

Taller de Habilidades  
de Comunicación No Verbal.  
12, 14, 19, 26, 28, de abril / 3, 5 de mayo de 2011

•greenmind  
[www.greenmind.cl](http://www.greenmind.cl)



## Dirigido a:

Gerentes, subgerentes, jefes, profesionales y toda persona que desee optimizar sus relaciones sociales, laborales y/o de negocios a partir del reconocimiento y administración consciente de la comunicación no verbal presente en toda relación.



## Objetivo

Establecer relaciones interpersonales más productivas, estratégicas y eficientes, especialmente en ámbitos de negociación, a través de la consciente interpretación de la comunicación no verbal involucrada en cualquier relación.



## Metodología

- Videos, audios y láminas referenciales de todos los ámbitos no verbales tratados.
- Evaluaciones teóricas sumativas sesión tras sesión.
- Respaldos en video de dinámicas y ejercicios individuales.
- Documentos de apoyo en materias no verbales.
- Bibliografía.

# Temario

## I La Comunicación No Verbal (CNV):

- a. Charles Darwin: Un precursor.
- b. Principales autores, aportes y modelos interpretativos.
- c. Taxonomía: Organización y clasificación.
- d. Qué, Cómo y el Por qué de su utilidad sobretodo en áreas de negociación.

# Temario

## II Micro Expresiones: La emocionalidad oculta.

- a. Charles Darwin y su influencia.
- b. Paul Ekman: Un adelantado.
- c. Qué son y cómo reconocerlas.
- d. Las siete emociones básicas y su influencia en la negociación.
- e. Estrategia y táctica sometidas a revisión constante.
- f. El comportamiento adaptativo:  
Clave para mejorar y detectar.

# Temario

## III Kinésica: Movimientos que hablan por sí solos.

- a. Gestos y su significación según Mark Knapp.
- b. Tipos de posturas: su influencia en las relaciones de negocio.
- c. Estilos y actitudes de un negociador.
- d. La mirada: dirección, intensidad y frecuencia.
- e. El contacto físico: tipo, duración e intensidad.
- f. Tipos de saludo y despedida.
- g. La mentira y los tipos de engaño asociados a nivel corporal y facial.
- h. La detección del engaño: contraste en una línea de tiempo.

# Temario

## IV Proxémica: El uso del espacio y su significado.

- a. El concepto de territorialidad de Edward T. Hall. aplicado a los negocios.
- b. Espacios Sociófugos/ Espacios Sociópetas.
- c. El motivo de la reunión determina la organización de los espacios y utilización de las zonas de influencia.
- d. El manejo e influencia de las distancias con otros
- e. Tipos de diálogo y estilo negociador en mesas de trabajo y situaciones coloquiales.
- f. Diferencias de género y cultura.

# Temario

## V La Interpretación

- a. Disposiciones no verbales y el rol negociador.
- b. Elaboración de perfiles a partir de disposiciones espaciales y elección y organización de los objetos en un ambiente determinado.
- c. Enfoques interpretativos para significar a un otro.
- d. La importancia de lo verbal: El contraste y validación del mensaje.
- e. Coherencias y consistencias de comportamiento.
- f. Roles, personajes y condiciones contextuales.



## Relator:

**Christian Gonzalo Andrada Díaz.**

- Director Ejecutivo Greenmind.
- Comunicador Social.
- Ha sido profesor del Taller de Habilidades No Verbales para los Negocios en MBA UC.
- Ha dictado charlas sobre la materia en la Escuela de Negocios de la Universidad de Chile y en la Escuela de Posgrado de la Facultad de Derecho de la Universidad Adolfo Ibáñez.
- 15 años de experiencia en entrenamiento de profesionales y ejecutivos en materias ligadas a la comunicación en medianas y grandes empresas.
- Académico de la Unidad de Capacitación y Competencias Laborales UCyC, Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad Católica de Chile.
- Especialista en formación de Oradores y Comunicación No Verbal.



## Contractual:

**Fechas:** 12, 14, 19, 26, 28 de abril, 3 y 5 de mayo de 2011

**Total Horas:** 28 horas

**Sesiones:** 7

**Horario:** 18:30 a 22:30 hrs.

**Cupos:** 30

**Lugar:** Centro de Extensión de la Universidad Católica de Chile.  
Avenida Libertador Bernardo O'Higgins 390.  
Santiago de Chile

**Valor por alumno:** \$360.000 pesos chilenos ( US\$ 720 )

**Condiciones:** 20% de descuento para Red de Egresados FEN: NexoEgresados , Univ. de Chile.  
20% de descuento para red de egresados Universidad Tecnológica de Chile INACAP.  
10% de descuento por pago al contado. (efectivo o cheque al día) hasta el día 1 de abril de 2011 .  
Facilidades para pagar en 4 cuotas valor íntegro del taller.  
Todas las opciones son excluyentes entre sí.

Inscripciones: (56-2) 4820200 con Margarita Bascuñán o a [info@greenmind.cl](mailto:info@greenmind.cl)

:greenmind  
[www.greenmind.cl](http://www.greenmind.cl)