

El Arte y la Ciencia de la Comunicación Efectiva y Negociación Desarrollativa.

26-27 Septiembre y 24-25 Octubre 2015,
Valencia

Una Aplicación de DBM®

Nuestra capacidad de comunicarnos se reconoce universalmente como una de las características que nos definen como seres humanos. La capacidad que tenemos cada uno para comunicarnos bien es central en todo lo que hacemos en la vida. Dificultades en la comunicación pueden producir errores tiempo y esfuerzo perdidos, problemas innecesarios, intolerancia, sufrimiento y conflicto. La comunicación efectiva ahorra tiempo y esfuerzo, aumenta nuestra productividad, aumenta nuestra comprensión y mejora nuestra efectividad en todas las áreas de nuestra vida. La comunicación efectiva es necesaria en el amor y las relaciones, en la poesía, la prosa, la música, la danza y el arte un aspecto fundamental en todos nuestros placeres más altos y más grandes (en la vida).

La comunicación está involucrada no solo en las cosas grandes en la vida sino que es una parte necesaria de todas las actividades humanas desde las interacciones madre -hijo, convivir, relacionarnos, socializarnos, aprender, los medios, el arte y la ciencia. La importancia de la comunicación es evidente en el amplio abanico de diferentes comportamientos de comunicación de los que dependemos. Estos incluyen: *Informar, Contar, Afirmar, Preguntar, Dirigir, Instruir, Ordenar, Sugerir, Prometer, Avisar, Asegurar, Expresar, Comprometerse, Cambiar, Estimular, Complacer, Activar, Orientar, Crear, Imaginar, Representar, Planificar, Hacer expectativas, Revisar, Resumir, Consolidar, Juzgar, Evaluar, Comparar, Contrastar, Mediar y Negociar.*

La importancia de la comunicación quiere decir que cualquier dificultad o problema puede tener consecuencias graves en todas las áreas de la vida. Una comunicación pobre puede resultar en malos entendidos, confusión, problemas de relación, decisiones equivocadas, intolerancia, conflicto y violencia. Una comunicación efectiva puede tener una aportación positiva en todas las áreas de nuestra vida; tanto en evitar el sufrimiento innecesario como en su aportación positiva al ayudarnos a responder a los crecientes retos de nuestro mundo moderno para hacer que sea un mundo mejor, más seguro, un mundo de mayor comprensión mutua y tolerancia de propios y ajenos y de culturas diferentes.

Desarrollar la Comunicación la Comprensión y Habilidades.

Desarrollamos nuestras habilidades de comunicación mediante una combinación de auto aprendizaje y aprendizaje de los demás mediante procesos como copiar, modelar roles e instrucción directa. Por eso hay un grado de azar, aleatoriedad o suerte en los ejemplos disponibles y es poco probable que todo nuestro auto aprendizaje y todos nuestros ejemplos externos sean los mejores posible.

Modelar es una metodología efectiva para identificar los procesos de comunicación más efectivos y habilidades de comportamiento, metodología que también se utiliza para formalizar estos procesos y habilidades para que estén disponibles para todos. Modelar es además una fuente de habilidades nuevas. El Developmental Behavioural Modelling DBM® ha identificado cómo funciona en detalle el proceso de comunicación y los procesos que está activos mientras desarrollamos nuestro conocimiento y habilidades de comunicación a lo largo de nuestra vida. Formarte en DBM® nos ayudará a desarrollar nuestras habilidades de comunicación y nos ofrece muchas herramientas y proceso para ayudar a su vez a que otros desarrollen sus habilidades de comunicación.

Developmental Behavioural Modelling DBM®

Todos construimos nuestra comprensión del mundo que nos rodea basándonos en nuestra experiencia. Seguimos creando y cambiando esta comprensión a lo largo de la vida. A esta comprensión que cada uno crea la llamamos nuestro “modelo” del mundo. Con modelo queremos decir una “representación del mundo organizada y dinámica”. No respondemos al mundo como es. Respondemos a cómo le hemos dado sentido, cómo nos es “significativo”. Después respondemos a las cosas nuevas basándonos en lo que ya “sabemos”. Los instintos imbrican las respuestas para otros animales pero los seres humanos necesitamos aprender cómo responder en nuestras culturas, organizaciones, países y familias. Este aprender, la construcción de un modelo es un proceso de Modelar Toda nuestra cognición y todas nuestras emociones se basan en nuestra comprensión de la realidad, en nuestros modelos del mundo.

Construimos y usamos modelo; nuestros clientes construyen y usan modelos. Como profesionales es más probable que construyamos modelos formales (incluyendo teorías) para extender nuestro modelado formal y naturalístico. Tanto la comprensión informal como las comprensiones normales de la ciencia son modelos (y teorías) construidos mediante el proceso de modelar. Sea cual sea la epistemología que subyace una teoría tanto esa epistemología como la propia teoría se tuvieron que construir de entrada.

