

Jornada Formadores Internos Sabadell Campus 2017

Dirección de Formación de RRHH
23 y 24 de febrero de 2017

- 1. Taller ¡Digitalízate! Tecnología y formación**
- 2. Taller ¡A jugar!! Como el juego nos ayuda a aprender**
- 3. Taller ¡A pensar! Cómo desarrollar la creatividad**
- 4. Taller El arte de la comunicación**

Taller ¡Digitalízate! Tecnología y formación.

Inés Navarro y Carme Sensat

Jornada Formadores Internos Sabadell Campus

Dirección de Formación de RRHH
23 y 24 de febrero de 2017

***No estamos en una era de cambios,
estamos en un cambio de era***

Transformación digital



Desde 1977 ...el PC

Transformación digital

1990 1998 1999 2000 2001 2003 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013

www



Linked in



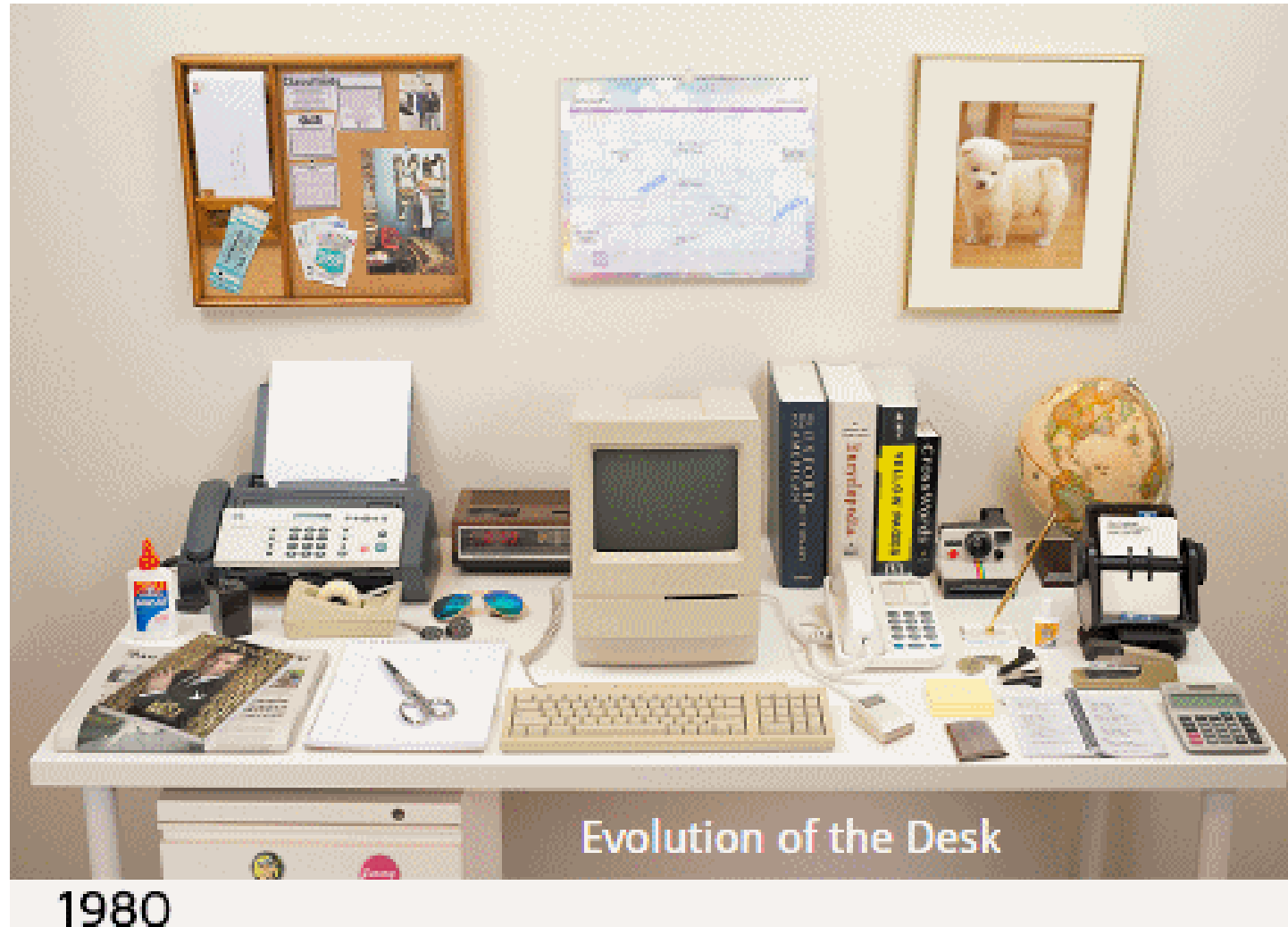
Google™

You Tube

Ahora el **78,7%** de
toda la población
entre 16 y 74 años se
conecta regularmente
a Internet



Nuestra forma de trabajar ha cambiado...



Nuestra forma de consumir ha cambiado...

