

A middle-aged man with short, graying hair, wearing a light blue and white striped button-down shirt, is holding two balloons. He is looking slightly to the right of the camera with a neutral expression. The background is solid black. The balloons are purple on the left and orange on the right.

MIGUEL ÁNGEL ROMERO

**5 CLAVES PARA
TRIUNFAR CON
TUS DINÁMICAS**

AVISO LEGAL: La información presentada aquí representa el punto de vista de los autores de la misma en su fecha de publicación. Debido a las condiciones del mercado y las variables endógenas y exógenas que influyen en los negocios, los autores de esta publicación, se reservan el derecho de alterar o modificar esta información basada en las nuevas condiciones. Esta publicación tiene únicamente un objetivo de información y no constituye contrato, ni prueba del mismo. Ni el autor, ni los editores o los afiliados y partners de esta publicación, asumen ninguna responsabilidad de los errores, inexactitudes u omisiones. Cualquier descuido en estos aspectos no es intencionado. Cualquier referencia a alguna persona u organización viva o muerta, es puramente accidental.

**Copyright Miguel Ángel Romero -
Todos los derechos reservados - Madrid - España**



INFORMACIÓN Y DERECHOS

El poseedor de este Informe compilado en formato PDF TIENE LOS DERECHOS DE REVENTA y DISTRIBUCIÓN de este INFORME DE FORMACIÓN.

Este derecho te autoriza EXPRESAMENTE A:

- REVENDER este Informe y quedarte con el 100% de los ingresos que genere.
- REVENDER este Informe en portales de subasta tipo e-bay.es o mercadolibre.com siempre y cuando el precio de salida en subasta sea superior a 9,97 euros.
- ENTREGAR este Informe en una membresía ya sea de pago o gratuita.
- ENTREGAR este Informe como BONO DE REGALO de algún producto que vendas para incrementar su valor percibido.
- ENTREGAR este Informe como BONO DE REGALO por la suscripción a tu boletín electrónico, lista de marketing, etc.
- ENTREGAR este Informe desde tu directorio de recursos gratuitos o desde tu web.
- ENTREGAR este Informe en formato DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA, es decir, a cambio de la suscripción a una lista de descarga.

No ESTÁS AUTORIZADO A:

- ALTERAR o MODIFICAR, todo o parte del contenido de este Informe.
- EXTRAER o COPIAR y REPRODUCIR parte o todo el contenido de este Informe en cualquier formato: Ya sea digital, impreso, fotocopia o cualquier tipo de reproducción multimedia audio, video, animación, etc.

Por favor, recuerda que el éxito de cada uno depende de sus propios conocimientos, capacidad de aprendizaje, dedicación, deseo y motivación. Como en todo negocio, no podemos garantizar al ciento por ciento que vayas a obtener ingresos implementando las ideas expresadas en este manual. Ahora bien, deseamos que las ideas aquí expuestas, te ayuden a construir un negocio fuerte y rentable.

© Copyright Miguel Ángel Romero. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS

SOBRE EL AUTOR

Miguel Ángel Romero vive de la formación desde hace más de 20 años: diseñando, vendiendo e impartiendo cursos, talleres y seminarios. Más de 100 empresas clientes, 4500 participantes y 3 millones de euros de facturación en formación le avalan.



Diseña sus propios cursos y también diseña para universidades corporativas o para que otros impartan. Ha llegado a vender un diseño por 90.000€.

Estudió Derecho y empezó su carrera profesional como Jefe de Personal, sin embargo pronto descubrió su vocación como comunicador y formador, apostando por buscar un nuevo rumbo profesional en el mundo de la formación y el desarrollo.

Está comprometido en el aprendizaje de técnicas formativas y ciencias del comportamiento para poder enriquecer sus programas y hacerlos más efectivos. Se diferencia por haber integrado poderosas herramientas de cambio personal en sus cursos, así como por el humor y dinamismo que los impregnan. Hoy continúa disfrutando de haber hecho de su vocación, su profesión y medio principal de vida.

Actualmente es empresario y socio director de la consultora Actitudine Formación y Coaching, y creador del Portal FormacionParaFormadores.com, consultor, facilitador y conferenciante. Anteriormente, ha desempeñado funciones directivas en diferentes compañías nacionales e internacionales.

