Plan de lección 9: Preguntar de forma efectiva y tiempo para pensar



**60 minutos en total**

**Descripción de la lección**



En esta lección, los participantes examinarán las diferentes formas en la que hacemos preguntas, cómo la estructura de las preguntas puede afectar a los alumnos y la importancia de dejar tiempo para pensar a los participantes antes de que respondan. Esto ayuda a que los capacitadores hagan mejores preguntas en sus capacitaciones.

**Resultados del aprendizaje**



Cuando finalice esta sesión, los participantes serán capaces de:

1. Distinguir entre los diferentes tipos de preguntas.
2. Explicar la importancia del tiempo para pensar al responder a preguntas.
3. Demostrar técnicas para hacer preguntas efectivas.

**Materiales**



* Rotafolio
* Marcadores
* Cinta adhesiva
* Lapiceros/lápices
* Papel
* Hoja “Misión de pregunta” (consulte el final del plan de lección)

**Preparación**



* Lea y prepare el plan de lección
* Escriba los resultados del aprendizaje en un papel de rotafolio
* Imprima y recorte tres “Misiones de pregunta”

**Introducción 10 minutos**



1. Haga que los participantes se pongan de pie y encuentren un compañero. Pida a cada persona piense en una persona o cosa (sustantivo) y no lo diga.
2. Explique las reglas del juego: el objetivo es descubrir la "palabra secreta" del compañero. Sin embargo, solo pueden hacer preguntas que se respondan con sí/no. Por ej. *“¿Su palabra es un animal?” “¿Su palabra es verde?” “¿Su palabra vuela?”*
3. Haga que los participantes pasen un tiempo preguntándose mutuamente hasta que descubran la palabra secreta del otro.
4. Después de que los participantes completen la actividad, pregúnteles:
	* “¿Qué afectó su habilidad de descubrir la palabra de la otra persona?”
	* “¿Qué habría hecho que sea más fácil descubrir la palabra de la otra persona?”
5. Pida a los participantes que busquen un compañero nuevo. Dígales que esta vez deben hacer preguntas que requieran respuesta de más de una palabra. *Por ejemplo: “¿A qué se parece su palabra?” “¿Cómo se usa la palabra?”*
6. Deje un tiempo a los participantes para que averigüen cuál es la "palabra secreta" nueva de su compañero. Vuelva a formar un grupo grande.
7. Haga comentarios finales sobre el ejercicio: ¿Fue más fácil descubrir las palabras secretas la primera o la segunda palabra? ¿Por qué?
8. Presente la descripción de la lección o los resultados del aprendizaje.

**Preguntas abiertas y cerradas 10 minutos**



1. Pregunte a los participantes: “¿Cuál es el propósito de hacer preguntas?”
	* *Comprobar la comprensión*
	* *Averiguar qué saben los participantes sobre un tema*
	* *Hacer que los participantes piensen profundamente sobre un tema*
2. Como reflexión sobre la actividad introductoria, pregunte a los participantes cómo describirían los dos tipos de preguntas utilizadas. *Preguntas abiertas y cerradas.*
3. Defina preguntas abiertas y cerradas para los participantes si fuera necesario.

***Preguntas cerradas****: se utilizan cuando se buscan respuestas muy específicas. Solicitan respuestas de una o dos palabras.*

***Preguntas abiertas****: No restringen ni influyen en la respuesta. Requieren respuestas más largas. Se pueden usar para fomentar el pensamiento crítico y permiten que los participantes demuestren comprensión, practiquen con el contenido, compartan anécdotas personales y opiniones o profundicen respuestas simples*.

1. Pregunte a los participantes: “¿Cuáles son los beneficios de usar preguntas cerradas?” Escriba cualquier sugerencia en el rotafolio. *Cerradas = rápidas, fáciles, hechos simples.*
2. Pregunte a los participantes: “¿Cuáles son los beneficios de usar preguntas abiertas?” Escriba cualquier sugerencia en el rotafolio. *Abiertas = pensar más, reflexivas, opiniones, sentimientos, conversación más profunda.*
3. Explique que las preguntas cerradas no siempre resultan en respuestas cerradas y que, según nuestra intención, tanto las preguntas cerradas como las abiertas tienen un propósito valioso para hacer preguntas de forma efectiva.

**Tiempo para pensar 5 minutos**



1. Una vez que hayan identificado las preguntas anteriores como abiertas y cerradas y discutido sus respuestas, haga una pregunta abierta difícil al grupo como “¿Cuál es el impacto de las preguntas abiertas en las vías neurales en el cerebro?” Después de 1 segundo, diga “Bueno, obviamente nadie comprende. Vamos a continuar”.
2. Haga una segunda pregunta difícil a los participantes, como: “¿Cuál es el impacto del estrés crónico en las vías neuronales del cerebro?” Responda la pregunta inmediatamente sin darle tiempo de responder a los participantes. *Bajo estrés crónico, las neuronas del cerebro se encojen con el tiempo, lo que reduce las conexiones que forman vías neurales.*
3. Haga una tercera pregunta difícil a los participantes, como: “¿Cómo ayudaría a que un alumno pase de la etapa 2 a 3 de las etapas de aprendizaje? Responda la pregunta inmediatamente sin darles la oportunidad de responder. *Ofrézcale oportunidades de practicar, anímelo y proporcione retroalimentación.*
4. Pregunte a los participantes:
* “¿Cómo se sienten?”
* “¿Qué sintieron mientras hacía esas tres preguntas?"
1. Explique que a menudo los capacitadores esperan 1 o 2 segundos después de hacer una pregunta y antes de pedir una respuesta. Esto no es suficiente; lo ideal es esperar 5 segundos. Cuente 5 segundos en silencio. A esto lo llamamos “tiempo para pensar”.
2. Pregunte a los participantes:
	* “¿Qué sucede en el cerebro durante el tiempo para pensar?