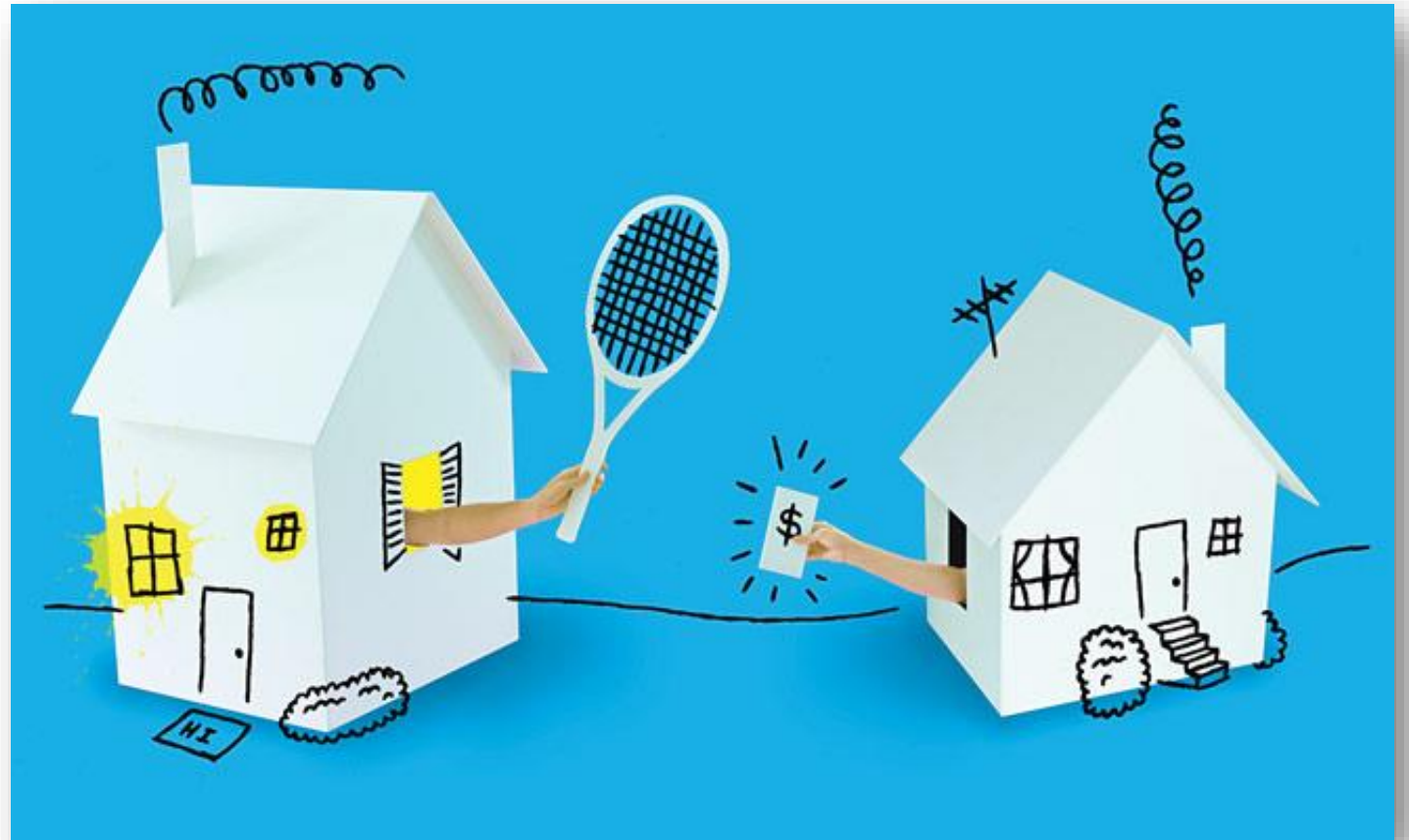
El 50% de los Españoles declararon haber comprado por Internet en el ultimo año 2016



Nuestra forma de consumir ha cambiado...

Airbnb
Uber
Ebay
Bla bla car
Wallapop
Chicfy

Las nuevas posibilidades tecnológicas han hecho surgir una forma de comercio antigua como era el trueque



[#sabadellcampus](#)

Nuestra forma de entretenernos ha cambiado...^B **SabadellCampus** Donde las personas crecen



Consumimos más Internet y menos TV

Escuchamos música sin comprar CD's



Todo el mundo juega online



Nuestra forma de comunicarnos ha cambiado... ^BSabadellCampus

Donde las personas crecen



Hablamos continuamente por Whasap y queremos inmediatez



Nos comunicamos con compañeros de trabajo y con familiares por videoconferencia y a través de Facebook. Estamos interconectados a través de la tecnología

Nuestra forma de aprender ha cambiado...

La lectura es aprendida pero el audiovisual es un lenguaje natural que requiere de menos esfuerzo por lo preferimos contenidos audiovisuales para aprender.



Micro
Learning

Antes nuestro cerebro aprendía de forma lineal y memorizando grandes volúmenes de información. Los que nacimos antes de la revolución tecnológica aprendimos acumulando datos. Lo valioso era saber muchas cosas, y recordarlas mediante diferentes métodos (de hecho, mi madre se sabe todos los ríos de España cantándolos en una canción).

Pero ahora, con nuestro amigo “Google” que todo lo sabe, ya no es un valor acumular información en nuestras cabezas. Ahora **el cerebro se ha adaptado**, mejorando la capacidad de trabajar en paralelo, recibiendo y asimilando ágilmente muchos impactos cortos de información. **Ahora somos más multitarea**, y nuestra capacidad de concentración se ha reducido.

Por ello surge en Microlearning. Pequeñas piezas de aprendizaje para consumir cuando lo necesitamos de forma rápida y efectiva

Nuestra forma de aprender ha cambiado...

Gamificación

Una de las grandes tendencias de formación es la **gamificación**, el uso de mecánicas de juego para incrementar la motivación de los alumnos



Naturalmente aprendemos de los demás, de lo que nos muestran, de lo que vemos que hacen, o de sus experiencias anteriores. La tecnología facilita enormemente este intercambio de conocimiento y es lo que se conoce como **Social learning**, o aprendizaje informal.



Conclusiones

- **Internet ha cambiado** nuestra forma de planificarnos, relacionarnos, consumir, etc. Queremos las cosas cada vez más inmediatas. Estamos en plena transformación digital.
- Nuestra **identidad digital** es fundamental para nuestro **desarrollo personal y profesional**. Así como en tu rol de formador.

- Las formas de **aprender ha evolucionado** y Internet abre el conocimiento a todo el mundo. **MOOC's, Videos, Blogs, Redes**, en las que aprendemos diariamente.
- El **aprendizaje colaborativo, audiovisual, y el microlearning** se imponen en la actualidad.

Taller ¡A jugar!! Como el juego nos ayuda a aprender. *Ferrán Teixes*

Jornada Formadores Internos Sabadell Campus

Dirección de Formación de RRHH
23 y 24 de febrero de 2017

QUÉ VAMOS A VER

- La necesidad de la gamificación en la actualidad
- Gamificación básica (PBL)
- Tipos de “jugadores” (modelo de Marczewski)
- Los diferentes tipos de motivaciones (*framework* Octalysis)

LA NECESIDAD DE LA GAMIFICACIÓN



la **gamificación** es la aplicación de recursos de los juegos (diseño, dinámicas, elementos, etc.) en contextos no lúdicos para modificar comportamientos de los individuos mediante acciones sobre su motivación.

LA NECESIDAD DE LA GAMIFICACIÓN



La gamificación se fundamenta en la capacidad para **estimular la motivación** para que los usuarios/jugadores desarrollen unas conductas o actividades concretas.

El impacto de la motivación en la productividad es evidente. La **motivación es el factor individual más importante en el aprendizaje** y los cambios de comportamiento.

