



### OBJETIVOS DEL CURSO

- ⇒ Transmitir a los participantes los principios fundamentales que rigen las emociones.
- ⇒ Dar a conocer las claves del lenguaje no verbal como herramienta para incrementar su influencia en los demás.
- ⇒ Saber interpretar fácilmente las contradicciones del lenguaje del cuerpo y el lenguaje verbal.
- ⇒ Descubrir los secretos del lenguaje no verbal para causar mejor impresión a su interlocutor.
- ⇒ Conocer cómo el cuerpo revela las emociones y los pensamientos.

### PRESENTACIÓN DEL SEMINARIO

El lenguaje del cuerpo es un reflejo externo de las emociones que un ser humano experimenta a nivel interno. El impacto de la expresión de nuestras emociones, del lenguaje no verbal, en el proceso de comunicación, se sitúa en torno al 70% en comparación con el restante 30% que sería debido a la comunicación verbal.

Los grandes comunicadores, líderes, políticos, directivos, vendedores, etc. dominan el lenguaje no verbal. Esta habilidad, que muchos de ellos llaman intuición, no es ni más ni menos que una cualidad innata que les hace descifrar los códigos que emite el lenguaje del cuerpo.

# Programa

## Emociones

Qué es una emoción

Teoría tridimensional de las emociones

Emociones y lenguaje no verbal

## Proxémica

Como usar el espacio en nuestro beneficio, convirtiéndolo en una herramienta poderosa.

Distintas zonas del ser humano.

Posiciones en torno a una mesa. Dónde sentarse y por qué.

## Gestos

Conocer lo que verdaderamente piensa una persona a través de sus gestos.

Interpretación de gestos: Cabeza, manos, brazos, pies y piernas.

## Microgestos y detección de mentiras

Las microexpresiones de la cara como la expresión más sincera e inevitable.

Expresión de emociones básicas o primarias.

Microexpresiones completas, microexpresiones abortadas y expresiones contrarias.

Indicadores verbales, paraverbales, no verbales y fisiológicos de la mentira.

La técnica del movimiento ocular aplicada a la detección de mentiras.

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@potenziat.com](mailto:scano@potenziat.com)