*Con un tiempo para pensar corto, los alumnos tienen poco tiempo para procesar mentalmente la información antes de pedirles respuestas. Los alumnos necesitan tiempo para encontrar la información en sus cerebros.*

* + ¿Por qué necesitan tiempo para pensar?”

*Sin el tiempo para pensar adecuado los alumnos se sienten abrumados por el exceso de información o se sienten más estresados, lo que afecta la capacidad de responder de los participantes, la calidad de sus respuestas así como también su nivel de motivación.*

**Preguntar de forma efectiva 10 minutos**



1. Explique a los participantes que, como capacitadores, pueden usar una mezcla de preguntas abiertas y cerradas para obtener más información de los participantes, estimular el debate, hacer que los participantes piensen críticamente acerca de las opiniones y ayudarlos a elaborar sobre su comprensión. Este tipo de preguntas se llaman "preguntas de sondeo".
2. Lea en voz alta la siguiente situación:
	* *Un capacitador pregunta lo siguiente: “¿Por qué es importante lavarse las manos antes de comer?” Un participante responde: “Es importante tener las manos limpias”. Esta respuesta no es exactamente lo que el capacitador está buscando pero es un paso en la dirección correcta. ¿Cómo obtiene el capacitador más información del participante?*
3. Pregunte a los participantes si pueden proporcionar un ejemplo de pregunta que los ayudaría a obtener más información del participante una vez que ya haya dado una respuesta. Escriba sus respuestas en el rotafolio. Algunos ejemplos pueden incluir:
	* ¿Qué quiere decir con “manos limpias”?
	* Cuando nos lavamos la mano, ¿qué eliminamos?
	* ¿Cómo nos pueden enfermar los patógenos que tenemos en las manos?
4. Explique a los participantes que usar preguntas de sondeo para obtener más información de los participantes no siempre funciona. Como capacitador, es posible que simplemente necesite hacer una pregunta diferente. Los diferentes tipos de preguntas llevarán a diferentes tipos de respuestas. La técnica de preguntar de forma efectiva usa una mezcla intuitiva de diferentes técnicas de interrogación.
5. Pregunte a los participantes si les gustaría añadir más preguntas a la lista. Algunos ejemplos pueden incluir:
	* *¿Podría expandir/desarrollar...?*
	* *¿Hay algo más que le gustaría añadir?*
	* *¿Qué le hace pensar eso?*
	* *¿A qué se debe esto?*
	* *¿Cuál piensa que es la solución?*
	* *¿Cómo se relaciona esto con…?*
	* *¿Qué tipo de cosas podría…?*
6. Explique a los participantes que usar las preguntas de forma efectiva es una habilidad muy poderosa y valiosa como capacitador o facilitador. En algunas profesiones como abogados, entrenadores, terapeutas, políticos y otros, el uso de preguntas efectivas es una de las principales herramientas para tener éxito en su trabajo. Es una habilidad como cualquier otra que requiere práctica.

**Práctica con preguntas 20 minutos**



1. Pregunte a los participantes: “¿Todos comprenden?”
2. Pregunte a los participantes:
* “¿Qué tipo de pregunta usé cuando pregunté si comprendían?”
* “¿Cómo respondieron a esta pregunta?”
* “¿Cuál sería una forma más efectiva de averiguar si los participantes comprenden?”
1. Explique a los participantes que ahora practicarán hacer preguntas para:
	* Comprobar la comprensión
	* Averiguar que saben los participantes sobre un tema
	* Hacer que los participantes piensen profundamente sobre un tema
2. Explique que los participantes serán divididos en grupos pequeños. A cada grupo se le dará una misión.
3. Divida a los participantes en 3 grupos. Entregue a cada grupo una misión y dígales que tienen 5 minutos para desarrollar las preguntas para ella.
	* Misión 1: cree entre 3 y 4 preguntas para verificar la comprensión de los participantes sobre cómo motivar a los alumnos.
	* Misión 2: cree entre 3 y 4 preguntas para averiguar qué saben los participantes acerca de los filtros de bioarena.
	* Misión 3: cree entre 3 y 4 preguntas para que los participantes piensen en profundidad acerca de las etapas de aprendizaje.
4. Pida a los participantes que vuelvan a formar un solo grupo. Pida a cada grupo que comparta su misión y las preguntas que desarrollaron.
5. Pregunte a todo el grupo: “¿Las preguntas desarrolladas por el grupo cumplen con la misión? ¿Por qué o por qué no?”
6. Con todo el grupo, pida a los participantes que compartan reflexiones sobre el ejercicio.

**Repaso 5 minutos**



1. En parejas, pida a los participantes que inventen 2 o 3 preguntas que usarían para averiguar si los participantes han aprendido los conceptos de esta lección.

**Reflexiones sobre la lección**

**Misiones de preguntas**

**Misión 1:** cree entre 3 y 4 preguntas para verificar la comprensión de los participantes sobre cómo motivar a los alumnos.

**Misión 2:** cree entre 3 y 4 preguntas para averiguar qué saben los participantes acerca de los filtros de bioarena.

**Misión 3:** cree entre 3 y 4 preguntas para que los participantes piensen en profundidad acerca de la importancia del aprendizaje activo