GAMIFICACIÓN BÁSICA (PBL)

destacan por su popularidad y masiva presencia en juegos y en sistemas gamificados (y en aproximaciones no del todo exitosas de éstos) los identificados como PBL, del inglés ***Points*** (puntos), ***Badges*** (medallas o emblemas) y ***Leaderboards*** (clasificaciones)

GAMIFICACIÓN BÁSICA (PBL)

Puntos

son valores numéricos que se consiguen en los juegos y en los sistemas gamificados tras llevar a cabo una acción o conjunto de ellas, según el caso.



GAMIFICACIÓN BÁSICA (PBL)

Medallas

Son representaciones gráficas de los logros que se obtienen en un juego o sistema gamificado. Normalmente son coleccionables, siendo esta una de sus principales características.



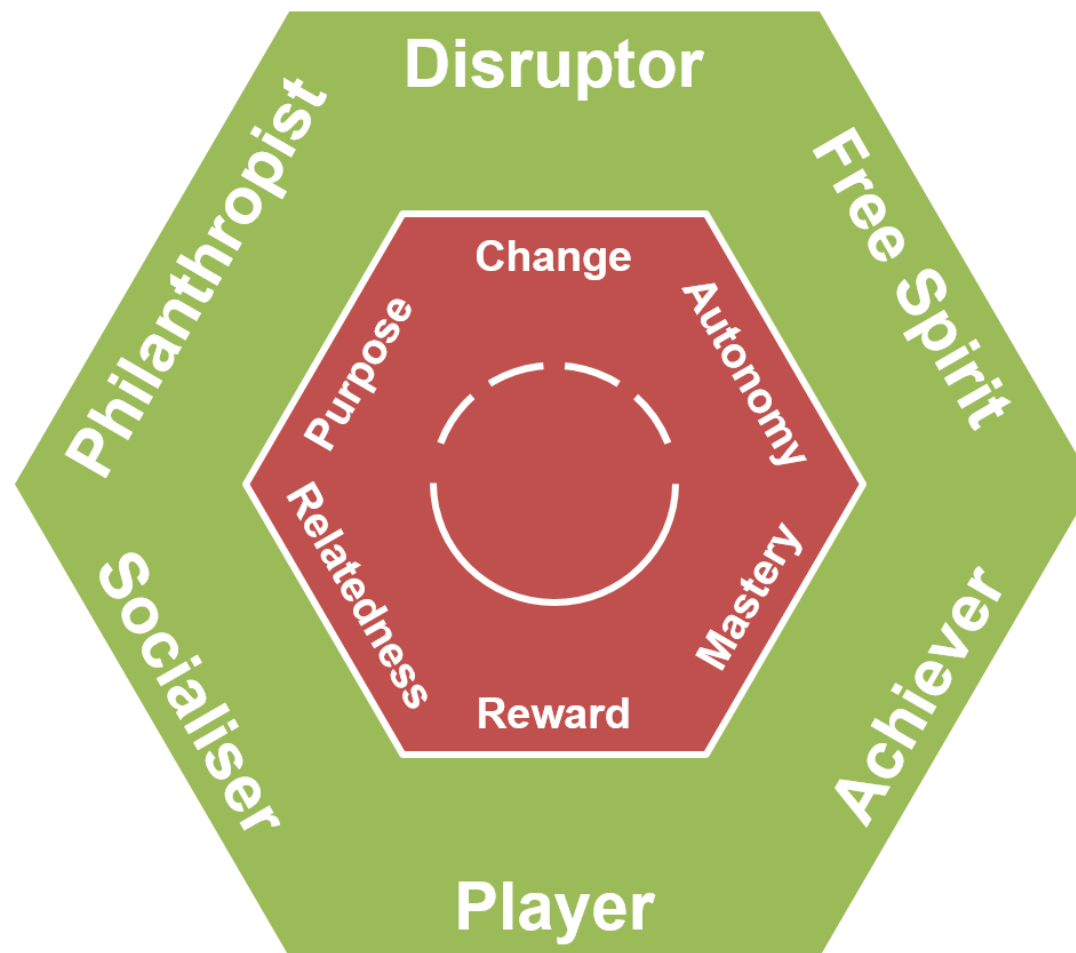
GAMIFICACIÓN BÁSICA (PBL)

Clasificaciones

este elemento ordena de manera visual a los usuarios/jugadores de un sistema gamificado según la consecución de las metas propuestas.



TIPOS DE JUGADORES (modelo de Marczewski)



TIPOS DE JUGADORES

Socializadores

están motivados por las **relaciones**.

Quieren interactuar con otros y crear conexiones sociales.

TIPOS DE JUGADORES

Espíritus libres

están motivados por la **Autonomía** y la autoexpresión. Quieren crear y explorar.

TIPOS DE JUGADORES

Conseguidores

los logros están motivados por la **Maestría**.

Buscan aprender nuevas cosas y mejorar

TIPOS DE JUGADORES

Filántropos

Están motivados por el **Propósito** y el Significado.

Este grupo es altruista, queriendo dar a otras personas y enriquecer la vida de los demás de alguna manera sin ninguna expectativa de recompensa.

TIPOS DE JUGADORES

Disruptores

están motivados por el **Cambio**.

En general, quieren interrumpir su sistema, ya sea directamente o a través de otros usuarios para forzar el cambio positivo o negativo.

TIPOS DE JUGADORES

Jugadores

están motivados por las **recompensas**.

Harán lo que se necesite de ellos para ganar las recompensas de un sistema.

Están en el sistema por sí mismos.

OCTALISYS - OVERVIEW



OCTALYSIS

Significado épico y llamada

motiva a las personas por el hecho de pensar que
están implicadas en algo que las trasciende

Wikipedia

Wade

OCTALYSIS

Desarrollo y cumplimiento

la motivación proviene del deseo de crecimiento personal y de la consecución de objetivos

eBay

OCTALYSIS

Empoderamiento de creatividad y feedback

la motivación se basa en la **satisfacción** que proporciona el hecho de **crear elementos** y entornos nuevos y ver cómo pueden transformar la realidad

OCTALYSIS

Propiedad y posesión

la motivación proviene del hecho según el cual,
cuando **se posee algo**, es más fácil que se
desarrolle la implicación para trabajar en él, en
mejorarlo y en sacar el máximo provecho de este

OCTALYSIS

Influencia social y relación

se basa en el **deseo de interrelacionar** y de posicionarse con respecto a terceros. Según el autor, es el motor de temas como la tutela, la competencia, la envidia, el compañerismo, los objetivos comunes, etc.

