

Las Diez Reglas Básicas para que un Taller de Capacitación sea Efectivo

En los casi 30 años que llevo en el mundo de los negocios, he recibido, he dado y he participado en innumerables cursos, talleres, capacitaciones y conferencias. Y por supuesto que he visto algunas en las cuales solo perdí el tiempo, como también otras en las cuales fue una experiencia valiosísima. Una de las mejores capacitaciones la recibí en un curso de entrenamiento presencial de una semana, muy intensivo, que tomé en Australia, con un emprendedor, y ahí aprendí unas reglas básicas para que cualquier curso de capacitación sea efectivo. Las he aplicado yo mismo en mis talleres y he vivido en carne propia lo poderoso de su aplicación. Cuando hablo que sea efectivo me refiero a que haya un real aprendizaje de cada uno de los participantes. Aquí te las comparto en este blog.

REGLA No. 1 LA REGLA DE LA DIVERSIÓN.

Para lograr el máximo aprendizaje hay que explicarle al auditorio que hay que estar preparados a tener diversión. Que en los negocios a veces se gana a veces se aprende, pero lo más importante es no perder el ánimo. Que mientras mas se diviertan en el taller más será el aprendizaje, porque se tomarán mas relajadamente el tiempo y estarán abiertos a pasar buenos momentos.

REGLA No. 2 LA REGLA DE LA ACTITUD.

Si hubiera una sola regla importante, yo creo que sería esta regla. A lo que se refiere aquí es que hay que tener una actitud que yo le llamo 'Arriba de la Línea'. Me explico: Si tomamos el lápiz y trazamos una línea recta horizontal en medio del cuaderno, y luego debajo de la línea escribimos estas tres palabras: CULPA, EXCUSAS Y NEGACION. Y arriba de la línea escribimos: DUEÑO DE SI MISMO, RESPONSABLE Y RENDIR CUENTAS. Entonces lo que quiero decir es que tenemos que dejar claro el mensaje de que la mayoría de la gente se la pasa en la vida echándole la culpa a los demás por todo lo que les pasa, 'No es que llegué tarde porque mi vecino me estaba bloqueando la salida de mi casa'. O dando siempre excusas para justificarse, como 'Llegué tarde porque estaba lloviendo mucho'. O simplemente negando hechos o realidades: 'No es que yo sea impuntual, es que siempre alguna circunstancia se me atraviesa'. Este tipo de personas en resumen tienen una actitud de VÍCTIMA, y lo que eso conlleva es que para que ellos avancen o se muevan o se superen, ALGUIEN más tiene primero que hacer algo, o ALGO debe pasar primero, es decir, son DEPENDIENTES de algo o de alguien para que ellos puedan avanzar. Con esa actitud dentro del taller el aprendizaje será totalmente cero o casi cero. Esa es la actitud que yo le llamo Debajo de la Línea. Y desgraciadamente la mayoría de la

población se la pasa en ese estado la mayor parte del tiempo. Pero por otro lado existe gente que tiene una actitud de ser dueño de su propio destino (en inglés ownership), que sabe que para llegar temprano a algún sitio no depende de alguien más sino de él mismo, y por ello se prepara con anticipación y toma todas las precauciones posibles para llegar media hora antes de la hora fijada. Además, siempre se hace responsable por las acciones que emprende, y rinde cuentas por los resultados que generan esas acciones. Es decir, sabe que es responsable por el número de llamadas que hizo, o por el número de visitas que realizó, y rinde cuentas por las ventas generadas en ese día. Esa actitud, es la actitud de un líder, y es la actitud que se necesita para avanzar en la vida y para aprender en una capacitación. A final de cuentas, lo que debe quedar claro para el auditorio, es que el que aprenda la gente depende de ellos mismos, no del expositor o relator o conferencista. *[Tan sólo de este concepto de la Actitud hay tres libros escritos por Roger Connors y Tom Smith: 'El Principio de Oz', 'Cambie la Cultura, Cambie el Juego' y '¿Cómo sucedió eso?', por si quieres indagar aún más. Todos ellos enfocados incluso en experiencias prácticas en empresas. Los tres libros escritos originalmente en inglés, publicados en español por Editorial Paidós].*

REGLA No. 3 LA REGLA DE LA PARTICIPACION.

Aquí lo que explica siempre es que para que la gente aprenda tiene que involucrarse, tiene que levantar la mano, tiene que preguntar, que si se va a quedar solo con los brazos cruzados, seguramente el aprendizaje será mínimo. Que si dan el 100% de su actitud y concentración, entonces recibirán el 100% de aprendizaje.

REGLA No. 4 LA REGLA DE LA VOCECITA.

Esta regla tiene que ver con esa vocecita interna que muchas veces nos dice: '¿Para qué vine? Si este tema ya lo hemos visto muchas veces...', o 'No tengo idea por qué me invitaron, si lo que vamos a ver ya lo domino al 100%'. En esa vocecita que lo único que provoca es que nuestro cerebro se bloquee, y entonces no deje entrar algo nuevo, no deje entrar nuevos conocimientos. Entonces hay que decirle al auditorio que tiene que apagar la vocecita.

REGLA No. 5 LA REGLA DE LA CONFUSION.

Esto lo que significa es que no necesariamente todo lo que vean en el curso o taller les tiene que quedar superclaro, que quizá haya cosas que al principio les resulten confusas o enredadas, que a final de cuentas si el cerebro va a aprender algo nuevo, pues es eso precisamente algo nuevo, entonces es obvio que no se entienda bien a la primera. Por eso hay que involucrarse, hay que participar, hay que preguntar. El estado del aprendizaje, es precisamente un estado de confusión normalmente.

