



Alcance y Educación Efectiva hacia la Comunidad

**Presentado por:
Hugo Ramirez BS**



ALCANCE

Efectivo

- Outreach (alcance)
- Mesas informativas
- Remates (Swap meet)
- Esquina de educación (bibliotecas, consulados, etc.)
- Uso de rotafolios

No Efectivo

- Inreach (esperar a que se acerquen a nosotros)
- Distraer con objetos llamativos.
- Vestimenta Inadecuada
- Manerismos
- Forma de hablar

“Eventos de Alcance Efectivos de Puerta en Puerta”



Carradale Two
Blue Diamond

Altmore Two
Green Diamond

Parama
Sanblas Victorian

Altmore Two
Leaded Diamond

Objectives:

- Defina su propósito
- Conozca su comunidad
- Seguridad
- Importancia de estar bien entrenado

**Dime:
que vez?**

Que piensas de estos individuos?

Ingreso anual

Estado civil

Grupo Étnico

Que tipo de carro tiene

Educación

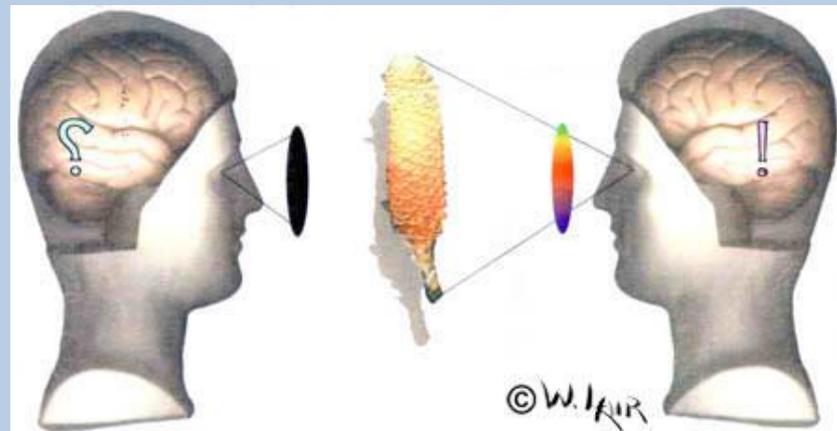
En que trabaja, o cual es su profesión

Cuantos hijos, si es que tiene.



Estudio de habilidad cognitiva humana

- Los ojos son responsables del 20% de la información que es transmitida y usada para crear una percepción de algo.
- Nosotros creamos nuestra propia percepción del mundo exterior de acuerdo a lo que escogemos para crear nuestra propia versión de la realidad.



Eventos de alcance de puerta en puerta.



Defina el propósito



- **Metas de alcance:** numero de ciudades, comunidades, y familias que usted planea alcanzar, recolección de data.
- **Desarrollo Plan:** Información, Educación. Planificación y Logística de los días de alcance (hora, días entre semana, fin de semana).
- **Mensaje efectivo:** El mensaje principal debe ser simple, utilice pocas palabras para abordar el asunto y como es importante para todas las personas que serán su objetivo de educación.

Conozca a la comunidad



- **Nivel socio - económico:** moldee su mensaje acorde a la comunidad (inmigrantes, indocumentado, nivel educacional, a culturización etc.).
- **Religión predominante:** este preparado para posible resistencia al mensaje.
- **Grupo Étnico Predominante (no solo la Raza, también origen):** que es educadamente aceptado para ese grupo predominante y su cultura.
- **Acontecimientos recientes mayores en la comunidad:** clima, violencia, cierre de compañías grandes, nuevas compañías iniciando operaciones.



**EMPIECE SEGURO
TRABAJE SEGURO
TERMINE SEGURO**

- **Seguridad en el Vecindario:** es una comunidad con problemas de seguridad? (trabajar en parejas o equipo).
- **Obtener permiso para entrar a una propiedad:** manager de edificio, dueño de la propiedad (“No Trespassing” “No Entrar”).
- **El mensaje debe de darse en la puerta:** no entre a la casa o apartamentos de la personas (tomar precauciones cuando estemos trabajando en complejos grandes de apartamentos, estar alerta de lo que sucede alrededor).
- **Llevar una identificación visible con usted:** (Gafete de Organización o del Programa).

Importancia de estar bien entrenado

- **Tener tanta información como sea posible:** sobre el programa para contestar cualquier pregunta.
- **No lo tome personal:** mantenga una postura profesional en todo tiempo.
- **Manténgase enfocado en el mensaje del programa únicamente:** no sea un flea market o swapmeet ambulante.