OCTALYSIS

Escasez e impaciencia

nos sentimos motivados para obtener algo que
percibimos como **escaso** o que es de difícil
obtención

OCTALYSIS

Impredicibilidad y curiosidad

la motivación proviene del hecho de que a las personas les atrae **no poder establecer patrones** a la hora de identificar situaciones. La sorpresa es un elemento que produce atracción

OCTALYSIS

Pérdida y evitación

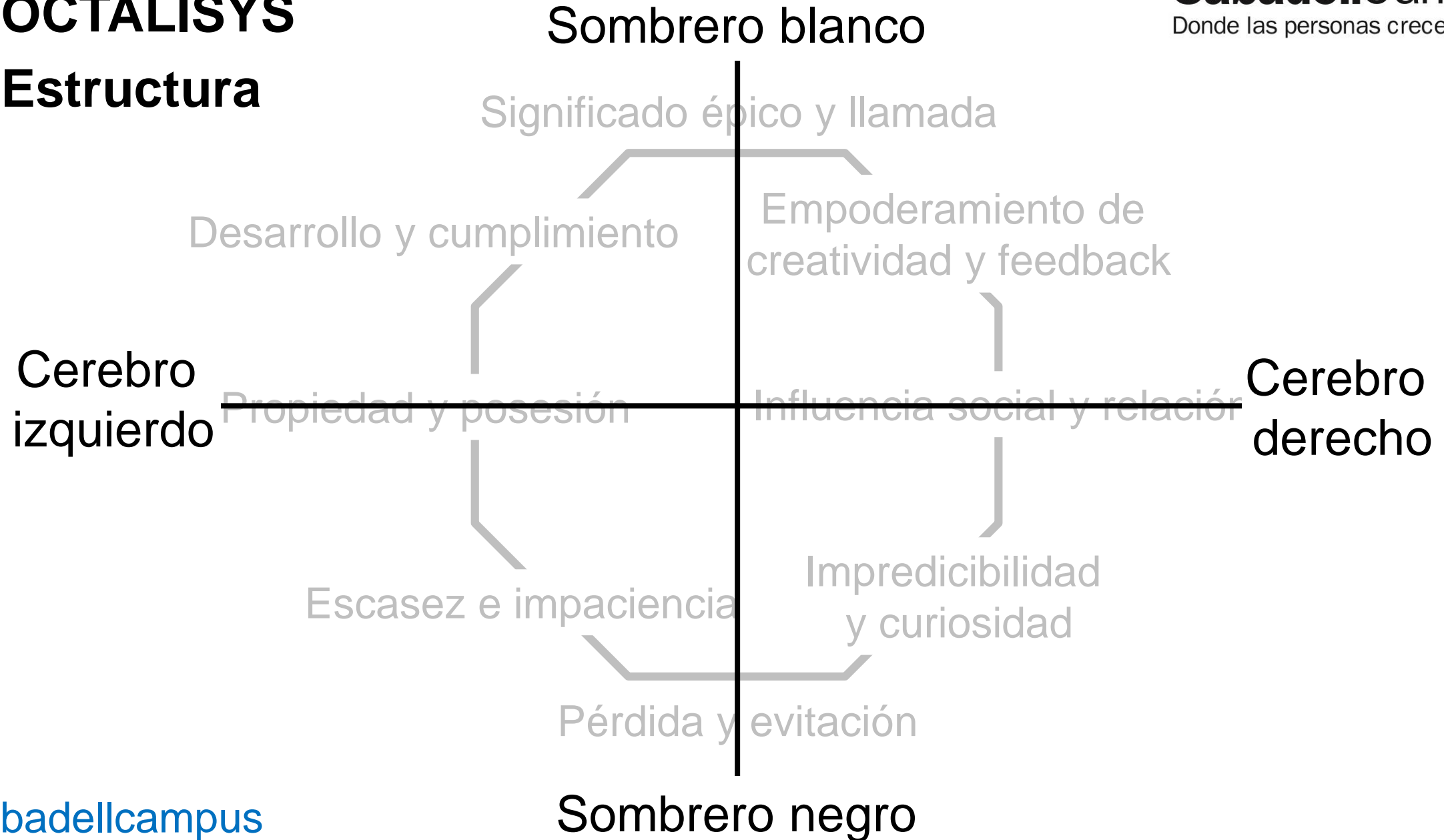
la motivación proviene del **miedo** a perder o a que
ocurran hechos no deseados

Farmville



OCTALISYS

Estructura



OCTALYSIS

Sombrero blanco

son elementos de motivación que nos hacen sentir
poderosos, y satisfechos.

Nos hacen sentir en control de nuestras propias
vidas y acciones.

OCTALYSIS

Sombrero negro

nos hacen sentir **obsesionados, ansiosos y adictos.**

Si bien son muy fuertes en la motivación de nuestros comportamientos, a largo plazo, a menudo dejan un mal sabor de boca porque sentimos que hemos perdido el control de nuestros propios comportamientos.

OCTALYSIS

Cerebro izquierdo (extrínseco)

implica tendencias relacionadas con la **lógica**, la propiedad y el pensamiento analítico.

