



### OBJETIVOS DEL SEMINARIO

- ⇒ Dar a conocer las claves del lenguaje no verbal como herramienta para la sesión de coaching.
- ⇒ Obtener una base de conocimientos en materia de emociones.
- ⇒ Conocer cómo el cuerpo revela las emociones y los pensamientos.
- ⇒ Reflexionar sobre los casos reales presentados por los asistentes.
- ⇒ Aprender a reconocer microexpresiones.
- ⇒ Conocer los principales indicadores de la mentira y el engaño.

### PRESENTACIÓN DEL SEMINARIO

La expresión emocional a través de los gestos, microexpresiones, prosodia emocional y proxémica es una herramienta que cada vez más profesionales incorporan a su formación y utilizan en la práctica.

Conseguir los objetivos propuestos en el proceso de coaching no es tarea fácil. El coach debe manejar un gran conjunto de herramientas y destrezas. El conocimiento de las emociones y de su expresión a través del lenguaje no verbal será una de las herramientas principales del coach.

Como habilidad adicional, la interpretación de los estados predisposicionales y rasgos de la personalidad a través de la morfología facial y corporal, dará al coach un elemento de juicio de gran utilidad para detectar las tendencias temperamentales del coachee.

# Programa

## **Emociones.**

Introducción a las emociones.  
Qué es una emoción.  
Teoría tridimensional de las emociones.  
Aproximación categórica y dimensional al concepto de emoción.  
Emociones primarias y secundarias.  
Valoración de las emociones.  
Conductas asociadas a las emociones.  
Leyes emocionales básicas. Aplicación a la sesión de coaching.  
Emociones y lenguaje no verbal.

## **Proxémica.**

Las zonas espaciales del animal. Las zonas espaciales del hombre.  
Comportamiento emocional irracional.  
La proxémica en la sesión de coaching. Dónde sentarse y por qué.

## **Tipologías de personalidad, biotipos y morfología facial como indicadores de la tendencia de comportamiento de la persona.**

Hipócrates y Heymans-Le Senne  
Teorías de Sheldon y Krestchmer  
El sentido de inferioridad de Adler y su reflejo en el lenguaje no verbal  
Psicomorfología facial: Teorías de Corman.

## **Kinésica: gestos.**

Posturas corporales.  
Gestos de aceptación y rechazo.  
Gestos con la cabeza, brazos, manos, piernas y pies.

## **Kinésica: microexpresiones.**

La microexpresión como clave para detectar el impacto emocional en la sesión coaching.  
Microexpresiones de emociones básicas o primarias.  
Entrenamiento con el sistema FACS

## **Prosodia emocional**

¿Qué es la prosodia emocional?  
Tono de voz, volumen y timbre.

## **Indicadores de la mentira.**

Indicadores verbales  
Indicadores para verbales  
Indicadores no verbales  
Indicadores fisiológicos

Todos nuestros seminarios están impartidos con un carácter eminentemente práctico, utilizando multitud de recursos didácticos como pueden ser videos, debates, roll play, dinámicas de grupo, etc.

Utilizamos una metodología tipo taller. De lo práctico a lo teórico. Cada concepto teórico está sustentado sobre una dinámica práctica previa.

# Formador

**Rafael M. López Pérez**

## Experiencia profesional

Director Adjunto del Taller de Comunicación No Verbal de la Universidad Camilo José Cela

Profesor invitado de Habilidades Directivas del MBA Universidad de Cantabria

Profesor de Finanzas y Habilidades Directivas del Instituto Europeo di Design

Profesor de Habilidades Directivas y Coaching de la Escuela Internacional de Protocolo ( año 2009)

Director del Club del Lenguaje No Verbal

Director de la empresa de formación e investigación Potenzia-T

Fundador y actual socio de la correduría de seguros Hiperpólizas y de la multimarca de vehículos industriales HiperCamión

Ex-director zona centro de la empresa de formación The Art of new Management

Ex-director Regional de la empresa de networking BNI (Bussines Network International)

## Formación académica

Licenciado CC Económicas y Empresariales - Universidad Complutense de Madrid

Doctorando en Psicología - Universidad Camilo José Cela

Master en Investigación en Emoción, Cognición y Salud - Universidad Camilo José Cela

Experto en Coaching Personal - Universidad Camilo José Cela

Diplomado en Habilidades directivas CEPADE (Universidad Politécnica de Madrid)

Master en Creación y Gestión de Pymes - CEOE / ESIC

Mediador de Seguros Titulado

## Publicaciones y actividad científica

Líneas de investigación:

Actualmente trabaja en una investigación científica adscrita a la Facultad de Ciencias de la Salud de la Universidad Camilo José Cela de Madrid en materia de reconocimiento de emociones por parte de los cuerpos de seguridad del estado en la cual participan el Ejército de Tierra, el Cuerpo Nacional de Policía y el cuerpo de Policía Municipal de Madrid. Los avances de la investigación fueron presentados el pasado mes de mayo de 2011 en la Universidad Autónoma de Madrid en el Certamen de Investigación en Emoción.

Socio de AME (Asociación de motivación y emoción). Asociación de divulgación científica sobre psicología de la motivación y la emoción, integrada por los principales investigadores en la materia (catedráticos y profesores universitarios) de nuestro país.

Diversas publicaciones en revistas de management y recursos humanos.

Colaborador del diario El Mundo en materia de comunicación no verbal.

Persona de contacto: Santiago Cano

Teléfono: 639 639 621

Email: [scano@potenzia.com](mailto:scano@potenzia.com)