REGLA No. 6 LA REGLA DE LO OBVIO.

Hay que dejarle claro a los asistentes, que muchas veces el aprendizaje no viene de que vayan a conocer un nuevo algoritmo que descifre la luna, o algo complejo o supernovedoso, que muchas el mejor aprendizaje viene de esas cosas que se llaman ‘destellos cegadores de lo obvio’ (BFO en inglés, blinding flash of the obvious). Que significa eso, pues que a veces se les van a venir a la mente ideas muy simples o sencillas, que van a ser como algo muy obvio, pero que en un momento de lucidez se les viene a la mente como un cosa que se puede aplicar en su trabajo gracias a algo que se vio en el curso. Es decir, no necesariamente un concepto específico visto en el curso, si no que de algo que se vio en el curso, se derivó esa idea en la mente. Y quizá no sea algo tan novedoso o reformador, pero sí algo útil para aplicar.

REGLA No. 7 LA REGLA DE LA BRUJULA.

Aquí lo que se debe hacer, antes de explicar esta regla, es pedirle a cada participante que escriba en una hoja cuáles son sus expectativas con el curso. Y una vez que lo hayan hecho, que algunos compartan lo que escribieron. La idea es explicarles que cuando uno tiene claro cuáles son sus metas, y las pone por escrito, eso hace que se active el Sistema Reticular Activador (RAS en inglés, Reticular Activating System), el cual es un mecanismo que tenemos cerca del bulbo raquídeo del cerebro, que actúa como una especie de filtro para el cerebro, y sólo deja pasar aquello en lo cual estamos interesados, y lo que no nos interesa para desapercibido para nosotros. Poniendo ejemplos claros: Si ya has tenido un hijo, ¿recuerdas que cuando tu esposa (o tú si eres mujer) estaba embarazada empezaste a ver tiendas de artículos para bebé que antes no existían?...o, cuando te compraste tu primer carro, ¿recuerdas que una vez que lo sacaste de la agencia lo empezaste a ver por todos lados circulando en la calle cuando antes no lo veías?...y así puede haber muchos ejemplos. Ahí está el RAS trabajando para lo que te interesa en el momento. Entonces si la gente tiene claro lo que quiere obtener del curso, será más fácil que lo encuentre.

REGLA No. 8 LA REGLA DE LA ESCALERA.

En el tema del aprendizaje hay una escalera que hay que subir siempre. El primer escalón es cuando estamos en que **NO SABEMOS LO QUE NO SABEMOS** (incompetencia inconsciente). Es decir, es obvio que no tenemos ni idea de todo lo que no sabemos. El siguiente escalón, cuando aprendemos algo, ya sea porque lo leímos en un libro, alguien nos lo explicó (como puede ser en un curso), o lo vimos en un video en internet por primera vez, ahí subimos al escalón donde **SABEMOS QUE NO SABEMOS** (incompetencia consciente). Es decir acabamos de aprender algo nuevo. Después, una vez que empezamos a poner en práctica el nuevo conocimiento, es decir, ahora ya empezamos a practicar la maneja del auto, o empezamos ordenar el almacén con las 5's por primera vez, entonces entramos al escalón de **SABEMOS QUE SABEMOS** (competencia consciente), porque el conocimiento se está afianzando en nuestro cerebro. Y después de que lo hemos hecho un número de veces repetitivas, llegamos al escalón de que **NO**



SABEMOS LO QUE SABEMOS (competencia inconsciente), eso significa que lo hacemos tan en automático que ni nos damos cuenta de que lo hacemos. ¿Piensas ahora cada que vas a meter el embrague para cambiar de marcha cuando manejas tu auto? En donde aplica todo esto para un curso o entrenamiento, pues precisamente para explicarle a los asistentes que el curso los va a llevar sólo del escalón uno al dos. Pero para que sigan realmente aprendiendo tienen que aplicarlo en la vida real. Es decir, el curso es solo teoría. La práctica es lo que hace al maestro.

REGLA No. 9 LA REGLA DEL CEREBRO.

Esto es simplemente tener claro que el cerebro está dividido en dos hemisferios, el izquierdo y el derecho. Y que el lado izquierdo es el que regula los pensamientos relacionados a lo tangible, a lo matemático, a lo científico y analítico, los números, la lógica, lo que se puede tocar y medir. Y que el lado derecho controla lo abstracto, lo nebuloso, lo imaginario, lo inventado, lo que no se puede tocar ni medir, la emoción, los colores. Entonces la idea es entender que todos aprendemos distinto porque somos distintos, hay gente superanalítica y hay que gente que le encanta lo abstracto, y que cada uno tiene que poner un poco del otro lado de su cerebro para poder aprender en ocasiones. Es decir, si yo soy muy matemático, para aprender tengo que entender que en la vida no todo cuadra exactamente, no todo tiene lógica en ocasiones.

REGLA No. 10. LA REGLA DE LOS COLORES.

Por la misma regla anterior, para despertar el lado derecho del cerebro, es muy útil utilizar diferentes colores al momento de tomar notas en un curso, es hace que no todo lo veamos del mismo color.

Bueno, esas son las reglas básicas para tener el máximo aprendizaje en un curso o taller que yo siempre explico antes de comenzar con el tema. No tienes idea eso como influye positivamente en el aprendizaje de los asistentes.

Que te sea útil en tu próximo curso que asistas o impartas.

Con mucho gusto,

DB Watson
dbwatson@dbwatson.com