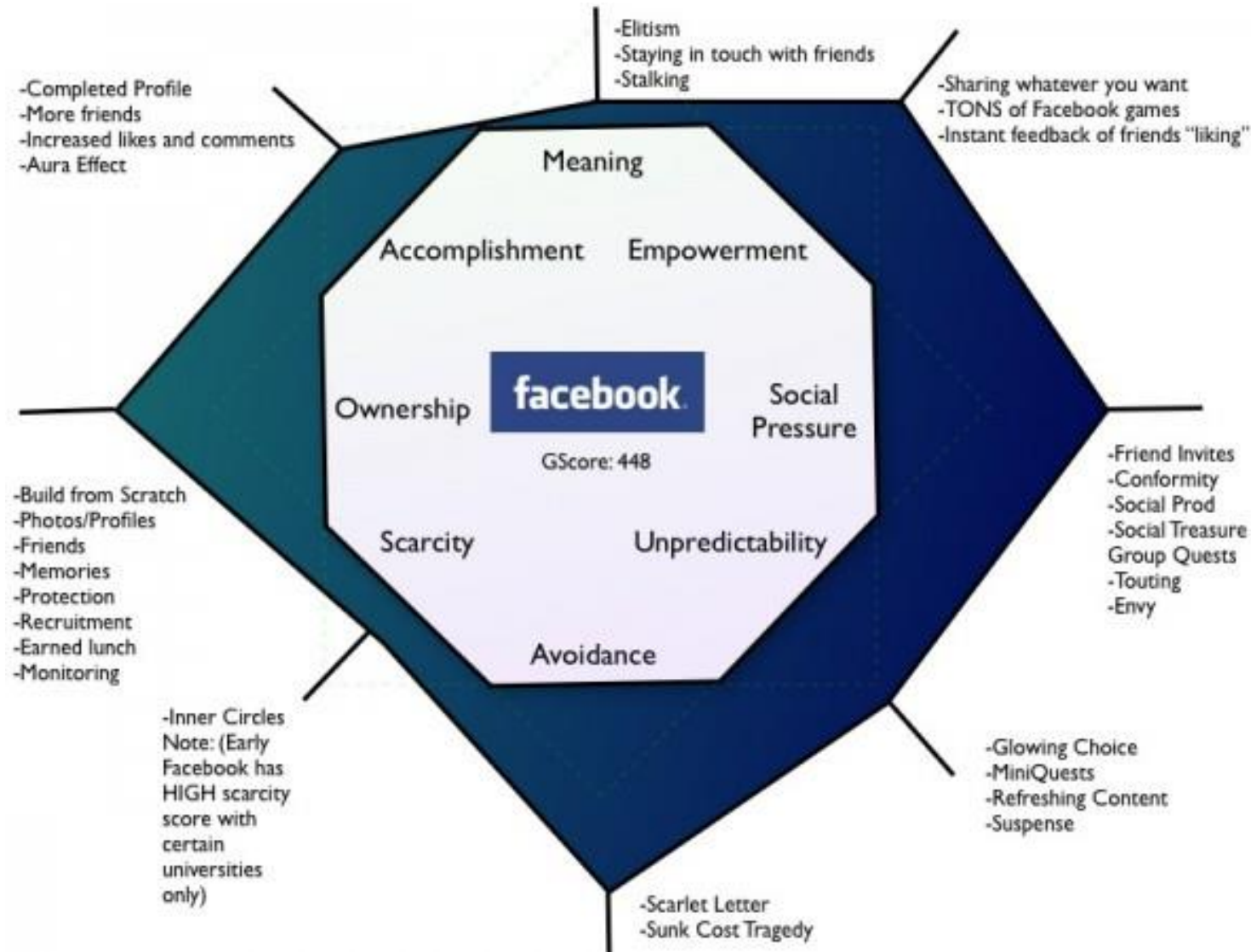
OCTALYSIS

Cerebro derecho (intrínseco)

se caracteriza por la **creatividad**, la sociabilidad y la curiosidad

OCTALYSIS

Ejemplos



OCTALYSIS

Ejemplos



Conclusiones

— 1 —

- La **gamificación** utiliza los elementos que hacen atractivos a los juegos para motivar en distintos ámbitos: formación, ventas, hábitos personales, etc.
- Es importante diseñar la formación pensando qué elementos de gamificación utilizarás.

— 2 —

- Existen diferentes **tipos de jugadores**: Socializadores, Espíritus libres, Conseguidores, Filántropos, Disruptores, y Jugadores... **Y distintos Motivadores**: Significado, Cumplimiento, Empoderamiento, Propiedad, Influencia social, Escasez, Impredicibilidad, y Evitación.

Taller ¡A pensar! Cómo desarrollar la creatividad. *Alexandra Etel*

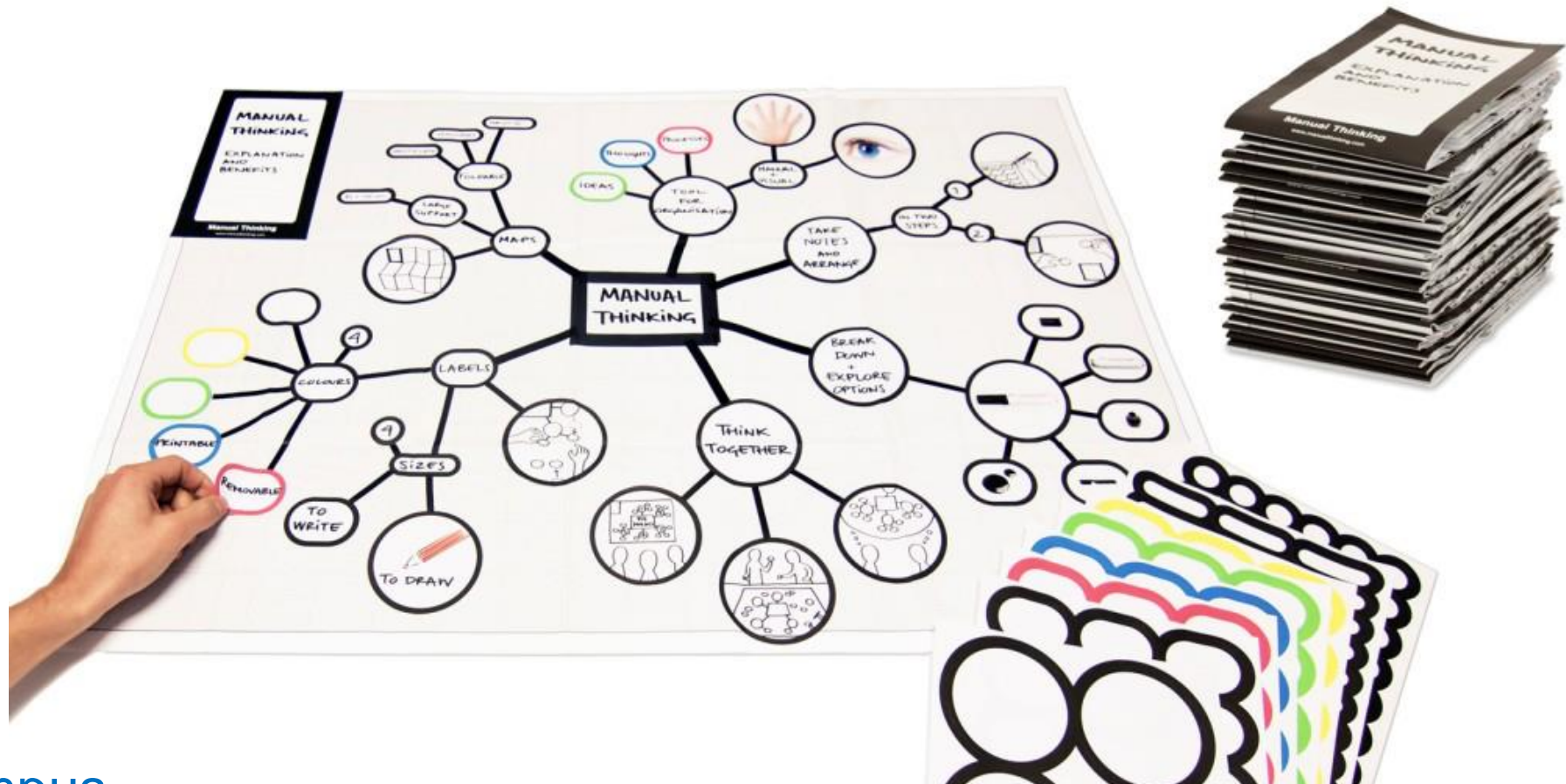
Jornada Formadores Internos Sabadell Campus