Es Master-Trainer certificado en PNL por el IPH, Coach Ontológico certificado por Newfield; Instructor de FireWalking y Especialista Universitario en Psicoterapia Gestalt por la Universidad Pontificia de Comillas. Es miembro de la Comunidad global de consultores CTT, de la Asociación Española de PNL y de la International Association of Coaches.

5₊₁ CLAVES PARA TRIUNFAR CON TUS DINÁMICAS

Cómo conseguir que tus alumnos salgan de tus cursos con el aprendizaje puesto y pidiendo más.

La formación no siempre conlleva aprendizaje. Pero ¿cómo no va a llevar la formación a aprendizaje? No, yo al menos en mi propia experiencia personal, he pasado por formaciones en las que parecía que estuviera protegido o vacunado. Así que cuando realmente me he preguntado ¿Qué me he llevado yo de aquí? ¿Para qué me ha servido? ¿Qué huella me ha dejado? ¿Qué nueva habilidad he adquirido? ¿Qué nuevo recurso tengo? La respuesta era nada.

En mi opinión, es algo que tenemos que erradicar y comprometernos claramente con ello, porque si hacemos formaciones que no aportan aprendizaje real a nuestros clientes, a nuestros alumnos, a los participantes, tenemos un problema grande.

Y para que haya aprendizaje, necesitamos dos elementos clave:

El primer elemento, que **los alumnos o participantes decidan aprender**, porque nadie puede hacer que alguien aprenda si ese alguien no quiere. Si deciden aprender lo harán a pesar del formador si es necesario y si deciden no hacerlo, dará igual lo que les cuentes, no aprenderán. **Que decidan aprender es clave.** Por lo tanto, no nos podemos permitir el lujo de contar con alumnos en rol pasivo, porque no aprenderían; tienen que decidir aprender. No podemos obligarles, pero si facilitar que tomen esa decisión.

Y el segundo elemento, **es necesario que mantengan un nivel de atención e interés elevado**. Porque si no, sus propios ruidos internos, su vocecita los distraerá. Estarán pensando: "*Bueno, y cuando salga de aquí tengo que hacer este recado, tengo que hacer la compra, el cliente tal me ha llamado*". Sabemos que en el fondo hay varias conversaciones a la vez, la que estoy en escucha hacia afuera y también lo que yo mismo me cuento, lo que me ocurre, mis pensamientos.

En resumen, necesitamos saber cómo provocar que decidan aprender y mantenerlos en su decisión, porque si no quieren y no mantienen ese nivel de atención, no puede haber aprendizaje, por lo tanto, mi trabajo es baldío.

Pero la formación es un proceso colaborativo entre el facilitador y los participantes. Ellos deciden, pero, tú puedes hacer algo para facilitar que ambos elementos se den y se mantengan (que es, quizá, lo más difícil)

¿Y qué hago? Haz formación experiencial. No juegos, no, dinámicas con un para qué. Dinámicas para romper el hielo, para mantener la energía, dinámicas de descubrimiento, dinámicas de cierre...

Y es, desde ese lugar, desde donde parece que si somos capaces de acompañar a nuestros participantes, a nuestros alumnos para que digan y hagan, para que se involucren realmente en el proceso de aprendizaje, aprenden mucho más.

Si hacemos que esta participación sea entretenida, divertida, sea fuente de disfrute, además se llevarán una experiencia emocional positiva y el aprendizaje se pega, como con un pegamento, a las experiencias emocionales positivas. Si la experiencia fue positiva: "*lo disfruté, me gustó, me reí, estuvo bien*", será más fácil que permanezca, que tenga una vocación favorable al aprendizaje.

Y vamos a por las 5₊₁ claves para triunfar con tus dinámicas. **¿Por qué 5₊₁ y no 6? Porque las 5 primeras son importantes, pero sin la última nada de lo que te he contado antes pasará ;-)**

Lo dicho, vamos a por las 5₊₁ claves para que tus dinámicas funcionen de verdad y conviertan tus formaciones en **formaciones wow**. Para que ante la pregunta de "*¿Qué tal el curso o el taller de...?*" No vuelvas a oír: "*Estuvo bien.*" sino "*¡No te lo puedes perder!*"

1. ATRÉVETE A PROPONER LA DINÁMICA

“La mejor manera de conseguir que te sigan es ponerte delante.”

