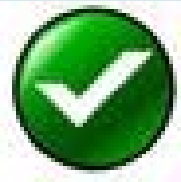
“Pensamiento y Acción”

“Del Dicho al Hecho”

“Yo, Tú, Él, Todos Aprendemos”

“De la Instrucción a la Interacción”

“Del Conflicto al Acuerdo en Clase”



Guadalajara, Jalisco; a 20 de Julio de 2013

Objetivos

El participante:

1.- Identificará la importancia de cómo nuestros pensamientos impactan de forma positiva o negativa nuestras acciones.

2.- Identificará los canales de comunicación y su influencia en los estilos de aprendizaje de los estudiantes, para poder diseñar estrategias de enseñanza pertinentes

3.- Distinguirá entre una instrucción general y la instrucción con seguimiento del docente, utilizando elementos de Programación Neurolingüística y del Programa de Enriquecimiento Instrumental.

4.- Realizará ejercicios vivenciales de situaciones de conflicto que se presentan en el aula, utilizando la estrategia de

“Pensamiento y Acción”

Las Ocho Reglas de la Mente

1.- Todo pensamiento o idea causa una reacción física.

2.- Lo que se espera tiende a hacerse realidad.

3.- Al tratar con tu mente o con la de otra persona, la imaginación es más poderosa que el conocimiento.

4.- No se puede estar de acuerdo y al mismo tiempo tener ideas opuestas.

5.- Una vez que una idea ha sido aceptada por la mente inconsciente, permanece hasta que otra idea la reemplaza.

6.- Un síntoma inducido emocionalmente, si persiste lo suficiente tiende a causar cambios orgánicos.

7.- Cada sugerencia llevada a la práctica disminuye la resistencia a sucesivas sugerencias.

8.- En lo concerniente a la mente inconsciente y sus funciones, a mayor esfuerzo consciente menor es la

“Del Dicho al Hecho”

Canales de Comunicación
Estilos de Comunicación

Estrategias de Aprendizaje

“Yo, Tú, Él, Todos Aprendemos”

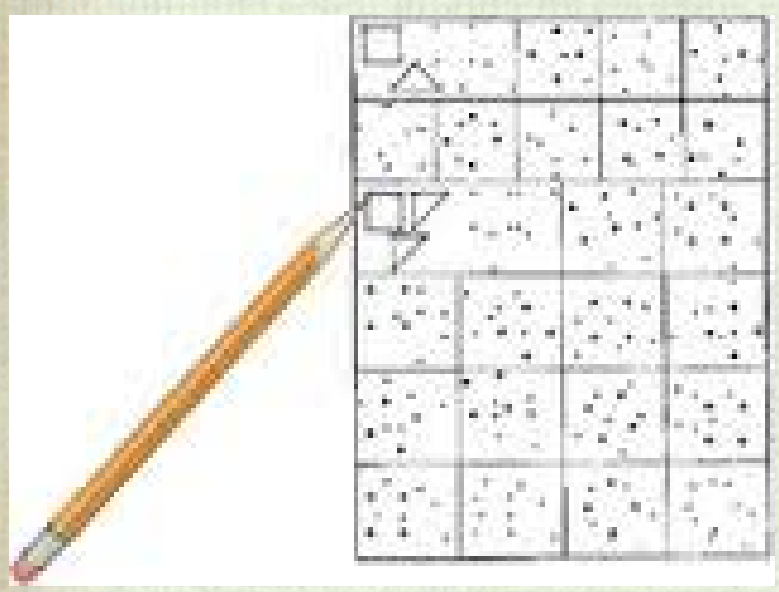
Técnicas de Enseñanza

Estrategias de Enseñanza

“De la Instrucción a la Interacción”

Ejercicios con PNL

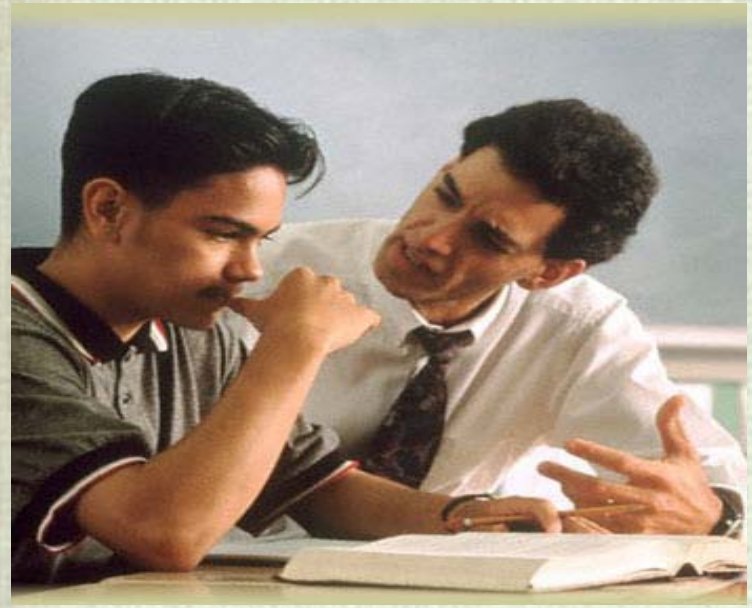
Ejercicios con PEI



“Del Conflicto al Acuerdo en Clase”

Mediación Escolar

Negociación Escolar



Retroalimentación

Evaluación del Taller

“Muchas Gracias”