Dirección de Formación de RRHH
23 y 24 de febrero de 2017

Introducción herramienta y casos de éxito

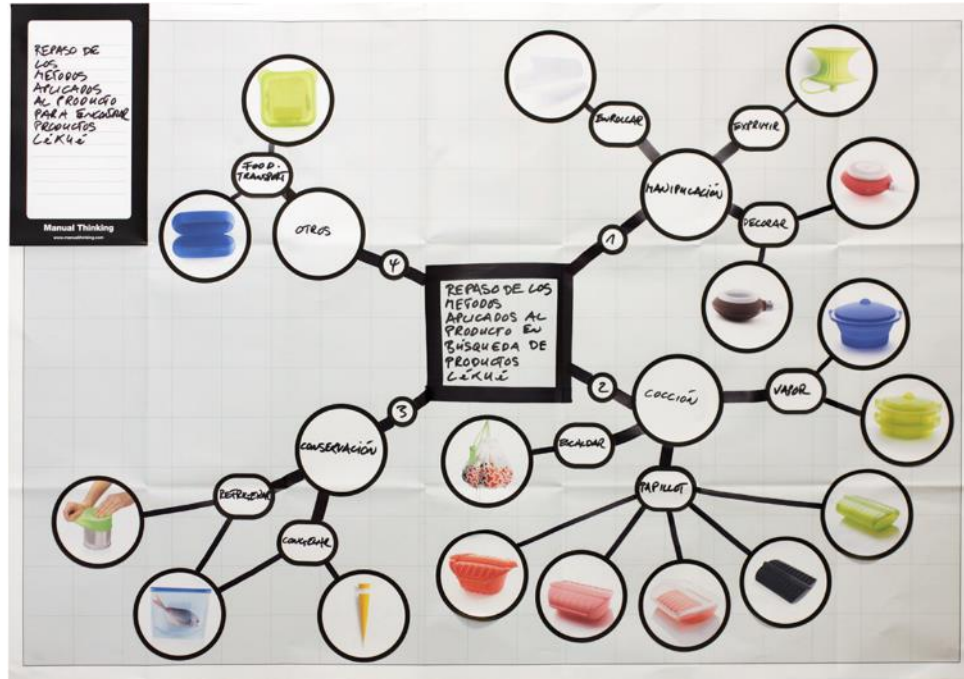
PENSAMIENTO VISUAL

Manual Thinking es una herramienta para organizar pensamientos, ideas y procesos a mano



Casos de éxito

Diseño de producto para Lékué



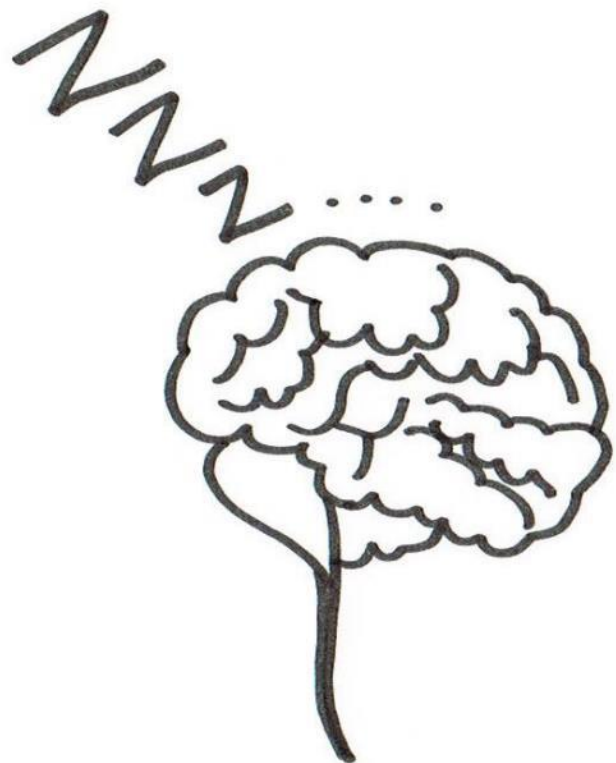
Generación de ideas para Plan Estratégico durante Convenció TecnoCampus 2016



Los mapas de **Manual Thinking** ofrecen un espacio amplio para visualizar y comunicar ideas, proyectos y pensamientos. Funcionan como una pizarra plegable, fácil de archivar y llevar

Warm Up Manual Thinking

El cerebro humano es por naturaleza perezoso y conformista pero puede ser creativo si lo hacemos trabajar de la forma adecuada



PEREZOSO



CONFORMISTA



CREATIVO

Brainwritting para la Generación de ideas



Pregunta 1

¿Qué necesidades de formación creéis que existen ahora mismo en Banc Sabadell por resolver?

Pregunta 2

¿De qué forma creéis que podría ser mejor la formación que reciben los equipos de Banc Sabadell?