Atrévete a proponer la dinámica como lo más natural del mundo. Podrás pensar: *“Bueno, ¡eso es obvio, se cae por su propio peso!”*



Pues la realidad demuestra que no. En mi experiencia personal no es así. Yo colaboro dentro de mi compañía con distintos formadores, hay cursos que hacen a lo mejor seis, siete, ocho formadores distintos a la vez si el cliente es muy grande. Y con el mismo taller y las mismas dinámicas, hay formadores que obtienen excelentes resultado y formadores que no. Unos piensan que la dinámica es poderosa y otros que es poco útil.

¿Y la diferencia dónde está? ¿En la dinámica? ¿En los participantes? ¿O más bien en el formador? Depende de si el formador lo ve claro y se atreve. Hay dinámicas que algunos no ven. Me dicen: *“¡Ay esta dinámica, que riesgo! o ¿cómo voy a hacer yo el tonto de esta manera?”*. Si tú no estás seguro y tienes resistencia, los participantes la detectan y se frenan.

Una de mis frases favoritas en los talleres: **“Para ser un gran formador, tienes que perder la reputación”**. Si tú te sientes ridículo, ¿cómo vas a conseguir que otros salgan de su zona de confort?

Por tanto, **cuando lleves una dinámica a un taller, hazlo con la seguridad de que es lo mejor que puedes hacer por tus alumnos**. Y atrévete a proponerlo como algo bueno, algo valioso. No es un *“¿Qué es parece si...?”* o *“¿Si queréis...?”*, es un *“Ahora nos ponemos de pie y...”*.

Tú diriges el taller, tú tienes que tener el control, tú sabes cuál es el objetivo didáctico y el camino para llevarlo buen término. **No es una sugerencia, es una propuesta irrechazable**. Preséntalo como algo apetecible, que se animen a hacerlo y lánzate a ver qué es lo que ocurre.

2. CREA UN MARCO SIMBÓLICO

“Saca a jugar al niño que todos llevamos dentro.”

A todos nos gusta jugar. Si nos dan la oportunidad, la gran mayoría sacamos a jugar a nuestro niño con gusto.



Yo he visto ejecutivos con corbata tirados por el suelo durante una dinámica o abrazándose para que no les pillaran jugando a *“tú la llevas”*.

Para facilitar que ese “niño” esté dispuesto a jugar, es importante crear un marco simbólico para tu dinámica.

No es lo mismo decir: *“Ahora vamos a jugar a pasarnos la pelota sin que se caiga”* que *“Somos agentes secretos, esto es una bomba y de nuestras manos depende que se salve el mundo...”*.

Se trata de crear un contexto donde sea más fácil manifestar las conductas necesarias para que se produzca el aprendizaje. Algunos ejemplos:

- competición: hago un concurso
- innovación/explorar: inventores o exploradores
- equipos: gorras y banderas.

Puede ser el espacio (un auditorio es más potente que un aula para un taller de presentaciones), algún elemento como ropa u objetos (una lupa para investigar, un sombrero de mago para crear...), un contexto histórico... ¡Qué sé yo! **El límite es tu imaginación.**

Pero desde luego, crea un marco simbólico para tus dinámicas, la recordarán más tiempo y pondrán más empeño en llevarla adelante.

Y otra cosa importante es que **pongas unas reglas claras, precisas y te atengas a ellas.** Y si puedes pruebas antes de hacer el estreno, hay verdaderos especialistas en *“reventar las reglas”*, en *“leer la letra pequeña”* y hacer que la dinámica no funcione. Cuidado con eso.

3. HAZ QUE TODOS PARTICIPEN

“A hacer se aprende, haciendo.”



Haz que todos participen, no dejes que haya alumnos de primera y de segunda.

Con esto a qué me refiero, hay veces que caemos en la tentación de hacerlo demostrativo. Esto es, sale un alumno conmigo, yo lo hago y los demás ven cómo se hace.

Está muy bien, se coge el concepto y puede ser útil, en ocasiones, si la explicación de la dinámica es muy compleja o en formaciones donde se aplican

modelos.

Pero después, **que todos lo hagan, lo vivan, tengan una experiencia propia.** No tiene nada que ver el análisis y el aprendizaje que se obtiene viendo lo que hace otro que experimentar lo que me pasa a mí en una situación, cómo lo resuelvo, qué dificultades encuentro, cómo me he sentido, qué podría cambiar para obtener un mejor resultado, etc. Si consigo mi objetivo, lo he hecho una vez y por tanto puedo volver a hacerlo.

