



7
PASOS
PARA SER
**FORMADOR
PROFESIONAL**

MIGUEL ÁNGEL ROMERO

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 de este. 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 15 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 Actitúdice 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.

7 PASOS PARA SER FORMADOR PROFESIONAL Y VIVIR BIEN DE ELLO

Descubre y Sigue Las Claves Que Diferencian A Los Grandes Formadores

¿Y a qué me refiero cuando hablo de Ser Formador Profesional? ¿Cómo se distingue un formador profesional de uno que no lo es?

Empecemos por el principio... **¿Qué un formador?** Pues si vamos al diccionario de la RAE, la definición es tan escueta como: *“Que forma o pone en orden.”* ¡Chin Pun! Y ya está, no puede ser más genérico ni menos clarificador.

Así que basándome en mi propia experiencia y en la de otros formadores con los que trabajo o a los que conozco, me aventuro a concretar algunas características comunes de los formadores:

1. Sacamos *“moldes”* del conocimiento y de las habilidades prácticas, para poder ofrecerlos en una nueva estructura más comprensible y asimilable.
2. Damos nueva forma a conceptos, a herramientas y teorías: nuevas perspectivas de enfocar y reconocer la realidad
3. Trabajamos tanto con la forma (lo exterior, lo visible, una nueva habilidad o aprendizaje, una forma de exponer y transmitir) como con el fondo (lo interior, lo que soporta la forma, la motivación, la actitud...) ¿Realmente hay aprendizaje si no se conjugan ambas?
4. Ordenamos las palabras de manera personal y única para ofrecer mensajes poderosos y esclarecedores a nuestros *“formandos”* (el que se forma)
5. Componemos nuevo conocimiento y nueva práctica, partiendo del ya existente o Creamos nuevos enfoques, nuevos caminos para ser explorados...

Y con todo esto, me aventuro a ofrecer **mi propia definición de formador:**

“Formador es quien genera en otros una nueva forma (formando y deformando)” para conocer, comprender y operar en el mundo, a través de la adquisición de conocimiento, la integración de habilidades y la adopción de la actitud adecuada, para conseguir el auténtico aprendizaje que permite mejores resultados sostenibles con menor esfuerzo y mayor disfrute”.

Bien, ahora veamos la segunda parte, **¿Formador Profesional?** ¿De qué hablamos? Volvamos a la fuente, la RAE, “*Que practica habitualmente una actividad de la cual vive*”. Pues esa es la pequeña diferencia entre un formador profesional y uno que no lo es: **QUE VIVE DE SU PROFESIÓN.**

Yo me licencié en derecho, por lo tanto, soy licenciado en derecho pero eso no me convierte en abogado, de hecho yo jamás he vivido de mi licenciatura, nunca he sido un profesional en este campo. Por más que la familia se empeñe en que sea yo quien redacte cualquier documento legal, aunque tenga la capacidad de hacerlo y lo haga, no vivo de ello, no soy profesional.

Aunque parece obvio, en muchas ocasiones, parecemos olvidar esta pequeña diferencia.

Y ahora pongamos el foco en el último punto, “**Vivir Bien De Ello**”. ¿Por qué algunos formadores consiguen vivir bien de su profesión, cobrando un precio justo por el valor que aportan, trabajando un número de horas razonable y disfrutando de lo que hacen y otros no?

En mi experiencia hay **5 características que comparten los formadores que viven bien de su profesión: contribución, pasión, diseño, impacto personal y tener alumnos.**

