

5. METODOLOGÍA Y VALOR AGREGADO.

CAPACITADORES E INSTRUCTORES METODOLOGÍA QUE EMPLEAN EN LOS PROGRAMAS DE CAPACITACIÓN TRASCENDENTAL “VALOR AGREGADO” PLUS EFECTIVO “CAPACITACIÓN EFICAZ - TÉCNICA INFALIBLE”

¿**Por qué** los programas de capacitación que en forma regular se dictan a los funcionarios en las instituciones públicas y privadas, por lo general **cumplen muy poco** con los objetivos planteados, por ejemplo lograr que los participantes desarrollen sus capacidades, habilidades, potencialidades y su talento humano?...

¿**Por qué** las capacitaciones ejecutadas **no logran** de una manera eficaz que los funcionarios **adquieran una cultura** de calidad en los servicios que prestan, calidez en la atención al usuario-cliente interno y externo, implantar una cultura de **eficiencia y productividad** en su trabajo, y orientarlos y direccionarlos hacia el servicio de excelencia?...

¿**Cómo** logramos que la nueva información impartida en un **programa de capacitación y entrenamiento sea curso, taller o seminario**, alcance “altos niveles” de ASIMILACIÓN, RETENTIVA Y ENTENDIMIENTO por parte de los participantes?...

...UTILIZANDO LA METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE “TÉCNICA DEL SUBCONSCIENTE”

Pero, para entender en forma clara y objetiva como funciona esta **poderosa herramienta de aprendizaje** llamada “**TÉCNICA DEL SUBCONSCIENTE**”, primeramente debemos comprender como funcionan los 3 tipos de mentes con las que vienen equipados los seres humanos:

Mente Consciente, Mente Subconsciente y Mente Inconsciente.

A. MENTE CONSCIENTE:

La **mente consciente**, es la más conocida de todas, es la mente en la cual desarrollamos directamente las inteligencias convencional y emocional, y por medio de la cual adquirimos los conocimientos y la experiencia.

También se denomina a la **mente consciente**, como la “**mente lógica o racional**”. Es la que nos permite tomar **decisiones acertadas** en determinados instantes, con base en las condiciones y el análisis que se pueda realizar sobre ellas.

La **mente consciente** es la que usamos para saber cómo hacer lo que pensamos hacer. Es la mente con la que prestamos atención a los detalles y con la cual llevamos a cabo nuestras acciones.

Por ejemplo usamos nuestra **mente consciente**, para decidir si cruzar o no la calle, dependiendo si vemos o no tráfico en determinado momento.

La **mente consciente** muchas veces hace uso de los recuerdos y las memorias almacenadas en el cerebro, por lo que tiende a desarrollar y mejorar sus habilidades con el tiempo. Pero lo más interesante es que mientras más se **desarrolla una habilidad** en forma **consciente**, esta se vuelve más **subconsciente** e incluso hasta **inconsciente**.

B. MENTE SUBCONSCIENTE:

La **mente subconsciente** por su parte, es la “**mente emocional**”. Es aquella que se deja llevar por los gustos, los deseos y el corazón, **subconscientemente** creamos fuertes **enlaces neuronales** hacia ciertas cosas, situaciones y personas.

Por ejemplo, intente cambiar de lugar el bote de basura de su cocina o de su dormitorio y verá cómo le tomará al menos unos días acostumbrarse a su nueva ubicación. Esto ocurre debido a que la **conexión neuronal** se había **fortalecido** y de manera **subconsciente** conocíamos su lugar, por lo que no teníamos que pensar **conscientemente** en dónde tirar la basura.

Otro ejemplo, mientras más realice y perfeccione una acción, un ejercicio, un trabajo, etc., **conscientemente**, este se vuelve más **subconsciente**, y en muchas ocasiones se convierte en **inconsciente**, entonces la repetición constante de una acción o de un pensamiento, llega a **poseionarse** en la **mente subconsciente** de la persona, y este es precisamente uno de los teoremas básicos de la **PNL**.

Pero no solo ocurre con las acciones del día a día, ocurre también con nuestros sentimientos. Cuando nos habituamos a estar con alguna persona, a intercambiar emociones y momentos valiosos, nuestra **mente subconsciente** va fortaleciendo sus **conexiones neuronales** hacia esa persona y posteriormente puede llegar a surgir el amor y el afecto.

Es por eso que es tan duro para una madre perder a un hijo, porque la **conexión neuronal** que se desarrolló es sólida como roca, y se empezó a crear desde la mismísima fecundación.

Nuestra **mente subconsciente** es la encargada de obligarnos a llevar a cabo acciones que consideramos irracionales, por ejemplo es la que **nos impulsa** en ocasiones a comprar cosas innecesarias, o la que nos hace sentir celos o ira. Es la encargada en sí, de nuestros sentimientos, pues es la **mente que nunca olvida**. A través de la **mente subconsciente**, se tiene acceso a todos los recuerdos que el cerebro ha almacenado.

Si quiere **conscientemente** recordar todo lo que ha hecho en su vida, lo más probable es que lo encuentre bastante complejo. Pero cosas que incluso usted creía que había olvidado, las puede recordar si logra tener un acceso a esa **mente subconsciente**, como por ejemplo cuando hablamos con un viejo amigo de experiencias pasadas.

Estas conversaciones en sí mismas **crean atajos** a la información almacenada en nuestro cerebro (nuestros recuerdos), y los traen de vuelta desde la **mente subconsciente** a la **mente consciente**. Es gracias a la **mente subconsciente** que podemos recordar cosas abstractas como sentimientos, como nos sentimos en cierto lugar o con ciertas personas, asociar recuerdos con los olores, etc.

Por ejemplo, es usual que los vendedores logren a través de la **persuasión** comunicarse con nuestra **mente subconsciente** para crear en nosotros la **necesidad** y el **deseo** de compra, haciéndolo de una manera que resulte atractiva e incluso amigable.

Cuando un vendedor profesional intenta vender su producto, lo hace comunicándose directamente con la **mente subconsciente**. Y es por eso que en ocasiones compramos productos que no necesitamos y con un mayor costo que otros productos de las mismas características y beneficios, todo depende de la comunicación interna.

No solo las demás personas pueden comunicarse con nuestra **mente subconsciente**, también nosotros mismos podemos hacerlo, aunque es un poco complejo este proceso. Existen ciertas técnicas como la “**Programación Neurolingüística PNL**”, que permiten programar o reprogramar, es decir “modificar” nuestra manera **subconsciente de pensar y de creer**, resultando muy útil cuando queremos alinear nuestros **pensamientos, sentimientos, emociones, palabras y acciones** (circulo cíclico del poder) para nuestro beneficio.

Los **camino neuronales** que componen la **mente subconsciente**, por lo regular son fuertes y vienen programados, no sólo desde nuestros antepasados a través de la genética, sino también desde nuestra infancia, a través de nuestros aprendizajes.

C. MENTE INCONSCIENTE:

Finalmente nuestra **mente inconsciente**, es la más primitiva de todas. Es aquella que almacena todas aquellas experiencias vividas por nuestra especie en sus millones de años de existencia y evolución.

Es la encargada de gestionar actos de tipo fisiológico tales como la respiración, fácilmente usted puede controlar de manera **consciente** su respiración y aumentar, disminuir o detener su ritmo en cualquier momento. Pero cuando no lo hace y está ocupado en otras actividades, su **mente inconsciente** toma el control y le permite seguir viviendo, colocándolo en una especie de “**piloto automático**”.

Por ejemplo, cuando usted está durmiendo no piensa en respirar, porque simplemente su **mente consciente** está “dopada”. Esta mente está viviendo un trance que las otras **dos mentes le imponen**, con el objetivo de brindar descanso al cuerpo, y tal como recientemente se ha descubierto, consolidar memorias a largo plazo.

La **mente inconsciente**, es la que por ejemplo le hace cerrar los ojos cuando detecta algún peligro potencial acercándose a su rostro. O la que hace que usted mueva sus brazos para protegerse la cara cuando alguien intenta golpearle. En definitiva, es una **mente reactiva** y cuyos **patrones de acción** están determinados por situaciones y vivencias milenarias.

Inconscientemente realizamos todo tipo de cosas que incluso hoy en día podrían considerarse obsoletas conforme al avance intelectual de nuestra especie. Es la encargada de hacernos sentir placer y dolor, es la mente encargada de ubicarnos en nuestra **zona de confort** y de alejarnos de los **displaceres** de la vida.

A pesar de que también es posible comunicarse con esta mente, y hasta cambiar su **forma de dominar nuestras acciones**, es la más compleja de todas, debido a que sus funciones vienen determinadas por una **genética increíblemente fuerte**, de muchísimos años de aprendizaje y acondicionamiento.

EMPLEO DE LA TÉCNICA DEL SUBCONSCIENTE

Una vez que usted ya conoce y entiende los **3 tipos de mentes**, sus características y su forma de operar, es oportuno explicar en qué consiste esta “metodología de aprendizaje” denominada “**TÉCNICA DEL SUBCONSCIENTE**”.

