



"Comunicación y Argumentación para el Formador de Formadores"

Programa operativo presencial y con tutorías de seguimiento y refuerzo

Junio 2005

La técnica de la Argumentación

Las herramientas de la Comunicación

Índice

2_

Perspectiva

3_

Itinerario del Programa

4_

Programa

5_6_7_

Metodología

8_

Cronograma

9_

Duración

10_

Objetivos

11_

Propuesta económica

12_

Equipo Argumenta

13_

Argumenta Consulting

14_

Índice

Perspectiva

Dentro de los programas de desarrollo de competencias y habilidades de Formadores en la enseñanza, se plantea la necesidad de entrenar a los Formadores de Formadores, responsables de impartir la formación, en la *Técnica de la Argumentación* como método complementario de la formación científica y técnica y en las herramientas de la *Comunicación inteligente* para conseguir, de este modo, la mayor efectividad y calidad en el desarrollo de su tarea. Este entrenamiento complementario y específico prepara al Formador de Formadores en la manera en que éstos han de razonar y justificar las tesis e interpretaciones planteadas para su aprobación ante su audiencia y en las habilidades para comunicar oral y por escrito los contenidos pertinentes, con el fin de potenciar la eficacia del aprendizaje y la utilización creativa de los conocimientos impartidos.



DOS HERRAMIENTAS INNOVADORAS DEL FORMADOR PARA LA SOLUCIÓN DE LOS PROBLEMAS EN LA EDUCACIÓN

La técnica de la argumentación

El conocimiento de los contenidos está garantizado y regido por la Argumentación que justifica los valores e interpretaciones a que nos mueve la información recibida.

El Formador de Formadores enseña la Argumentación como nuevo método en la formación porque ésta manera de razonar permite al Formador enseñar al alumno a pasar de la información al conocimiento en su proceso de aprendizaje y a persuadir y convencer, en todo momento, respecto a las conductas y tesis expuestas.

Las herramientas de la comunicación

Además el Formador de Formadores debe enseñar al Formador a ser especialmente hábil en la comunicación, es decir, dominar las herramientas y reglas para enseñar a pensar y comunicar en base no sólo a los hechos o datos específicos que se imparten sino en base a las interpretaciones que a partir de éstos se generan en los alumnos durante el proceso de comunicación y asimilación.

Las herramientas de la comunicación aportan al Formador las vías de solución de los problemas que éste debe legar a su audiencia.



Itinerario del Programa



El itinerario que Argumenta Consulting plantea para el desarrollo las competencias de Argumentación y Comunicación del Formador de Formadores se desarrolla en dos fases. Una primera fase de autodiagnóstico y formación específica y práctica y una segunda de seguimiento y tutoría para el desarrollo operativo de la formación:

- Autodiagnóstico y concertación de resultados con cada participante en las herramientas que se van a desarrollar.
- Módulo formativo. Programa formativo presencial dividido en cinco módulos desarrollados en varias sesiones.
- Plan de acción individual. Sesiones individuales de entrenamiento y tutoría para la puesta en operativa de las competencias adquiridas.
- Acción de refuerzo y seguimiento. Sesión presencial para la autoevaluación de los niveles logrados y el tratamiento de los puntos susceptibles de mejora.



Programa

El Módulo formativo se compone de cinco módulos: el primero dedicado a la *Técnica de la Argumentación* y los otros cuatro al desarrollo de las herramientas de *Comunicación inteligente* del Formador de Formadores en el ejercicio de su tarea. A lo que se añade un Plan de acción individual en el que se trabaja personalmente y en directo con cada Formador de Formadores y un Seguimiento y Refuerzo para el grupo en el que se asegura que el Programa está teniendo realidad y entra en el proceso de una mejora continua.

ARGUMENTACIÓN

Módulo formativo

COMUNICACIÓN.

- Módulo 1. Argumentación discursiva, dialógica y jurídica en el proceso formativo.
- Módulo 2. El análisis de situación. El diagnóstico. El informe.
- Módulo 3. El mensaje de los contenidos. El acuerdo.
- Módulo 4. El diálogo de entendimiento común sobre los temas impartidos. Las acciones, decisiones y cambios.
- Módulo 5. El debate de los valores en la educación. El consenso y la decisión.
- PAI: Campaña de asimilación del uso de la Argumentación y la Comunicación en la realización del proceso de formación de cada Formador.