Ver que otro, y aún menos el formador, es capaz de hacer algo no me da más confianza para hacerlo yo cuando salga del taller. Y no perdamos de vista **el objetivo real de una formación, que lo hagan al volver a su vida diaria, que los cambios se produzcan allí.**

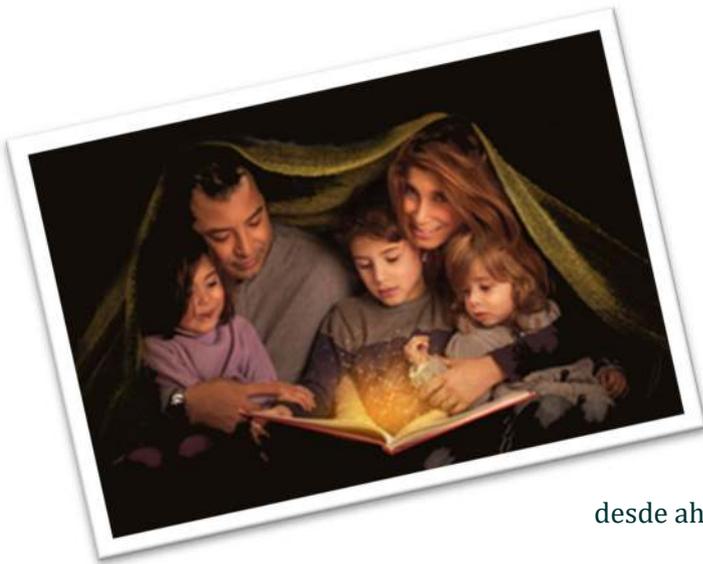
En el refranero hay multitud de frases que nos hablan de esto: *a andar se aprende andando, nadie escarmenta en cabeza ajena...*

Según el pedagogo Edgar Dale, en su cono del aprendizaje, recordamos un 50% de lo que vemos y un 90% de lo que hacemos.

4. EXTRAER LA MORALEJA

“Aprenden mejor de su propia experiencia.”

Al hablar de extraer la moraleja, no estoy hablando de que les cuentes para qué es la dinámica, cuál era tu objetivo didáctico o que pretendías conseguir. Tú lo tienes claro. Al menos tienes claro lo que pretendías conseguir, que a lo mejor no es exactamente lo que ha ocurrido.



Hablo de que dediques unos minutos a **extraer esa moraleja desde la vivencia del propio grupo**. Es decir ¿qué ha ocurrido, qué ha pasado, cuáles son las respuestas? ¿Cómo os habéis sentido? ¿Qué otra cosa podríamos haber hecho? Responde

desde ahí.

Incluso si luego vas a contar un modelo teórico, apóyalo sobre las bases de su propio aprendizaje. Es más útil, refuerza el aprendizaje y les hace sentir que nace de su propio descubrimiento personal.

Es mucho más fácil, cuando hablas de lo que a les ha ocurrido y lo que han expresado sobre su propia experiencia que cuando les hablas de una explicación teórica.

Una dinámica bien explotada es mucho más rica. Si no, a veces se queda en un juego divertido. Extraer conclusiones ayuda a fijar el aprendizaje, y digo **extraer**, no contarles las conclusiones.

5. NO HAY RESULTADOS BUENOS NI MALOS, SOLO APRENDIZAJE

"No fracasé, sólo descubrí 999 maneras de cómo no hacer una bombilla."
Thomas Alva Edison

Me parece clave transmitírsele al participante de cualquier experiencia, **no hay resultados buenos o malos, solo aprendizaje.**

Es más, me parece la mejor manera de afrontar cualquier cosa, tu emprendimiento, tus cursos, la vida en general. **No hay fracaso, solo éxito o aprendizaje.**



Siempre y cuando disfrutes de los éxitos y aprendas de los errores, si no, no hay aprendizaje ;-)

El resultado de una dinámica, es el que es. Es lo que ha ocurrido y aprendo de lo que me ha salido y ahora definiré si quiero mejorarlo o si lo quiero mantener, si incorporaría más cosas o haría cosas diferentes: ese es el foco.

El resultado no es: *"Que tontería te ha salido"*. No, esto es lo que ha ocurrido y aprendo de lo que ha salido.