Selección Atlas y nevera de ideas



IDEAS SELECCIONADAS



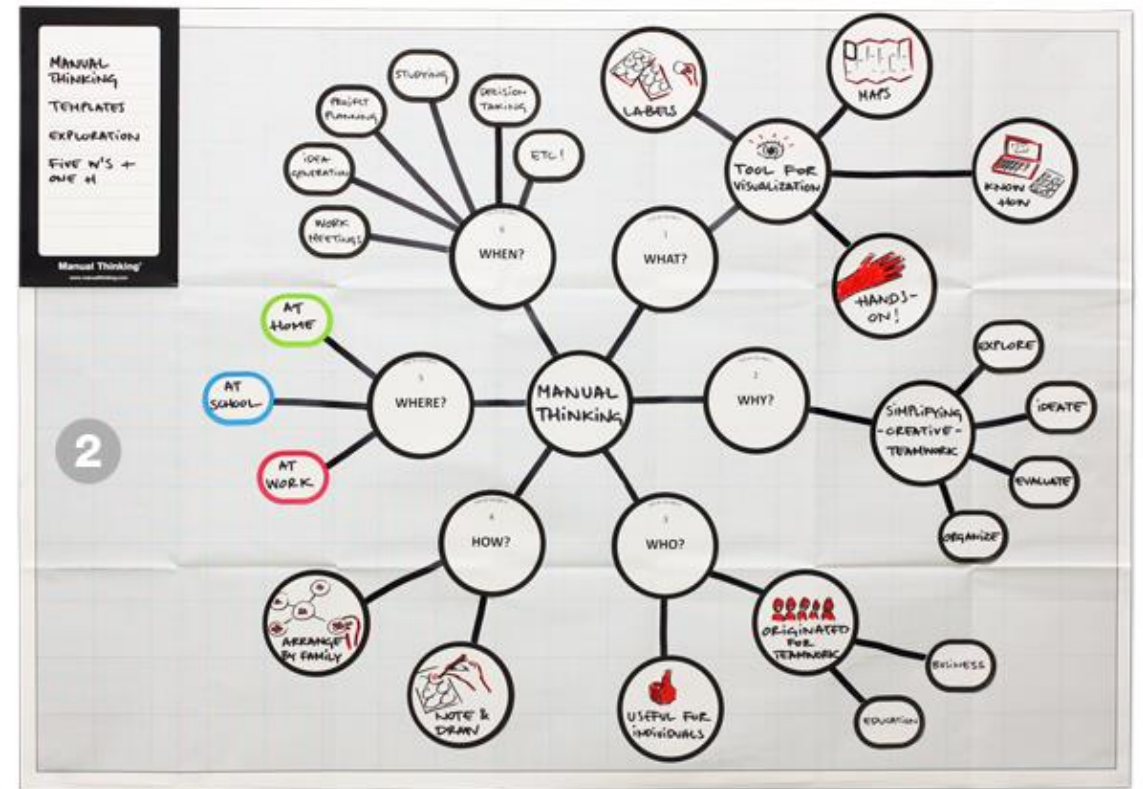
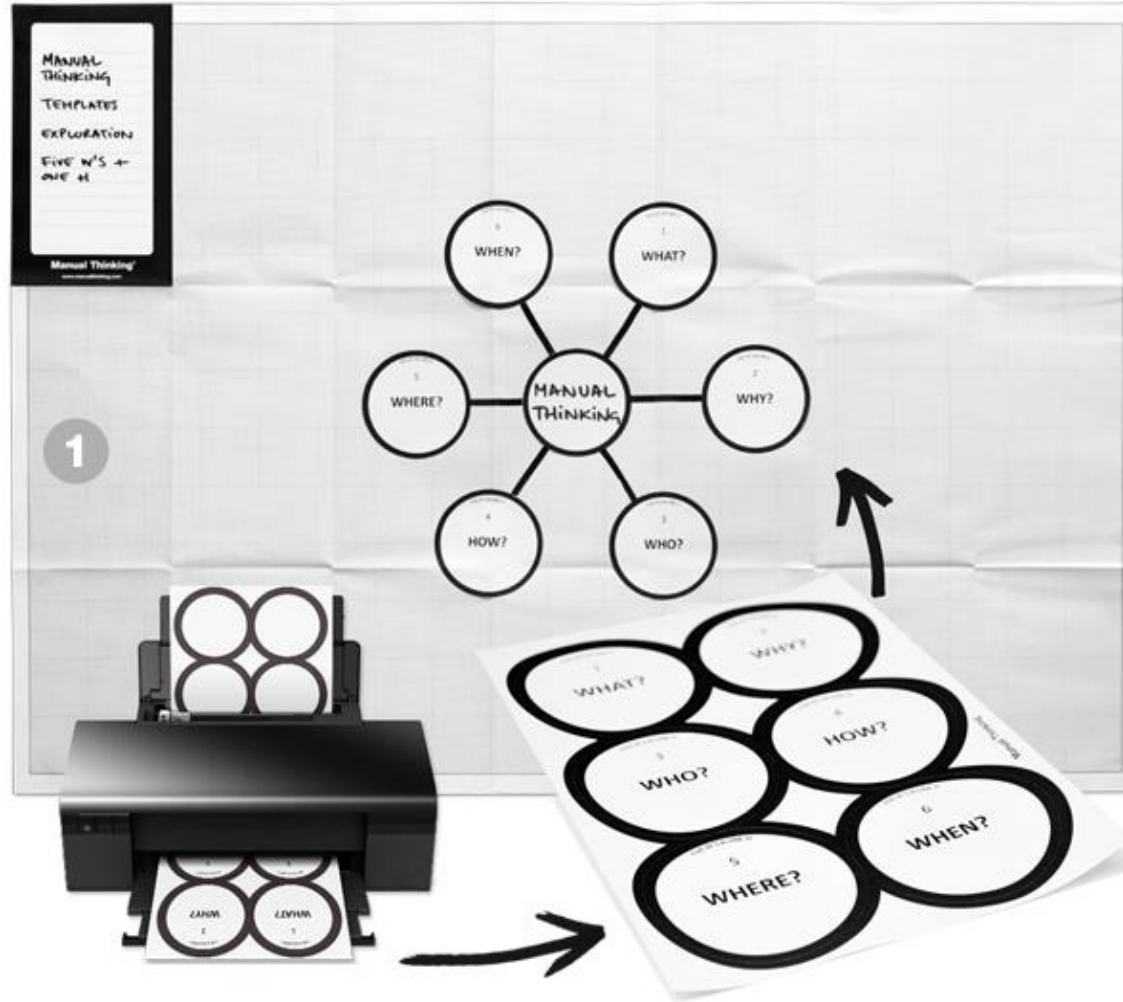
IDEAS CONGELADAS