Plan de acción individual

Seguimiento y refuerzo

- Autoevaluación final, estimada y lograda.
- Sesión de resultados y mejora.

Módulo 1



Programa

La Técnica de la Argumentación alude a las opiniones, interpretaciones y valoraciones, es decir, a las tesis del Formador presentadas para su asentimiento. La Técnica de la Argumentación estudia la estructura y mecanismo del pensamiento convincente y competente. La argumentación admite el uso de la razón para dirigir nuestra acción y decisión y para influir en la de los demás.

- Contenidos** > Los principios de la argumentación. El proyecto y el sistema de valores.
- > La lógica de la decisión.
 - > La técnica de escuchar y hacer preguntas.
 - > La técnica de la argumentación y la oposición: pruebas psicológicas, evidencias, indicios, argumentos, contraargumentos, falacias, defensa sin pruebas.
 - > El uso de la argumentación discursiva, dialógica y jurídica.



Programa

Módulo 2

El *análisis de situación* para el estudio y diagnóstico de los temas y problemas en la formación. Este tipo de análisis le permite pasar al Formador de la información de los hechos y contenidos técnicos al conocimiento real y compartido de los mismos.

Módulo 3

El *mensaje del Formador* para permitirle comunicar los contenidos con claridad y retroalimentación, orientar expectativas, eliminar barreras y en definitiva, formar y motivar a los participantes.

Módulo 4

El *diálogo de decisión a la acción* para buscar el entendimiento común entre los interlocutores. Faculta al Formador para lograr que se trabaje juntos hacia un mismo objetivo, se tomen decisiones conjuntas y se provoquen los cambios cuando son necesarios.

Módulo 5

El *debate de las interpretaciones y valores* para resolver de manera constructiva los conflictos y diferencias en el transcurso de la formación. El debate del Formador se entiende como compromiso generador de innovación, cultura y acción competente.

- Contenidos**
- > Elementos del análisis de situación.
 - > Proceso del análisis para el diagnóstico de los problemas, conflictos y temas en la formación.
 - > Método de escucha e investigación.
 - > La emisión del diagnóstico como vías de solución.

- Contenidos**
- > Elementos del mensaje.
 - > Reglas del mensaje.
 - > Proceso del mensaje.
 - > Argumentos del mensaje.
 - > La emisión del mensaje.

- Contenidos**
- > Elementos del diálogo.
 - > Reglas del diálogo.
 - > Proceso del diálogo.
 - > Argumentos del diálogo.
 - > La realización del diálogo.

- Contenidos**
- > Elementos del debate.
 - > Reglas del debate.
 - > Proceso del debate.
 - > Argumentos del debate.
 - > La Confrontación real de interpretaciones y opiniones.



Metodología

La metodología de Argumenta Consulting considera los cuatro momentos del proceso del aprendizaje:

Método de formación, entrenamiento y asesoramiento innovador que combina los tres modos del saber -teórico, práctico y operativo- para conseguir el verdadero conocimiento operativo, la mecánica y la resolución innovadora y real de los problemas, conflictos y proyectos relacionados con cada tema. Cada tema los trata desde los cuatro momentos:

- .. Role-playing.
- .. Teoría.
- .. Práctica.
- .. Operativa.



Objetivos

Los objetivos de este plan son básicamente dos: entrenar al Formador de Formadores en la nueva manera de formar ayudándole a sistematizar el proceso de formación y aprendizaje desde el método o lógica de la Argumentación, y dotarle de las herramientas, reglas y procesos de la comunicación efectiva de los contenidos que facilitan y mejoran la eficacia del proceso formativo.

>>Sensibilizar al Formador de Formadores en la **nueva cultura** de la formación y el aprendizaje.

>>Crear en el Formador de Formadores la **sistemática y el hábito** del método argumentativo.