Todos los tipos y modalidades de **capacitación y entrenamiento** sean **cursos, talleres o seminarios**, se los realiza basados en **dos plataformas pedagógicas**, los cuales proveen un **VALOR AGREGADO** de suma importancia, aportando enormes beneficios a los participantes:

- 1. Programación Neurolingüística “PNL”**
- 2. Inteligencia Emocional**

A través de estas plataformas se logra **altos niveles de eficacia en la asimilación y luego en la retención** de la información impartida en el programa de capacitación.

SIN USAR LA TÉCNICA DEL SUBCONSCIENTE:

En condiciones normales, es decir **sin emplear** esta nueva técnica, la información ingresa primeramente a la **mente consciente** a través de los sensores de comunicación o canales de recepción, es decir los 5 sentidos (vista, oído, gusto, tacto, olfato).

Allí la información empieza a divagar, a volverse volátil, a disiparse y a perderse, en otras palabras no hubo la suficiente “**fuerza e impacto**” para que esta información pase de la **mente consciente** a la **mente subconsciente**; hablando coloquialmente “le entró por el un oído y le salió por el otro, no entendió nada”.

Siendo más explícitos, el **seminario, taller o curso** dictado **no cumplió con sus objetivos** o cumplió muy poco, fue una **gestión infructuosa** que se tradujo en pérdida de tiempo, logística y especialmente **recursos económicos**, y lo que es peor obteniendo niveles de RETENTIVA Y ASIMILACIÓN DEL CONOCIMIENTO que no superan el 40% de eficacia.

USANDO LA TÉCNICA DEL SUBCONSCIENTE:

En cambio mediante una **estrategia previamente planificada**, y por supuesto implementando la “**TÉCNICA DEL SUBCONSCIENTE**” con todas sus herramientas, logramos que la información que en este momento se encuentra en la **antesala del cerebro** es decir en la **mente consciente**, pase inmediatamente a la **mente subconsciente** para ser primeramente **procesada** y luego **almacenada o guardada**, allí permanecerá para siempre o hasta cuando la **mente consciente** necesite extraer y recuperar esa información, o hasta cuando sea reprogramada “artificialmente”.

La **mente subconsciente** es como el **disco duro de un computador**, allí se almacena absolutamente toda la información de nuestra vida desde cuando estábamos todavía en el vientre de nuestras madres, inclusive mucho antes (información genética).

EN LA PRÁCTICA:

Por lo tanto la **TÉCNICA DEL SUBCONSCIENTE** procura que a través de la utilización de varias tácticas y herramientas comunicacionales, toda la información obtenida en un **programa de capacitación** se procese y almacene en ese “**disco duro del cerebro**”, es decir en la **mente subconsciente** para siempre o hasta que se la necesite recuperar.

De acuerdo a los últimos estudios de las **NEUROCIENCIAS**, la mente de un ser humano tiene aproximadamente 60.000 pensamientos al día, en una impresionante telaraña de **multiprocesos** que operan dentro de la **red neuronal**, los mismos que se generan inclusive cuando la persona está en **estado de sueño**, y obviamente en el **estado de vigilia**, de esta cantidad solo los pensamientos más recurrentes y más preponderantes son los que regresan a la **mente consciente**.

Estos pensamientos y los que se generan en **tiempo real** en la **mente consciente**, solo se pueden **sostener durante 7 segundos** en promedio, es decir son pensamientos inestables, por esta razón la **recepción y asimilación** de la información que se imparte en un **programa de capacitación común y corriente** va a ser bastante baja.

Lo que se logra con base en las técnicas de la **PNL**, es **acondicionar la mente consciente** para que cada pensamiento se sostenga en ella el mayor tiempo posible como mínimo entre **15 a 20 segundos**, pero en forma **impactante**. De esta manera la información obtenida en el momento, podrá ser **procesada y almacenada** en forma eficaz, en la **mente subconsciente** o el “disco duro del cerebro”.

La información guardada y una vez que se necesite recuperarla desde la **mente subconsciente**, podrá ser usada por ejemplo, en el trabajo, poniendo en práctica todos los conocimientos adquiridos en la capacitación recibida, siendo más eficientes y productivos, realizando trabajos con mucha más calidad, en el desarrollo de sus potencialidades, en su crecimiento personal y profesional, en su formación como funcionario de alto rendimiento, etc., en definitiva logrando aportar enormes beneficios que conducen al **fortalecimiento de la institución**.