1. **Contribución:** a lo mejor te parece idílico, pero yo soy un firme convencido de que el “*desde dónde*” abor das tu función es básico. Tener el deseo de contribuir a facilitar que otros realicen sus sueños, vivan de verdad, encuentren las herramientas que necesiten, en definitiva, de ayudar a otro y contribuir al bien común.
2. **Pasión:** Creo sinceramente que no se puede ser formador sin pasión por tu mensaje y por la profesión. No concibo -y sé y todos sabemos que los hay- formadores o docentes que no vivan con pasión y vocación el arte de entregar conocimiento, el arte de facilitar aprendizaje. Me parece que es una profesión muy exigente, muy comprometida y sin pasión se puede hacer una carga bastante difícil de sostener.
3. **Diseño:** saber diseñar es clave para poder convertir el conocimiento y la experiencia en aprendizaje, que son dos asignaturas diferentes. Una cosa es que saber mucho, ser un experto, o que los libros que tenemos sean muy sabios y otra cosa es que seamos capaces de transmitir esto para que otro aprenda. Esto para mí es diseñar la formación.

En mi vida, en mi carrera, sobre todo como alumno en este caso, tanto en el colegio, instituto, en la universidad, me he encontrado con grandes sabios, grandes expertos, que eran muy malos profesores, muy malos formadores. No eran capaces de ayudarme a que yo aprendiera.

Esta es una de las claves: **diseñar una acción formativa, un curso, un taller, que permita esta aportación de aprendizaje, convertir lo que ya sabemos y lo que hemos vivido en aprendizaje para otros.**

4. **Impacto Personal:** impactar en tu auditorio con tu forma de impartir, tacarles el corazoncito, “*convertirte en banda sonora de sus vidas*”.

En una ocasión, al terminar un taller se me acercó un participante y me dijo: “*Miguel Ángel, que sepas que te tengo dentro. A partir de hoy tu voz, algunos de tus consejos, algunas de tus frases, se me han quedado grabadas y serán banda sonora de mi vida*”. Y me impactó tanto que dije: “*Oye, permítame que me lo voy a apuntar y lo voy a utilizar*”.

Que nuestros alumnos y participantes quieran más de nosotros, que nos busquen incluso: “*Oye, ¿cuándo tienes otro curso?*”, y estén atentos. **Que te recomienden a terceros.**

5. **Tener alumnos:** Y pongo muchos signos de exclamación porque parece algo obvio y, sin embargo, no lo es. Mi experiencia me dice que muchos formadores dedicamos mucho tiempo a adquirir conocimiento, a adquirir experiencia, a diseñar nuestros programas, hacer unas presentaciones muy bonitas, muy trabajadas, unos materiales de apoyo, estupendos, incluso formándonos en habilidades propias también de la profesión o de formación en oratoria, en teatro, uniendo disciplinas. Y hay una parte que no me suele gustar tanto que es la parte de buscar alumnos.

En mis formaciones, cuando hablo de esto, suelo bromear diciendo: *“Y ahora me vais a perdonar porque voy a decir una palabrota (palabra mal sonante), es imprescindible, VENDER, HACER MARKETING.”*

Sin alumnos, no hay cursos; sin cursos, no hay contribución, ni ejercicio de mi pasión, ni impacto personal, ni profesión, si mi apuras, ni formador.

Y ahora que ya usamos todos el mismo lenguaje, que ya sabemos de qué hablamos cuando nos referimos a **“Formador Profesional que Vive Bien de Ello”**, podemos pasar a conocer los 7 pasos para conseguirlo.

1. CONVIÉRTETE EN UN EXPERTO

“Un experto es alguien que sabe más y más sobre menos y menos.”
Neil Gaiman

Si ya lo eres, ¡felicidades!, tienes el primer paso cumplido, puedes pasar al siguiente, si no, ponte a ello, ¡ya!

¿Qué me convierte en experto? El conocimiento atesorado a lo largo de tu vida en un tema concreto. ¿Solo? No. La experiencia profesional o personal, tus vivencias personales, los momentos vitales que han supuesto un reto para ti y de los que has aprendido.

Todos tenemos experiencia, vivencias, aprendizajes que son la base desde la que nos podremos convertir en formadores de terceros.