Visión y Compromiso: La Red de Promotoras y Trabajadores Comunitarios



**“El arte de facilitar, educar
y presentar en público”**



Objetivos:

Durante el transcurso de este entrenamiento los participantes reflexionaran y compartirán acerca de:

- Las diferentes funciones o roles de un presentador y facilitador.
- Las características personales de un buen presentador y facilitador.
- Las habilidades que es importante desarrollar para ser efectivo.
- Personajes que han influenciado la técnicas de educación popular.
- Dinámicas grupales útiles.
- Sugerencias para presentar en publico.

El presentar y facilitar es un arte, no de poner ideas en las cabezas de la gente, sino de sacar ideas.

La facilitación describe el proceso de conducir un grupo a través del aprendizaje o del cambio de modo a que se anime a todos los miembros a participar.



Facilitador

Se basa en la creencia de que cada persona tiene algo único y valioso que aportar.

Sin la contribución y conocimiento de cada persona, la habilidad del grupo para entender o responder a una situación puede reducirse

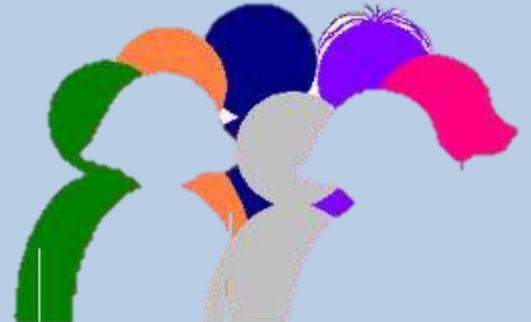


El facilitador es alguien que:

- ✓ Reconoce las fuerzas y habilidades de cada miembro de un grupo.
- ✓ Apoya al grupo, dando confianza a los participantes para compartir y probar nuevas ideas.
- ✓ Valora la diversidad y es sensible a las diferentes necesidades e intereses de los miembros del grupo. Estas diferencias podrían deberse al género, la edad, la profesión, la educación, la condición económica y social.
- ✓ Lidera con el ejemplo mediante actitudes, enfoque y acciones.

Un promotor de salud como facilitador es un igual y a menudo pertenece a la comunidad, y quiere trabajar con otros para efectuar cambios positivos.

La relación del promotor como facilitador con los miembros de los grupos se debe basar en la ***confianza, respeto y deseo de servir***



Humildad,
generosidad,
paciencia

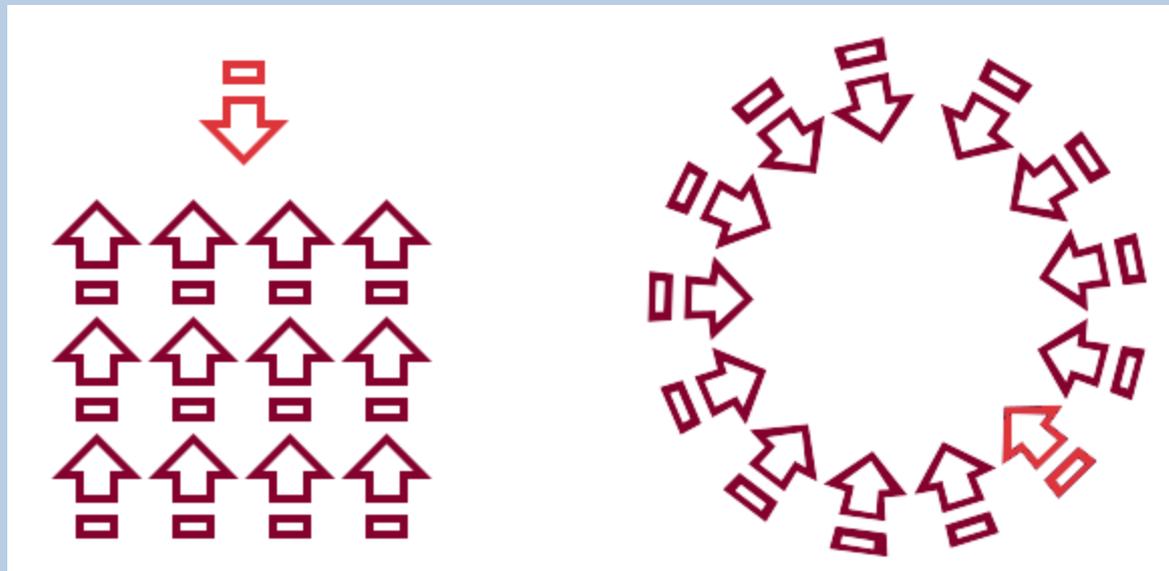


Comprensión,
aceptación,
afirmación

Características personales que ayudan a ser efectivo como facilitador y anima a los miembros del grupo a participar

La facilitación y el aprendizaje

La enseñanza tradicional comparte información en una sola dirección – la facilitación involucra el compartir la información en varias direcciones