>>Entrenar al Formador de Formadores en el **uso del conjunto ordenado de elementos, procesos y reglas** de la comunicación inteligente.

>>Entrenarle en el uso de las **técnicas de la argumentación** para dotar de competencia y justificación sus exposiciones e interpretaciones ante el Formador.

>>Entrenar al Formador de Formadores en el hábito de **gestionar contenidos como una cadena de valor** en la que intervienen todos los implicados hacia un mismo resultados.

Duración

20 HORAS EN GRUPOS DE 15 PERSONAS.

El itinerario formativo se desarrolla en sesiones de cuatro horas que pueden distribuirse opcionalmente según las siguientes alternativas, adaptables a las necesidades de UAM.

ALTERNATIVA 1

> En dos días y medio de una misma semana.

Sesiones de mañana (9h. a 13.00)
y tarde (14.00 a 18.00).

S1	M/T	M/T	M
----	-----	-----	---

ALTERNATIVA 2

> En dos semanas sucesivas

Sesiones de tarde (14.00 a 18.00h):
dos sesiones una semana
y tres sesiones la otra.

S1	T	T	
S2	T	T	T

ALTERNATIVA 3

> En una semana

Sesiones de tarde (14.00 a 18.00 h)

S1	T	T	T	T	T
----	---	---	---	---	---





Propuesta Económica

Se determinará una vez concretados los contenidos definitivos del programa, el número de personas a formar y las condiciones materiales e infraestructura a utilizar.

Equipo Argumenta



El trabajo estará realizado por el Equipo Argumenta:

Dirección Concha Calonje, fundadora y directora general de Argumenta Consulting, es autora del libro *El poder de la comunicación inteligente* y líder del equipo Argumenta. Se licenció en Filosofía por la Universidad Complutense de Madrid y se diplomó en Comunicación por la Universidad de California (Los Ángeles). Entre otros cargos, ha sido Vicesecretaria General del Instituto de Empresa Euroforum .

Profesor - Tutor María Ruiz, asesora de Argumenta, Directora y productora de teatro, ex profesora del Laboratorio de Interpretación William Layton.

Profesor - Tutor Antonio Quintana, asesor asociado de Argumenta Consulting. Ingeniero Industrial por la Universidad Complutense de Madrid. Entre otros cargos fue director de informática corporativa de Iberdrola.

Profesor - Tutor Marta Tordesillas, asesora asociada de Argumenta Consulting. Doctora en Lingüística. Catedrática de Lingüística en la UAM.

Profesor - Tutor Jaime Cachazo, Abogado en ejercicio. Tutor Master Dercho Privado del ICAM. Asesor asociado de Argumenta.

Grandes empresas de distintos sectores confían en nuestros resultados :
Iberdrola, S.A., GlaxoSmithkline, Ayuda en Acción, Unión Española de Explosivos, S.A.,
Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Santander, Iberdrola Sistemas, S.A.,
Campofrío, S.A, Cabildo de Gran Canaria, Universidad San Jaime I,
Cámara de Comercio e Industria de Sevilla, Ilustre Colegio de
Abogados de Madrid, Burson Marsteller, Maqop,
Telefónica, Dircom, Fundación Arte Viva, etc.



Servicios de Asesoría y Formación Profesional e independiente en materia de **Comunicación y Organización Inteligente**

Con una experiencia de 10 años en el sector de la formación y la consultoría, Argumenta Consulting es la principal firma de servicios profesionales especializada en Comunicación y Organización Inteligente de España.

Desde una red nacional y con presencia en organizaciones públicas y privadas, Argumenta Consulting ofrece cursos y programas de entrenamiento y asesoría con sistema de evaluación, medición de la efectividad y e-learning en los siguientes procesos clave para la organización.

> Competencias personales y profesionales

- > Liderazgo para directivos
- > Gestión de la Comunicación interna
 - > Trabajo en equipo
- > Gestión de la Comunicación externa



Álvarez de Baena, 7 – bajo dcha.

28006 Madrid

Tel. 91 464 91 48

Fax 91 563 39 64

Móvil 669 150 689

www.argumentaconsulting.com

info@argumentaconsulting.com