Un experto:

1. Se centra en un nicho o problema concreto que sabe resolver.
2. Tiene una experiencia personal, de éxitos y de fracasos (con aprendizaje)
3. Atesora mucho conocimiento teórico y práctico de su campo de expertise
4. Sabe solucionar problemas prácticos (método)

¿Y si no soy experto en nada? No te creo. ¿Eres padre o madre? ¿Has superado una enfermedad tuya o de un familiar? ¿Te han despedido y has vuelto al mercado laboral? ¿No has conseguido trabajo y has creado una empresa?...



Coge un papel y un bolígrafo y empieza a escribir.

Deja a un lado a tu “crítico”, sin filtrar, déjate fluir y escribe todo lo que sabes hacer, todos los conocimientos que has aprendido, todas tus experiencias vitales de las que has salido bien librado y de las que no (pero has aprendido), todo aquello que te sale muy bien de forma natural o aprendida.

Déjalo ahí y pasemos al siguiente paso, luego concretaremos.

2. DESCUBRE QUE TE APASIONA

“Nada grande se ha hecho en el mundo sin una gran pasión.”
Georg Wilhelm Friedrich Hegel

¿Y qué es la pasión? La pasión nos hace disfrutar con alegría y optimismo de la vida, nos da placer y pone a nuestro alcance motivos extraordinarios para hacer las cosas y no para tratar de demostrar que no se pueden hacer. Es la gran motivación por lo que hacemos y por lo que soñamos. La pasión es vida, poner pasión en lo que hacemos es hacerlo nuestro de verdad, es entregarnos sin límite, poner en ello nuestros cinco sentidos.

Creo que sin pasión, sin estar conectados, sin que te mueva, sin sentir el entusiasmo, es muy difícil vibrar con lo que haces, sin ella solo queda oficio.

Al inicio de mi camino como formador, impartí cursos que no me apasionaban, por miedo a no trabajar. Y lo hice durante bastante tiempo, hasta que me di cuenta de que esto es *“pan para hoy y hambre para mañana”*.

Obtenía buenos resultados en las encuestas, era bien valorado por los clientes, bien valorado por los alumnos, hacía un trabajo muy profesional. Sin embargo, no terminaba de despegar, no disfrutaba de lo que hacía.

Desde que tomé la decisión de trabajar solo resolviendo aquellos problemas que me apasiona, con los que vibro, disfruto aunque tenga que repetir el mismo taller muchas veces en un cliente. Vivo cada edición como una nueva experiencia.

Incluso, en ocasiones, en mitad de un taller, me paro y tomo conciencia de *cómo estoy* y me doy cuenta de que haría lo que estoy haciendo incluso aunque no me pagaran, en ese momento estoy disfrutando tremendamente, me siento vivo. Y eso se transmite, la pasión es contagiosa, también el aburrimiento y el tedio, ¡cuidado con ello!

¿A qué te empuja la pasión?

1. Comunica “*vida*” (más que conocimiento)
2. Parte de la propia conciencia de valor en lo que aporta
3. Se comunica desde la integridad y la honestidad: dando lo que es y prometiendo aquello que puede cumplir
4. Contagia su motivación y energía para ser palanca de cambio.



Descubre qué te apasiona. De nuevo ponte a escribir sin filtrar, deja tu mano fluir y escribe qué te encanta hacer, con qué disfrutas, haciendo qué cosas te diviertes de verdad. Si fueras millonario y no necesitaras más dinero, qué cosas seguirías haciendo por el mero placer de hacerlas, porque te dan vida.

Cuando termines, recupera la hoja del paso anterior. Pon ambas en común y busca lo que está en ambos lados: de lo que sabes y además te apasiona. Ese es tu nicho, ese es el problema que sabes resolver. **Ahí eres experto y además forma parte de tu misión personal.**

¿Has encontrado lo que te apasiona pero consideras que te falta expertise?



¡Súbete a hombros de gigantes!

Busca en el mercado los libros más significativos sobre el tema que te interesa. Habrá 4 ó 5 personas posicionadas como expertos en ese tema. Te sorprenderá descubrir que suelen ser personas generosas. Encuentra publicaciones con las palabras: claves para..., como conseguir...

Compra 5 ó 6 libros, ponte un calendario y léelos con un lápiz en la mano, subrayando y sacando el máximo jugo posible a sus enseñanzas. Te aseguro que cuando termines serás uno de los mayores expertos en ese tema.

3. MUÉSTRATE AL MUNDO

“Quizá, el camino más directo para conquistar la fama sea el afirmar con seguridad y pertinencia y, por cuantos modos sea posible, el haberla conquistado.”
Giacomo Leopardi

Lo primero que tiene que pasar es que creas en ti, si no te falta congruencia, eres un fraude. No te vendas por lo que no eres, lo que eres ya es suficientemente grande.

Y lo segundo, parece obvio, pero ser un experto sobre algo y que no lo sepa nadie, no es suficiente.

Durante años me dediqué a potenciar la marca de mi empresa, Actitudine, a posicionarla en el mercado. Y sin embargo, en más de una ocasión me encontré con que un contacto personal, un amigo había contratado a otra empresa en algo relacionado con mi expertise.

Por tanto, ¡tan importante como ser experto es que el mundo lo sepa!



¡No te lo guardes para ti! Cuéntaselo a todo el mundo, a tu familia, a tus amigos, a tus compañeros, a tus conocidos, en las redes sociales.

Actúa como un experto: publican contenidos, crea un blog u ofrécete a participar en los de otros. No te digo nada si escribes un ebook, un libro...

Participan en foros relevantes (grupos, asociaciones) sobre el tema en el que quieras posicionarte.

Consigue referencias y testimonios en tu campo de maestría: clientes, colegas, amigos que saben que eres un experto...



Pero es que no he hecho todavía ninguna formación, ¿Cómo consigo referencias?

Pide a los que te conocen que hablen de ti, hasta tu primer curso, después del primero, consigue los testimonios antes de que se marche del curso.

4. CONVIERTE TU EXPERTISE EN UNA SOLUCIÓN A UN PROBLEMA REAL

“Aprendizaje es experiencia, todo lo demás es solo información.”
Albert Einstein

Recuerda tu época de estudiante, ¿cuántos profesores pasaron por tu aula, sobre todo si estuviste en la universidad, que eran grandes catedráticos, enormes expertos y a la vez aburridos como para quedarte dormido en clase? Yo, muchos. Y también asistí a las clases, de profesores incluso becarios que sabían mucho menos, pero eran didácticos, comunicaban bien y te hacían apasionante la asignatura.

Sólo el conocimiento no te llevará a ser un gran formador. El conocimiento te convierte en experto. **Para convertirlo en aprendizaje es vital aprender a crear soluciones formativas únicas.**

Y qué hace un gran formador:

1. Aporta resultados reales, contrastables y medibles a través de su formación
2. Crea rutas de aprendizaje únicas, talleres y cursos, que satisfacen necesidades concretas de públicos específicos
3. Se convierte en autor de sus propias propuestas formativas para aportar su sello personal, sus herramientas y su forma de hacer
4. Facilita que el aprendizaje pueda ser puesto en práctica fuera del aula para que haya una ganancia real en la vida del día a día

Lo mejor que puedes aportar como formador es saber cómo solucionar problemas prácticos. Tener un método de acción que puedas transmitir a otro para que siguiendo el paso a paso que le das, pueda replicar lo que tú ya has hecho y obtener los mismos resultados.

Esto para mí divide a los formadores en dos grupos claros, en dos grandes grupos: aquellos que se lo saben en teoría y lo saben en la práctica.

Alguien que ha sido capaz de desarrollar experiencia para solucionar problemas, alcanzar resultados y ha detectado el método que hay detrás de su éxito, tiene algo muy valioso para entregar a terceros.

Y si me conoces de antes, me habrás oído hablar de Formación con un P.A.R., conecta un problema con un resultado a través de una acción, la P de problema, la R de resultado y la A de acción formativa.

En la medida en que seas capaz de solucionar grandes problemas estarás en el mercado de los grandes cursos, de los grandes talleres. Si aportas grandes resultados, estarás en la división de los grandes talleres. Si sólo aportas el contenido, estarás en la segunda o tercera división y con vías a ir extinguiéndote poco a poco. Toma conciencia de esto.



¡Encuentra el método!

Piensa en aquello que hayas sido capaz de conseguir en tu vida. Investiga, analiza y modela cómo lo hiciste.

Encuentra el modelo, los pasos que seguiste para tener éxito, conviértelo en algo que otros puedan replicar, y tienes un camino de éxito para terceros.

*Ya no tendrán que dar un salto de fe, creer que es posible porque tú lo hiciste, les puedes contar el cómo se hizo no sólo el resultado. **Has encontrado la solución a un problema.** ¡Compártela con otros!*

5. DOMINA EL MARKETING DE LA FORMACIÓN

“Acércate a cada cliente con la idea de ayudarlo, resolverle su problema o lograr su meta y no para venderle un producto o servicio.”

Brian Tracy

Con tu audiencia para hacer llegar tus propuestas de forma. Utiliza todos los canales a tu alcance. Y cuéntalo de forma que las personas quieran lo que tú ofreces.

No hables de ti, habla de ellos. Solemos llenar nuestras propuestas de contenido, de lo que hacemos, de los modelos que utilizamos y esto es hablar de nosotros, no es hablar de lo que aportamos al cliente.

¿Para qué sirve? ¿Qué es lo que hace? y ¿en qué contribuye a la vida de la persona que recibiese esa formación?

Exprésate en términos de beneficios, detecta el problema del cliente, ofrecer un resultado y dale la acción que conecta ese problema con esa solución.

Y ahora te voy a dar una “*mala noticia*”, lo sé, a mí también me lo contaron y no quise creerlo. **Dedica el 80% de tu tiempo a vender y solo el 20% a diseñar.**

Eso es, justo al revés de lo que hacemos la mayoría de los formadores. Porque crear nos emociona, nos hace sentir vivos y vender no, vender lo asociamos con nuestros recuerdos de esos vendedores con la enciclopedia en una cartera pateándose las calles.

Pues cambia el chip: “**Vender es servir**”. ¿No crees en ti? ¿No crees que tienes algo que puede ayudar a muchas personas que no saben resolver un problema importante para ellos? ¿No tienes una misión de contribución al bien común? Pues no tienes derecho a guardarlo en un cajón, tienes la obligación de hacer lo posible por compartirlo.

Cuanto mejor marketing haces, cuanto más tiempo dedicas a elegir tu mercado, tu nicho, tu cliente ideal, ese al que puedes satisfacer mejor, a darte a conocer, a crear tu marca, a posicionarte, en definitiva, a conseguir ponerte delante de las personas cuyo problema puedes resolver, más posibilidades tienes de vivir bien de tu profesión.

Porque un curso no es caro ni barato por sí mismo, sino en función del valor que aporta, del problema que resuelve. Grandes problemas, precios grandes. Pequeños problemas, precios pequeños.



Vuelve a coger tu cuaderno.

Si no lo has hecho ya, analiza qué problema resuelves con tu expertise, defínelo claramente.

A continuación, concreta qué solución aportas, qué resultados van a obtener tus alumnos con el método que tú has diseñado.

Y ahora céntrate en tu cliente, quién tiene ese problema, cuáles son sus características: edad, nivel educativo, situación profesional... hasta tener a tu cliente ideal.

Otro paso, ¿dónde está?, ¿se reúne en algún sitio? ¿participa en algún foro? ¿utiliza alguna red social? ¿Cómo y dónde puedo comunicarme con él?

Y por último, vamos al método que vas a utilizar, a lo tuyo, a la niña de tus ojos. Haz un listado con las características de ese servicio (porque estamos en el mercado de los servicios no de los productos). ¿Ya lo tienes? ¡Bien! Pues así no sirve ;-)

No se lo cuentes a nadie. Antes convierte cada una de esas características en beneficios para tu cliente. Recuerda: no hables de ti, habla de ellos.

¿Y qué diferencia hay entre una característica y un beneficio? Una característica: "Conexión por fibra óptica"; un beneficio: "te permitirá ahorrar tiempo y ser más eficiente al descargar y subir archivos 10 veces más rápido que con ADSL".

Y ahora sí, ve allí (físicamente y online) a donde está tu cliente y cuéntale todos los beneficios de tu curso, que problema resolverá y cuál será el resultado.

6. FACILITA EL APRENDIZAJE E IMPACTA A TU AUDITORIO

“Lo que estás haciendo habla tan alto que no oigo lo que dices.”

Ralph Waldo Emerson

¿Y cómo se hace? ¿Cómo se facilita el aprendizaje? Algunas pistas...

Primero: entrega el contenido justo, con las herramientas necesarias, y genera actitudes de aprendizaje y logro para la aplicación de lo aprendido.

- ✓ **Saber:** el contenido: lo justito, lo necesario, ¿cuáles son los conceptos que no se pueden perder?
- ✓ **Saber Hacer:** herramientas: técnica, cómo poner en práctica lo aprendido
- ✓ **Querer Hacer:** consigue que quieran, que se sientan seguros, que se sientan confiados.

Segundo: impacta con tu comunicación llegando al corazón de tu audiencia y deja huella. No basta con hablar a su cerebro, **para que haya cambio o exista aprendizaje real tienes que tocar la emoción.**

Tercero: Integra afecto y efecto, energía y clima con aprendizaje. Reconozco que no es fácil conseguir la “mezcla” exacta.

- ✓ el **afecto** es el cariño, el ambiente que creas en un aula, las ganas de compartir, que se sientan seguros para explorar, que haya entusiasmo, que haya buen humor.
- ✓ Y el **efecto** es cómo consigo transmitir lo que quiero ¿Cuál es el aprendizaje, cuál es la vivencia, cuáles son los cambios que quieres conseguir?

Si te vas a un extremo, serás el más simpático pero no conseguirás aprendizaje, si te vas al otro, a intentar transmitir aprendizaje sin cuidar el cómo, puede ser que no lo consiga porque no hay el clima adecuado para el aprendizaje se produzca.

Cuarto: haz que el **aprendizaje se convierta en una experiencia de descubrimiento y disfrute.** La mejor manera de que alguien aprenda es que aprenda por sí mismo, que descubra, que se quede impactado.

Regálales que descubran su no sé. El *no sé* es la puerta al aprendizaje. Y desde ahí, te escucharán y estarán dispuestos a aprender. Y que sea de disfrute, desde el juego se aprende mucho mejor.

Y si haces esto, conseguirás uno de los feedback más maravillosos para un formador: **tus alumnos se convierten en fans, quieren más y lo recomiendan y esto es algo grandísimo.**

Y esto es uno de los mayores regalos que nos podemos llevar, cuando la gente está tan agradecida, tan transformada por lo que ha vivido, que se convierten en auténticos fans...quieren más y lo recomiendan: "*Oye, ve a este taller, no te lo puedes perder porque es fantástico*".



¡Ya!, ¿Y cómo hago todo esto? ¿Por dónde empiezo? "Cómete el elefante a trozos."