Selección y votación



Exploración de ideas

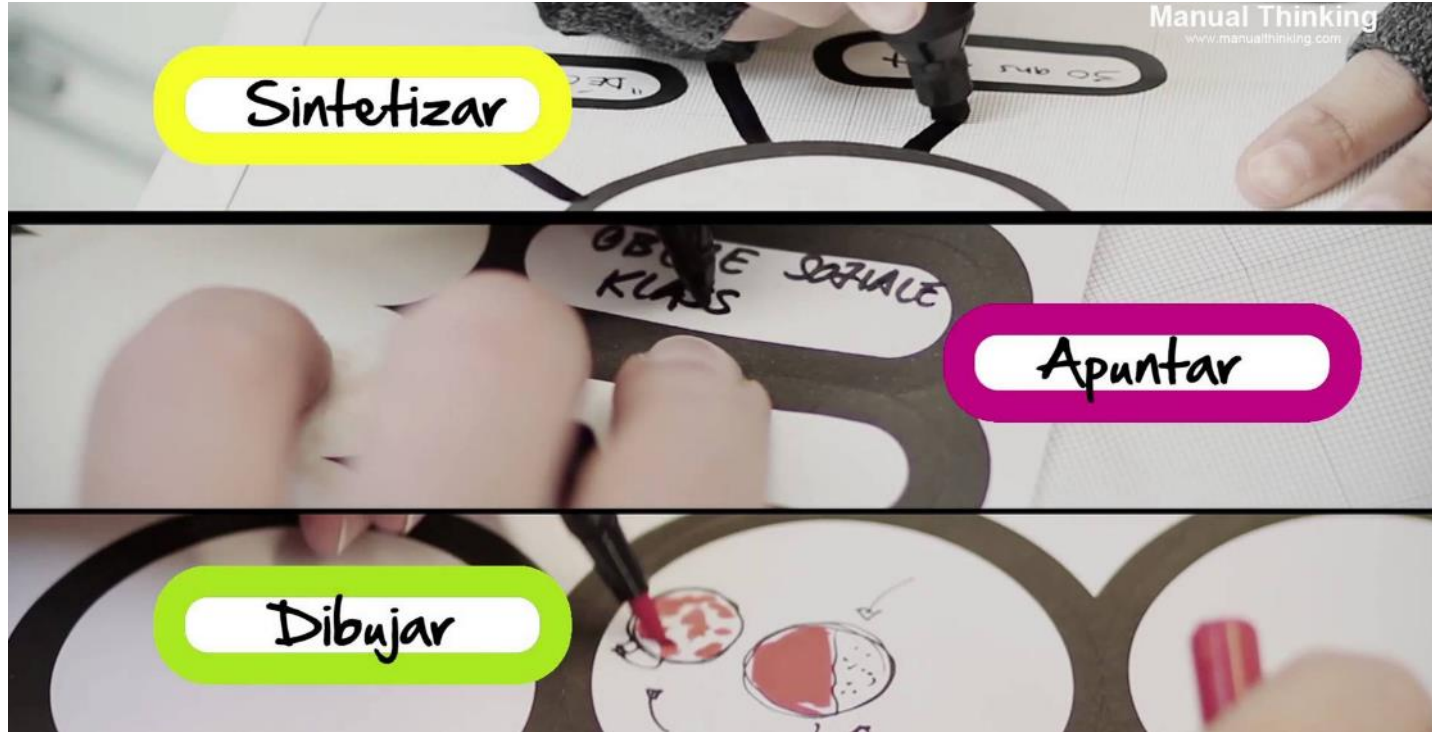


Step 1: [Download](#) & print the template on large labels

Step 2: Place the theme in the center of the map and stick the labels of the template around it

Step 3: Start exploring!

Conclusiones



Manual thinking propone realizar este trabajo de creatividad e innovación con pegatinas, pero los postits son otra opción a la que todos podéis tener acceso

Conclusiones

— 1 —

- Nos podemos **inspirar** en elementos del entorno que nos rodean para crear y evolucionar como formadores.
- Cuando el trabajo exploratorio se realiza en **equipos interdisciplinarios** podemos **aprender del otro** de forma activa. Foméntalo en el aula.

— 2 —

- El trabajo con **mapas y etiquetas** es dinámico porque **nos obliga a ser activos** a nivel mental y físico. Valora cuando puedes aplicarlo en la formación.
- **Mapear** y visualizar ideas nos ayuda a **organizar nuestros pensamientos** creativos y **generar** nuevas oportunidades.

Taller El arte de la comunicación

Helena Pla

Jornada Formadores Internos Sabadell Campus

Dirección de Formación de RRHH
23 y 24 de febrero de 2017

1/Breve presentación y explicación del taller

Consciencia

2/Papel en blanco: Apuntar en una cara del papel cómo te has levantado hoy, como te sentías al levantarte (emoción) y guardarlo.

El espacio y “yo”

3/Caminar por la sala, para tomar consciencia del espacio y de las personas que vamos a trabajar.

Explicación de cómo andamos, cual es el espacio en el que nos movemos.

Examinar y observar juntos, diferentes maneras de caminar (surgen actitudes, comportamientos diferentes) y de moverse en diferentes espacios posibles: Exterior, interior, grande, pequeño, lleno de obstáculos, diáfano, con mucha o poca gente...

Hablaremos de las diferentes maneras de posicionarse en un espacio, según el acto comunicativo a realizar.

Los sentidos

4/ Cerrando los ojos caminaremos por la sala igual, memorizando el espacio, cuando podíamos ver.

A la señal, escoger una pareja

La presentación- Lenguaje verbal y no verbal

5/Presentación a dos: Explicar al otro, tus puntos fuertes y tus puntos a potenciar, comunicando. Un observa cómo se presenta el otro y viceversa. Observamos su corporalidad.

La Relajación/Concentración/Centro:

Simplemente aprender a respirar en seis tiempos ... Si vienen pensamientos, los apartamos. Esta práctica nos sirve para introducir la importancia de parar y de centrarse, antes de cualquier acto comunicativo. Introducción para aprender a previsualizar , a preparar previamente cualquier acto comunicativo: Una clase, una presentación, una entrevista...La importancia del ensayo.

6/ Mi voz y yo: “La voz viaja”

Al estar más tranquilos y concentrados, podremos tomar más consciencia de dónde está mi voz. Vamos a hacer unos ejercicios y consejos básicos a la hora de utilizar nuestra voz: Respiración, colocación y escucha activa de cómo hablamos.

7/ Volvemos a presentarnos. Mismo ejercicio de presentación.

¿Qué ha cambiado? Repasemos el cuerpo, la voz, el gesto y la ubicación en el espacio.

Explicación breve de los 4 pilares de la comunicación

Conclusión final- Cierre sesión

9/ Escribir en la otra cara del papel del principio, como te sientes ahora mismo. ¿Ha cambiado algo? ¿Porqué? Qué ha pasado que no tengas la misma emoción que al levantarte?

¿Cómo está tu cuerpo, tu voz y tu actitud ahora?

— 1 —

- Comunicación es saber **transmitir tus emociones**.
- El resultado de **conocerse mejor** uno mismo es una **comunicación más efectiva**.
- En la formación la comunicación consiste en **transmitir**, saber **escuchar**, y **ayudar** a construir conocimiento.

— 2 —

- La propia conciencia de **tu voz, tu cuerpo y el espacio** que te rodea, es esencial para tu rol como formador.
- Aprender primero a **ser** y a **sentir**, para después actuar. Encuentra **tu estilo** de comunicación como formador según tus puntos fuertes y tu forma de ser.