Si jugamos a poner el foco en aprender del resultado obtenido, abrimos la puerta grande al aprendizaje. Entonces no hay: *"Esta es la respuesta correcta"*. En la medida en que juguemos a respuestas correctas es más posible que la gente no quiera jugar y no quiera arriesgarse a salir dañada, a ser señalada o sentir que hace el ridículo.

Aun cuando haya una respuesta aparentemente correcta, ¿por qué no preguntar si hay otras opciones?

Pon foco en extraer el aprendizaje, lo que ha salido bien, lo que deberíamos hacer de otra forma, lo que hay que evitar y lo que se puede mejorar.

5₊₁. MANTÉN TU NIVEL DE ENERGÍA

“Tú energía es contagiosa y marca el nivel de aula.”

Y todo esto no sirve para casi nada si no consigues que los participantes mantengan su nivel de energía. La energía del alumno tiene que estar al 100 por 100 para que haya aprendizaje.



Pues bien, tu energía es contagiosa y marca el nivel del aula. **Tú tienes que tener al menos tanta energía como el que más energía tenga en la sala.**

Si tú controlas tu nivel de energía y estás dando tu 100%, ellos te seguirán de cerca. Si tú tienes una energía media, ellos se vienen mucho más abajo. No te puedes permitir estar a medias. **Tú eres el termómetro energético de la sala.**

Hay veces que la atención al contenido va a hacer que se nos vaya la atención en cómo está el grupo, en cómo está la energía. Y es un gran error. Si me preguntas por mi experiencia personal, te digo que yo creo que es mucho más importante controlar cómo está el nivel energético de los participantes que cómo va la entrega de contenido. **Porque si el nivel de energía baja y decae, da igual lo que quieras entregar, no va a llegar.**

Para mantener tu propia energía, te recomiendo que hagas trabajo personal, un trabajo energético, un trabajo de conciencia. Un trabajo que puede ser respiraciones, yoga, meditación, reiki, cada uno encuentra su camino, pero tienes que ser consciente en todo momento de tu propio nivel energético y tener herramientas para aumentarlo si lo necesitas. Y es fácil que en un taller de varios días, lo necesites.

Y en cuanto a la energía del grupo, el cuerpo es un gran recurso. Es como una gran palanca de activación energética, para ponerse en pie, para recuperar. Una formación muy sedentaria, de no moverme, de permanecer simplemente a la escucha, facilita enormemente que se me vaya bajando el nivel de atención, por lo tanto, también de aprendizaje. Así que utiliza dinámicas breves para subir ese nivel energético si sientes que es necesario. **Esos minutos pueden ser la clave del éxito.**

Es esencial estar al mejor 100 por 100 a la hora de afrontar cualquier proceso de aprendizaje. **Si tú no estás al 100 por 100, difícilmente puedas pedirle al grupo que esté a ese nivel.**

Y TODO ESTO PARA QUÉ

¿Para qué? ¿Qué conseguimos haciendo formación experiencial? ¿Para qué las dinámicas y las historias?

- ✓ **Para que tus participantes aprendan más y mejor.** Y pongan en práctica lo que aprenden al salir del taller.
- ✓ **Para que estén muy satisfechos y se conviertan en tus fans.** Y repitan en tus formaciones, casi solo porque son tuyas.
- ✓ **Para que quieran contarle a otro lo fantástica que ha sido la experiencia de formarse contigo y esos otros también quieran formarse contigo.** El boca a boca, fundamental.
- ✓ **Para diferenciarte de tu competencia, porque tus talleres son únicos y siempre los puedes renovar.** Y los puedes renovar en la medida en que seas capaz de aplicar nuevas dinámicas, darles nuevas lecturas, combinarlas de forma diferente, combinar adecuadamente la teoría, la práctica y la experiencia viva.
- ✓ **Para ganar en fama e imagen de marca.** Para bien o para mal, al ser formador te conviertes en un personaje público ¿o no?
- ✓ Y esto tiene mucho que ver con algo importante si somos formadores profesionales, **para facturar más y más fácilmente.** O para tener simplemente más alumnos, para ser *profesor preferido*, **para despertar la pasión por tu asignatura**, si trabajas en la formación reglada.

Espero que hayas disfrutado de la lectura y que te sirva para reflexionar sobre la importancia de las dinámicas para el aprendizaje real.

¡No te olvides de Ser Feliz hoy también!



Miguel Ángel Romero