Pedagogía y Andradogía

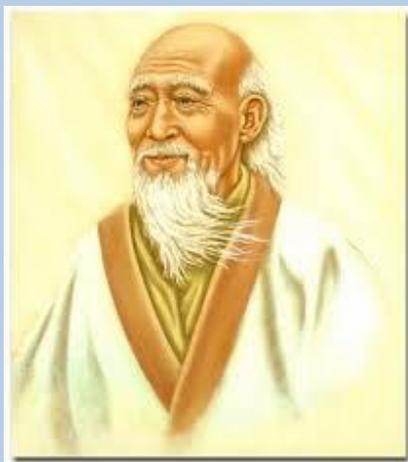
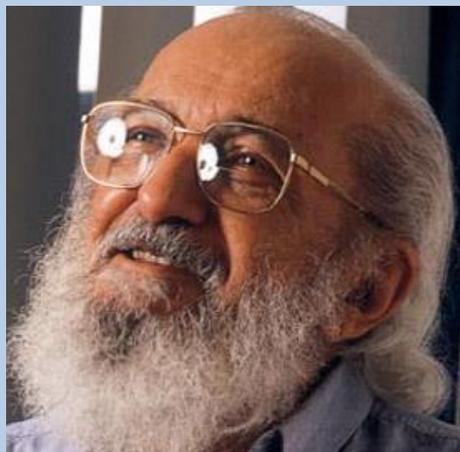
- Andragogía: del Griego “Andros”= hombre adulto y de “gogos”= guiar o conducir. Es toda actividad intencional y profesional que aspira a cambiar a las personas adultas o sus actitudes.

Andragogía es el termino que se utiliza para describir el tipo de aprendizaje que es apropiado para el adulto.

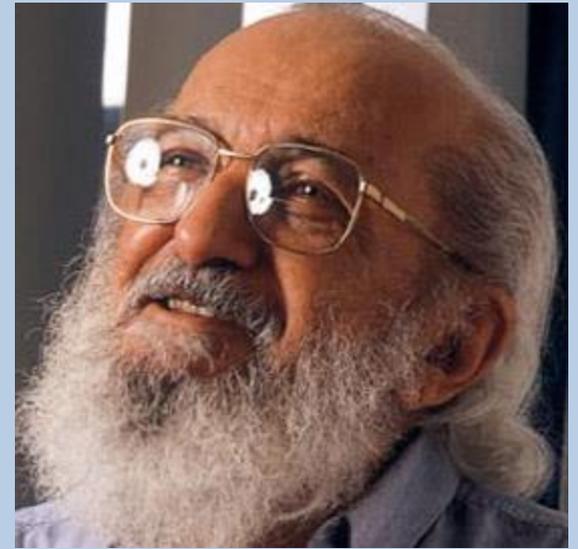
- Pedagogía: del Griego “Paidós” = niños y de “Gogia” = llevar o conducir. Disciplina que se ocupa del estudio del hecho educativo.

Al comprender la Andragogía entendemos que la metodología pedagógica es solo apropiada para el aprendizaje en los niños no de adultos.

Hay varias personas en la historia de la humanidad que han influenciado los principios y conceptos de la educación para adultos

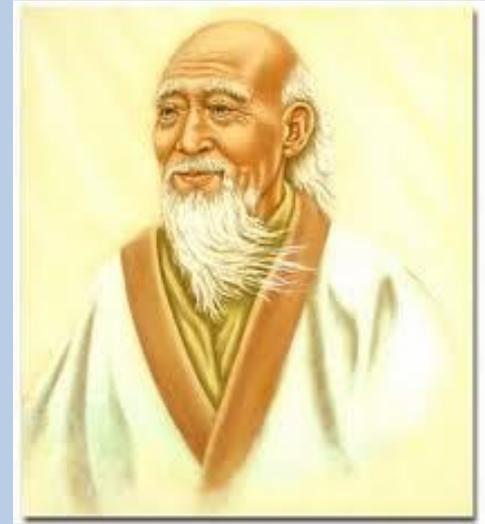


Paulo Freire



- Nació en Brasil
- Escribió el libro “Pedagogía del oprimido”
- La educación debe ser un proceso de liberación y se basa en que las personas son capaces de encontrar respuestas y soluciones

Lao-Tzu



- Filósofo chino
- Escribió el libro Tao Te Ching, en el siglo sexto A.C.
- En algunos capítulos de este libro Lao Tzu se dirigió al líder sabio, en otros capítulos trata sobre la metafísica y la ética.

Capítulos sobre el líder sabio

El libro consta de 81 capítulos, cada capítulo es no mas largo que una pagina.

CAPITULO 9: Un buen grupo:

El líder no toma todo el crédito por lo que ha pasado y no tiene necesidad de fama = Un ego moderado demuestra sabiduría.

CAPITULO 43: Intervenciones sutiles

- Las intervenciones sutiles, si son claras, sobrepasan las resistencias hostiles.