METODOLOGÍA GENERAL:

1.	Sistema modular
2.	Aportaciones teóricas
3.	Presentaciones Power-Point y Prezi
4.	Actividades prácticas individuales y grupales
5.	Dinámicas aplicadas cognoscitivas y motivacionales
6.	Desarrollo con equipos de audio-video
7.	Evaluación al participante al finalizar cada módulo

METODOLOGÍA ESPECÍFICA Y HERRAMIENTAS:

Entre las tácticas, herramientas y metodología específica más eficaz que hacen que la “**TÉCNICA DEL SUBCONSCIENTE**” sea viable, constan:

1.	Técnicas de programación y reprogramación a través de PNL (DIRIGIDA)
2.	Técnicas de auto-programación del subconsciente
3.	Uso de lenguajes de comunicación convencionales y alternativos
4.	Utilización preferencias de lenguaje VAK (VISUAL, AUDITIVO Y KINÉSICO)
5.	Utilización de canales de alto impacto (VISUAL, VOCAL, VERBAL, MENTAL)
6.	Exposición visual de tarjetas (TEXTOS E IMÁGENES)
7.	Inserción de mensajes subliminales verbales, auditivos (GRABACIONES - AUDIO)
8.	Manejo conceptual de la intención y el impacto
9.	Inducción a las afirmaciones y visualizaciones
10.	Empleo de herramientas de aprendizaje: Coaching, Training, Método del Caso y Role-Playing (JUEGOS DE ROL - AUTOANÁLISIS - CLÍNICAS)
11.	Persuasión condicionada (INCENTIVOS)
12.	Intimidación real y simulada (EVALUACIÓN FINAL, EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO)
13.	Sistema cíclico “El círculo del poder” (PENSAMIENTO, SENTIMIENTO, EMOCIÓN, PALABRA Y ACCIÓN POSITIVA)

CARACTERÍSTICAS COMUNICACIONALES:

Transmisión comunicativa de “**alto impacto**”, significa, que el capacitador, trainer o coach, al dictar el programa lo hace utilizando todas las variables que se enlistan a continuación, con lo cual logra que la información se almacene directamente en la mente subconsciente de los participantes:

- INTENCIÓN ● ENERGÍA ● ENTUSIASMO ● PASIÓN ● EXPRESIÓN CORPORAL
- GESTICULACIÓN ● TONO Y VOLUMEN DE VOZ ● RELACIÓN CAUSA - EFECTO
- ACCIÓN - REACCIÓN ● MARCA PERSONAL ● PARTICIPACIÓN ACTIVA ● DINÁMICA
- ALEGRE ● DIVERTIDA ● FUERTE IMPACTO EMOCIONAL ● INTERACTIVA ● DIÁLOGO DE 2 VÍAS ● NO MONÓLOGO ● FEEDBACK ● RETROALIMENTACIÓN CONSTANTE.

ANÁLISIS DE FACTORES:

Para complementar esta **estrategia de aprendizaje eficiente**, previamente se realiza el análisis de factores relacionados con la motivación intrínseca y extrínseca, así como de los factores endógenos y exógenos que influyen en una eficaz recepción, asimilación y retentiva del conocimiento impartido en un programa de capacitación y entrenamiento.

Como resultado de estos análisis, se preparan algunos otros insumos para que la capacitación programada logre sus objetivos finales.

LAZO NEURONAL:

Con las técnicas y tácticas explicadas, se logra **ESTABLECER UN PODEROSO LAZO NEURONAL** en los participantes, colocando a sus mentes en un **estado altamente receptivo**, logrando que sus sensores de recepción y comunicación permanezcan abiertos, manteniendo a los participantes **siempre atentos y pendientes**, lo cual otorga facilidades al capacitador para lograr persuadirlos, impactarlos, convencerlos, influenciarlos e inclusive conmoverlos, consiguiendo así que ellos **recepten, asimilen, procesen y guarden** la mayor parte de la información entregada, en su **mente subconsciente**.

La “**TÉCNICA DEL SUBCONSCIENTE**” es una **INNOVADORA TÉCNICA DE APRENDIZAJE CONSCIENTE E INCONSCIENTE** la cual repercutirá en una mayor **eficiencia y productividad** de los funcionarios y por ende de la institución.

Para obtener información detallada, llamar ahora o visite la web:

www.fortalecerconsulter.com



Consultor Institucional
Planificador Estratégico
Coach-Trainer

“**ESPECIALISTA EN GESTIÓN DE CALIDAD Y PRODUCTIVIDAD INSTITUCIONAL Y CORPORATIVA**”