- ✓ *Decide que **conceptos** tienes que dar sí o sí, qué es vital que se lleven para cumplir con la promesa que les has hecho.*
- ✓ *Selecciona qué **herramientas** son necesarias para poder poner en marcha ese aprendizaje.*
- ✓ *Divide el tiempo que tienes en **módulos** de aproximadamente dos horas, sin hacerte trampas, descuenta primero los descansos, el tiempo para abrir el curso y presentarte a ti mismo, el tiempo para cerrar el curso.*
- ✓ *Organiza el contenido en esos **módulos** de tiempo.*
- ✓ *Diseña cada **módulo** con su concepto clave y su herramienta.*
- ✓ *Incluye una **dinámica o historia en cada módulo**. No hace falta que todas sean grandes dinámicas o largas historias. Pero las dinámicas cumplen dos funciones, mantienen la energía del grupo y hacen que los alumnos aprendan de su propia experiencia. Y las historias son el "pegamento" del aprendizaje.*

Al cabo del tiempo, no recordarán los maravillosos conceptos que les diste, pero sí las experiencias que vivieron y las historias y anécdotas que les contaste.

7. COMPROMÉTETE CON TU OBJETIVO

“Si de verdad vale la pena hacer algo, vale la pena hacerlo a toda costa.”
Gilbert Keith Chesterton

Compromiso, Juega al 100%. A 99º grados el agua está muy muy muy caliente, pero no produce vapor, no puede mover el motor de un barco. Un grado marca la diferencia.

Comprométete Con Tu Pasión. No te dejes algo para luego. Cuando te pongas con un proyecto, hazlo dándolo todo. El riesgo de hacer las cosas a medias es que nunca sabrás si hubieras llegado haciéndolo a tope. Un grado en tu compromiso puede ser la diferencia entre un éxito y un fracaso.

Haz Lo Que Hay Que Hacer. Si es momento de vender, vende; y si es momento de diseñar, diseña; si cometes un error, reconócelo, aprende y rectifica. Si te haces consciente de que te falta formación en algún área, fórmate.

Haz Primero Lo Primero. En muchas ocasiones la tentación es hacer primero lo que más nos gusta, en vez de primero lo que es necesario e importante

No Existen Fracasos Sólo Fases Intermedias Hacia El Éxito. Porque lo de conceptualizarlo algo como fracaso es dañino para el alma. No, es un paso más, un estadio intermedio, encontraste un camino por el que no vas bien. Prueba otro.

Pon Foco En Las Oportunidades más que en los problemas. Siempre hay oportunidades. Hay que entrenar a la mente para que busque más allá de la dificultad, para ver: "¿Y esta dificultad a qué oportunidad me puede estar abriendo?"



*Y de nuevo la misma recomendación que en el apartado anterior. “**Cómete el elefante a trozos.**”*

Convierte tu sueño en un objetivo, haciéndolo concreto, cuantificable y poniéndole fecha.

*Divídelo en tareas concretas lo más pequeñas posibles y aún más importante con **un para qué**, tu cerebro necesita tener una razón para ponerse en marcha.*

Prioriza las tareas, utiliza una escala para ordénalas por su importancia y urgencia.

Agenda las acciones reservando un espacio para cada una con fecha y duración.

Un paso después del otro, con el foco puesto en el objetivo que quieres conseguir y con la mirada en la próxima tarea.

Celebra cada éxito que consigas. Cada tarea cumplida es un éxito para llegar a tu meta. Celébralo y prémiate. Estamos muy acostumbrados a poner foco en lo que no logramos y nos cuesta ver lo conseguido.

*Y por último, como dice el Maestro Yoda: “**Hazlo o no lo hagas, pero no lo intentes**”. Destierra la frase: “Lo intentaré” de tu vocabulario. No le des ni media opción a tu cerebro de pensar que podrías no conseguirlo.*

Espero que hayas disfrutado de la lectura y que te sea útil para conseguir tu meta.

Si has decidido ser formador profesional y vivir bien de ello. ¡Adelante! Ponte a ello, sin prisa pero sin pausa. No lo intentes. ¡Hazlo!

Permíteme un último regalo, una frase para la reflexión que, en mi opinión, todo formador debería tener en mente:

*“Educar a los hombres no es como llenar un vaso,
es como encender un fuego”.*

Aristófanes

¡No te olvides de Ser Feliz hoy también!



Miguel Ángel Romero