Developmental Behavioural Modelling DBM® es el estudio formal del abanico completo de modelar. Esto incluye la estructura y la función de los modelos, como formal e informalmente se construyen y aplican los modelos. DBM® brinda un conjunto de distinciones prácticas y verificables para identificar CÓMO nos comunicamos y CÓMO aprender y mejorar nuestra comunicación.

Modelar la Comunicación con Developmental Behavioural Modelling DBM ®

En este taller John introducirá las distinciones, modelos y procesos claves para la Comunicación Efectiva y Negociación Desarrollativa que ha creado mediante la aplicación del campo de modelado del Developmental Behavioural Modelling (DBM®). John lleva más de 30 años modelando el proceso de comunicación integrando su modelado creativo con su trabajo como terapeuta, profesor y consultor junto con una investigación extensa y estudio incluyendo la teoría de sistemas, la teoría de comunicación y la teoría de información.

El DBM® nos permite investigar en detalle dónde falla la comunicación o es problemática, por ejemplo: la mala comunicación, comunicación empobrecida, comunicación manipuladora, comunicación irrelevante, y la falta de comunicación. DBM® también proporciona un amplio abanico de comprensión, distinciones, habilidades, modelos y procesos para resolver estos problemas de comunicación.

John también ha modelado en detalle cómo funcionan los diferentes Comportamientos de Comunicación y cómo se relacionan entre sí incluyendo la negociación proceso de comunicación que él ha convertido en un proceso para el desarrollo personal y profesional.

Negociación del Desarrollo (Desarrollativo) Mediante el DBM ®

La negociación se utiliza tradicionalmente para ayudar en la comunicación entre dos o más personas (o puntos de vista dentro de una sola) para llegar a acuerdo o término medio. John ha creado, mediante el DBM ®, unas aplicaciones nuevas de desarrollo de la negociación que se integran con muchas otras herramientas para el desarrollo personal y profesional de DBM ®. Ha identificado doce patrones diferentes de negociación. Uno de ellos es una nueva aplicación de la negociación para el desarrollo persona y profesional. Desarrollarse a través de la negociación tiene la ventaja añadida de ser siempre un cometido en conjunto manteniendo la importancia de la relación sea la negociación de naturaleza interpersonal o intrapersonal. La negociación de desarrollo ejemplifica con el DBM ® puede identificar habilidades existentes y procesos en profundidad y también la manera en la que DBM ® es único al crear nueva comprensión, procesos y habilidades para el desarrollo humano.

El Curso

Este curso NO tiene que ver con trucos simplistas y “arreglos rápidos”. El taller SI tiene que ver con desarrollar una comprensión más profunda una sensibilidad aumentada y habilidades de comunicación más efectivas que cuando se utilizan de forma apropiada mejorarán la calidad de todos los aspectos de la comunicación y la calidad de vida de todas las personas involucradas.

El curso hace uso de una combinación de aprendizaje experiencial e instrucción directa dentro de un entorno seguro y atento. La apertura y una disposición de compartir experiencias con los demás es una condición necesaria para todos los involucrados y se utilizará tanto para crear como para comprobar la nueva comprensión y habilidades en la comunicación.

Los Participantes en este curso aprenderán:

- La Ciencia de la Comunicación: Cómo funciona la comunicación, los procesos y dinámica de la comunicación.
- El Arte de la Comunicación: Cómo las habilidades de comunicación las habilidades artísticas en conjunto crean una elegancia estética más allá de la mecánica necesaria de la comunicación.
- El Arte y la Ciencia de la Comunicación: Cómo la metodología holística de modelado DBM® construye sobre una integración de lo mejor del arte y la ciencia de la comunicación para crear un modelo profundo y completo para mejorar todos los aspectos de la comunicación y resolver problemas en la comunicación.
- El papel de la Comunicación.
- Los beneficios y las limitaciones de la comunicación.
- Las metáforas de la comunicación.
- Los mitos de la comunicación.
- La dinámica de la comunicación
- La Funciones de la comunicación: Cómo identificar procesos de comunicación.
- Como identificar los patrones comunicativos.
- Comportamientos de la Comunicación: Cómo identificar los principales comportamientos de comunicación.
- Mejorar la Comunicación: Cómo desarrollar una comunicación certera y efectiva.
- Más de 30 dificultades, problemas y limitaciones frecuentes en la comunicación y cómo resolverlos.
- Cómo opera la comunicación en relación con nuestra mente consciente, inconsciente y biológica y cómo desarrollar una comunicación “interna” más efectiva.
- Doce Tipos Diferentes de Negociación.
- Negociación de Desarrollo: Cómo utilizar el proceso de negociación para el desarrollo personal y profesional específico.
- Cómo comunicarse con inteligencia y sabiduría.
- Cómo cambiar la comunicación y cómo utilizar la comunicación para hacer cambios.
- Procesos y patrones de cambio específicos para trabajar con dificultades, problemas y limitaciones de comunicación.
- Habilidades Específicas de Comunicación Lingüística.
- Habilidades Específicas de Comunicación No Lingüística.

