talentos, para aplicarlos de manera eficiente con una perspectiva de desarrollo amplia que les facilite el crecimiento sostenible de sus educandos y de su propia familia, bajo una estructura de valores y principios de vida, construyendo de esta forma una sociedad mejor.

Para el CENTRO EDUCATIVO:

- Mejorar los niveles de comunicación entre los docentes y sus educandos, contando con recursos y herramientas modernas que les ayuden a desarrollar mejoras de entendimiento, así como mayores facilidades para presentar y trasladar sus contenidos pedagógicos.
- Fomentar en el tiempo, el desarrollo de una comunidad docente que propicie mejores educandos, con principios y hábitos positivos, nivel al que podrán ser guiados con facilidad por docentes más estables emocionalmente y con niveles de claridad en su comunicación.



Objetivos Complementarios:

- Conocerán los aspectos básicos del coaching y de cómo disponer de recursos para aplicarlos en sí mismos para promover el desarrollo personal.
- Identificar su canal sensorial predominante, de sus colegas y de sus educandos y la manera en que ello influye en sus decisiones y acciones, facilitando una relación y comunicación más eficiente.
 - ❖ Buscando entender primero y luego ser entendido.
 - ❖ Buscando la coherencia entre la comunicación verbal y no verbal, facilitando el acompasamiento con su interlocutor, para desarrollar niveles más efectivos de comunicación.
 - ❖ Controlando su estado emocional, preparándose para comunicar eficazmente sus necesidades, desde el reconocimiento de gestos y emociones, la escucha activa, las preguntas poderosas y el parafraseo.
- Fomentar una cultura positiva de relaciones e interrelaciones entre el docente y su entorno, los alumnos, sus padres, colegas y su propia familia, aportando un clima más sano y estable.

- Desarrollo Humano y Laboral
- Competencias Laborales
- Bienestar Laboral
- RSE

4. ESTRUCTURA DE TRABAJO

La actividad de capacitación se desarrolla en módulos de 3 a 3.5 horas, hasta completar las 15 horas promedio.

La propuesta se desarrolla en 60% vivencial y 40% expositivo, incluyendo una parte evaluativa. Su estructura se implementa de acuerdo a los siguientes módulos:

1. Descubrimiento PERSONAL: Desarrollando actividades de integración, así como terapias básicas de manejo del estrés. Auto-conocimiento personal, que les facilite canalizar sus áreas de mejora.
2. Potenciando mi COMUNICACIÓN: Recursos del PNL para facilitar la mejora de su comunicación personal, laboral y con sus educandos.
3. Como AYUDAR a mi educando a triunfar con estrategias sencillas de reconocimiento, autoestima, la programación del inconsciente, límites y relaciones claras.
4. Tres habilidades básicas para LIDERAR personas desde el feedback positivo y la definición de áreas de mejora, bajo un plan de acción.

5. TEMARIO REFERENCIAL – 15 horas promedio

Módulo 1: **DESCUBRIMIENTO PERSONAL**

AFILANDO LA SIERRA

- Dinámica de integración y auto-conocimiento. Terapias básicas en el manejo del estrés. Fuentes de Energía, Relajación y Mindfulness.

DESCARGANDO LA MOCHILA

- ¿Quién soy? Mi misión y roles de vida
- Reconocimiento personal: ¿En que soy efectivo? La ventana de Johari
- Las cosas que me molestan. Identificando una lista de prioridades y pendientes.

FUNDAMENTOS

- ¿Qué es la PNL y cómo puedo usarla? Presupuestos básicos de la PNL.
- ¿Qué es y no es Coaching? Cómo funciona el coaching. Cómo, cuándo y quienes realizan coaching.

AUTODESCUBRIMIENTO

- Inteligencias de Percepción. Los canales sensoriales y la forma en que percibimos y procesamos el mundo. El cuestionario VAKOG.
- Cuestionarios de descripción del comportamiento: Preferencias cerebrales y el cuestionario de Benziger. Test de Polaridad.

- Desarrollo Humano y Laboral
- Competencias Laborales
- Bienestar Laboral
- RSE

- Reconociendo mis Estilos de Aprendizaje y cómo ello afecta mis decisiones y comportamientos. Test de Kolb. Identificando mis puntos fuertes y débiles.

MI ENTORNO

- Identificando el canal sensorial preferente de comunicación de otras personas, sin pasar por un test. Pistas de acceso ocular. Palabras y expresiones con base sensorial.
- Entendiendo la forma en que perciben y procesan las cosas los demás, así como la manera en que desarrollan sus decisiones.

Módulo 2: POTENCIANDO MI COMUNICACIÓN

¿QUÉ ES LA COMUNICACIÓN Y PARA QUÉ SIRVE?

- La Rueda de la Comunicación.
- La Comunicación Verbal y el arte de la escucha.

HERRAMIENTAS DE LA COMUNICACIÓN

- La comunicación no verbal. Identificando el mensaje que no vocalizamos.
- Potenciando la escucha activa. Escuchando con todo el cuerpo
- Asegurando la escucha. El parafraseo. Qué, Cómo y Porqué

TÉCNICAS PNL DE COMUNICACIÓN

- Calibración. Reconocimiento facial de las emociones.
- Rapport o Acompasamiento. Reflejando la emoción, el cuerpo y el lenguaje para mejorar nuestra comunicación efectiva.

PREGUNTAS PODEROSAS

- Planteando las preguntas correctas. Preguntas abiertas y cerradas. Preguntas Horizontales, verticales y transversales.
- Las preguntas del coach. Estrategias sobre cómo hacer preguntas.

Módulo 3: COMO AYUDAR A MI EDUCANDO A TRIUNFAR

EMPATIA

- Las diferencias generacionales y donde me ubico en este panorama.

REDESCUBRIENDO A MI EDUCANDO

- Identificando su canal sensorial preferente, las cualidades que lo distinguen y cómo ello determina sus niveles de comunicación.
- Entendiendo las Inteligencias Múltiples. Características, Modos de aprendizaje y cómo estimularlos.

DESARROLLANDO MI LIDERAZGO

- El modelo de Liderazgo de Hersey y Blanchard y cómo lo puedo aplicar en mis relaciones con mi educando.
- El Test de Estilos de Liderazgo y cómo identificar mi estilo frente a la madurez de mi educando. Estrategias de manejo y desarrollo.
- Identificación del estilo de liderazgo apropiado y de las competencias necesarias a desarrollar y/o fortalecer
- Estrategias para ayudar a modificar el nivel de madurez de mi educando.

LAS HERRAMIENTAS ADICIONALES

- El efecto Pigmalión y el poder de las expectativas
- Relaciones y Límites. Siete leyes sobre los límites que deben conocer
- Cuestionando las creencias limitantes con preguntas
 - ❖ ¿Qué esperas?
 - ❖ ¿Por qué es importante?
 - ❖ ¿Cómo sabes que está bien?
 - ❖ ¿Por qué elegir esta opción...?
 - ❖ ¿Qué puedo sacar de bueno de esto...?
- Programación mental e inconsciente
- Anclando la excelencia

Módulo 4: TRES HABILIDADES BÁSICAS PARA LIDERAR PERSONAS

ESTABLECIENDO METAS

Clarificar cuáles son nuestros propósitos sobre las que tenemos que rendir cuentas

- Priorizar las Metas. La rueda de la vida. El modelo SMART.
- Desarrollando un plan de acción de 8 pasos. Proceso de compromiso.

MOSTRANDO APRECIO

Atrápalos cuando estén haciendo algo bien y muestra aprecio

- Sé inmediato, no lo guardes para después. Describe lo que hicieron bien. El feedback positivo.
- Comparte tus sentimientos sobre lo que hicieron correctamente y cómo eso, ayuda a los demás. Anímalos a hacer más de lo mismo

PLANTEANDO LA CORRECCIÓN

Duro con el Comportamiento, Suave con la Persona

- Se inmediato, específico y describe el desempeño pobre
- Diles cómo te sientes respecto a lo que hicieron mal. Anímalos y recuérdales cuán valiosos son aún como personas
- Hágales saber que la corrección acabó

- Desarrollo Humano y Laboral
- Competencias Laborales
- Bienestar Laboral
- RSE

6. METODOLOGÍA

- **Fase EXPOSITIVA:**

El desarrollo del taller será teórico interactivo, práctico y experiencial, teniendo como base las intervenciones del facilitador en la parte teórica y en la contextualización del “para qué”. El facilitador planteará dinámicas y ejercicios vivenciales tanto individuales como grupales, motivando la intervención activa y la discusión permanente, logrando el aprendizaje y desarrollo de las habilidades mencionadas.

La capacitación no se realiza en modalidad conferencia, es 60% práctico vivencial y 40% expositivo conceptual.

- **MATERIALES:**

Las hojas de trabajo, evaluaciones, blocks de trabajo, lapiceros, plumones y papelografos a utilizar se incluyen en la propuesta. Las presentaciones de referencia, se distribuirán de manera digital, por correo o a través de nuestro servidor web.

7. FACILITADOR

Pablo



- Coach–Consultor certificado por la Universidad Ricardo Palma. Especialización Coaching y PNL en Gerencia de Proyectos, ESAN. Más de 1800 horas facilitando diversos talleres de desarrollo de competencias directivas para empresas del sector minero, industria y agroindustria, como Buenaventura, AESA Minería, Camposol, AgroIndustrial Laredo, ISM Industrias San Miguel, Movil Tours, Petrex, Diners Club, Club de Regatas Lima, Ministerio de la Mujer, Municipalidad de San Isidro, Municipalidad Metropolitana de Lima, U. San Cristóbal de Huamanga, Instituto de Neoplásicas INEN, IREN Norte, Hospital Almenara y EsSalud Huancavelica. Consultor de Negocios orientado al desarrollo del potencial humano. Consultor especialista del programa de Gestores Voluntarios de COFIDE y Expositor de la Tabla de Negocios MyPE. Coordinador de la implementación de los talleres de eslmagen desde hace nueve (09) años. Presidente del Instituto de la Gestión y Desarrollo Educare Perú, orientado al desarrollo e implementación de programas de fortalecimiento de las capacidades y competencias emocionales de las parejas, padres y familias. Ingeniero Civil UNI. Se desempeñó como Director del Instituto de la Construcción y Gerencia, así como Director del centro Creative Center del Instituto Telematic. Ha sido jefe de Marketing de diversas organizaciones, entre ellas de Intercade, empresa de capacitación del sector minero. Ha realizado consultoría en temas de desarrollo digital e Internet para la USIL, Probide, Embajada Alemana y la Autoridad Portuaria Nacional.