CAPITULO 60: No mueva las cosas

- Permita que el grupo se desarrolle con naturalidad. Resista la tentación de provocar un tema, emoción o cambio.

CAPITULO 81: La recompensa

- El líder sabio no colecciona una cadena de éxitos, ayuda a los demás a encontrar sus propios éxitos.

Ciclo de aprendizaje en el adulto



El aprendizaje es la transformación de la información a conocimientos útiles

Algunas **habilidades** de que necesita un buen facilitador incluyen:

- ✓ Escuchar a los demás
- ✓ Mantiene una comunicación clara y abierta (de ambos lados)
- ✓ Utiliza una variedad de métodos de instrucción y medios de comunicación
- ✓ Verificar la comprensión, resumir y juntar diferentes ideas.
- ✓ Pensar y actuar creativamente

- ✓ Manejar los sentimientos de las personas
- ✓ Alentar el humor y el respeto
- ✓ Estar bien preparado y ser flexible
- ✓ Ser puntual sin dejarse manejar por el tiempo
- ✓ Buen observador

Recuerde

Al educar adultos el método eficaz es la Andradogía, no la Pedagogía.

- Los adultos aprendemos de manera diferente
“La personas no nos oponemos al cambio.
Nos oponemos a que quieran forzarnos al cambio”.

El Arte y Estilos de Presentar en Publico

**¿Cómo superar la ansiedad de hablar en
público?**

Presentado por:

Hugo Ramirez

¿Que es...

“Glososofobia”?

El hablar en publico

- Saber hablar en público no es algo con que se nace.
- En la mayoría de los casos hay que aprender a hacerlo.
- Es más una técnica que un don.



6 puntos importantes para vencer la ansiedad a presentar en publico

1. Recuérdate a ti mismo que el público quiere que tengas éxito.
2. Explora el lugar de la presentación.
3. Define dos o tres puntos principales.
4. Practica ejercicios de relajación.
5. Aprovecha tu energía nerviosa.
6. Aprende a aceptar un poco de ansiedad.

3 Consejos

1. Practica tu presentación.
2. Define un propósito claro.
3. Usa el humor y la humildad.



Respete los silencios

Esperen unos segundos antes de empezar a hablar...



“Lo importante no son las notas sino los intervalos que hay entre ellas”

Isaac Stern; violinista



3 Advertencias

1. No pienses en ti mismo como un orador.
2. No sigas el "guion" al pie de la letra.
3. No busques la perfección.

Usted es el centro de atención

No se esconda, detrás de un podio, mesa lámpara o muro.

El impacto del mensaje es:

7% Verbal

38% Vocal

55% No verbal



Maneras de llamar la atención al hablar en público

- Anécdota
- Pregunta
- Chiste
- Cita
- Comparación
- Modulación de voz



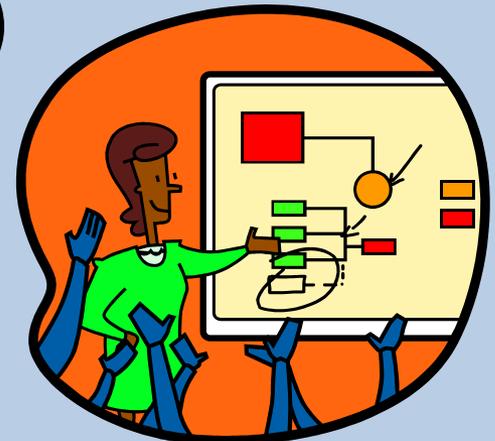
¿Estilos de presentación más comunes de hablar en público?

1. Memorizar
2. Escrito
3. Improvisado
4. Extemporaneo
5. Manuscrito
6. Combinado



Uso de audiovisuales, cuando donde y porque.

- Rotafolios (educación popular, retiros, talleres, etc.).
- Power Point (diapositivas) Presentaciones profesionales, talleres, clases, etc.)
- Videos



Conclusion

Lo ultimo que se dice en una presentacion es lo primero que el oyente recuerda, y luego recordara lo demas.

He aprendido que la gente olvidara
lo que dijiste, la gente olvidara lo
que hiciste, pero la gente nunca
olvidara como la hiciste sentir.

Maya Angelou

El presentar en publico es un Arte

- No olvide hacerlo con la mejor intención, desde su corazón. Para llegar a su audiencia de manera como a usted le gustaría que llegaran a usted.
- Hágalos sentir como a usted le gustaría que un presentador le haga sentir a usted.

*El mejor maestro es el corazón,
la mente y el interés que le
pongamos al tema*



Recuerde...

- La Practica hace al maestro.



Preguntas

Hugo Ramirez BS.
Programs Manager
Vision y Compromiso
hugo@visionycompromiso.org
323- 963-0312