Programa Central:

- Modelo DBM® de Comunicación.
- Modelo DBM® de Información Analógica, Digital y Diferencial.
- Modelo DBM® de Comunicación Actuacional, Literal y Metafórica.
- La Sensibilidad Sensorial y cómo desarrollar habilidades sensoriales.
- Papeles en la Comunicación.
- Procesos de Comunicación.
- Comportamientos de Comunicación.
- Preferencias de Procesamiento en la Comunicación.
- Patrones de Comunicación.
- Modelo DBM® de Experiencia Sensorial, Significado, Significación.
- Modelo DBM® de Input, Relacionar, Computar, Output.
- Modelo DBM® de Ficción, Falsos Hechos, Falacias, Fallos.
- Modelo DBM® de Dictar, Comunicar, Relacionar.
- Modelo DBM® de Emitir, Transmitir, Comunicar.
- Modelo DBM® de Comunicar A, Con, Como.
- Modelo DBM® de Aperturas Oportunidades Elecciones.
- Modelo DBM® de Información, Comprensión, Orientación.
- Modelo DBM® de Tipos of Distinción.
- Modelo DBM® de Gestionar la Etiquetas.
- Modelo DBM® de Tipos de Nada.
- Modelo DBM® de Tipos de Sentir.
- Modelo DBM® de Tipos de Pensar.
- Modelo DBM® de Tipos de Hacer.
- Modelo DBM® de Comunicación Subjetiva, Objetiva.
- Modelo DBM® de Describir, Explicar, Justificar.
- Comunicación Multi- Funcional.
- Comunicación Multi- Nivel.

- Diferentes Tipos de Negociación.
- Negociación de Desarrollo: la aplicación del proceso de negociación para desarrollo específico personal y profesional.
- Distinciones y Modelos Clave de Fondo.
- Modelo DBM® de Modelado Natural, Mítico, Metafórico, Mágico y Formal.
- Modelado Causal and Transicional.
- Modelado Fractal DBM®.
- Modelo DBM® de Habilidades Vitales.
- Habilidades Vitales Específicas.
- Modelo DBM® de Autogestión.
- Modelo DBM® de Consultoría (Integración de Asesorar, Counselling, Terapia, Consultoría, Enseñar, Entrenamiento y Coaching)
- Árboles de Conocimientos DBM®.
- Modelo DBM® de Motivación y Consecución.
- Modelo del Campo DBM®
- Modelo DBM® del Modelado de la Mente :11 B's
- Modelo DBM® de Transiciones.
- Modelo DBM® de Doce Patrones de Cambio.
- Tres Modelos DBM® del Cambio.
- Siete Tipos DBM® del Cambio.
- Modelo DBM® de Preferencias de Procesamiento.
- Modelo DBM® de Liderazgo Sistémico.
- Model DBM® de Siete Tipos de Transiciones.
- Modelo DBM® de Cinco Etapas de las Transiciones.
- Modelo DBM® de la Rejilla Vital.
- Modelo DBM® de Subjetivo, Objetivo, Contextual.
- Modelo DBM® de Evaluación.
- Modelo DBM® D.A.N.C.E. de Coaching.

Características:

- **Fechas:** 26, 27 de septiembre y 24, 25 de octubre de 2015.
- **Horario:** Sábados de 9:30 a 14:00h y de 16:00 a 20:30h.
Domingos de 9:30 a 14:00h.
- **Precio:**
 - **Precio completo:** 390 Euros
 - **Precio reducido:** 290 Euros*

**Para aquellos que han realizado el Máster en Intervención Psicológica con DBM® o el Systemic Consultancy con John McWhirter.*

Lugar de impartición:

**OCTUBRE Centre de Cultura Contemporània
C/ Sant Ferran, 12 - 46001 València.**

Fecha límite inscripción: 22 de septiembre de 2015

Si estás interesado en saber más sobre esta formación por favor, contacta con:

Elvira Roger
Administración DBM®
E-mail: DBM@uv.es Telf. (+34) 640 710 882

Para información Académica contacta con:

Dra. M^a Carmen Abengózar
Profesora titular Universitat de València y Directora del Máster en DBM®.

E-mail: Carmen.Abengozar@uv.es Telf. (+34) 651 35 22 21
Departamento de Psicología Evolutiva y de la Educación.
Facultad de Psicología. Universidad de Valencia
Avda. Blasco Ibáñez, 21, 46010-Valencia. Universitat de València

Organiza:

