

# Taller de Habilidades en Lenguaje No Verbal

5, 7, 12, 14, 19 y 21 de enero de 2015



Patricio Dooner  
Diabetes Unit Promotion & Product Manager at Novo Nordisk

“De Christian destaco su seriedad profesional y altísimo nivel de conocimiento, que transmite con propiedad pero, a la vez, con sencillez y simpleza. Es un excelente relator y facilitador, llano al diálogo y abierto en forma permanente a la discusión y a la crítica. Estructurado, pero no rígido, con alta capacidad para ir adaptando el trabajo a las necesidades del grupo, sin perder de vista el foco ni el objetivo.”

En alianza con:





## Dirigido a:

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

## Objetivos

- 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.

## Metodología:

- Exposición escolástica/Taller.
- Videos, audios y láminas referenciales de todos los ámbitos del lenguaje no verbal involucrado en toda relación.
- Evaluaciones sumativas según área temática.
- Registro en HD role playing y ejercicios individuales.
- Documentos de apoyo de las materias tratadas.
- Entrenamiento en el reconocimiento de microexpresiones provisto por Humintell. Una licencia de uso por cada alumno.
- Bibliografía asociada.



# Temario

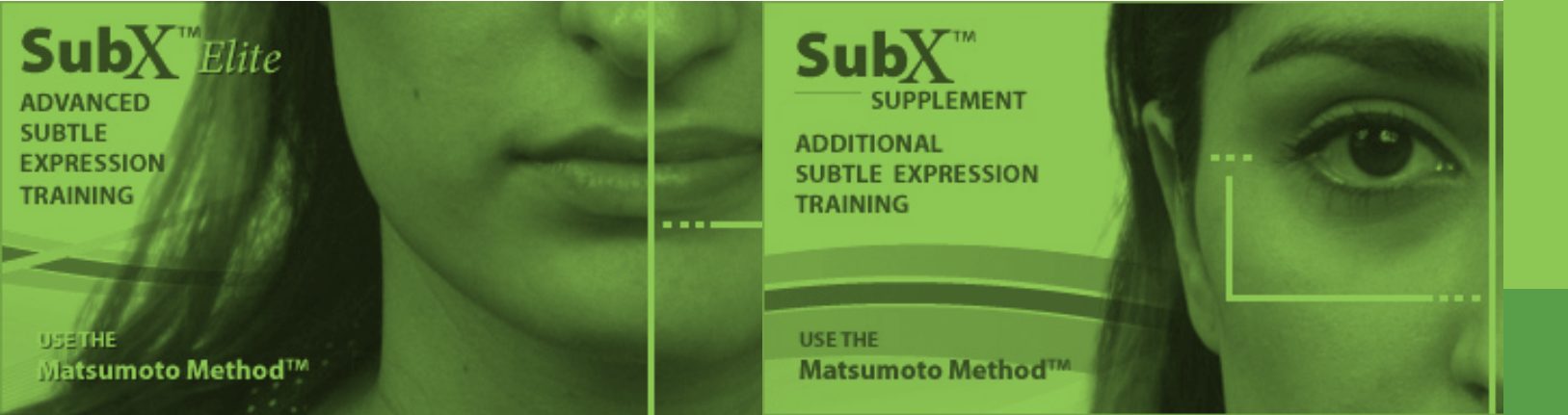
## I La Comunicación No Verbal y su contexto:

- Charles Darwin: Un precursor.
- Comportamientos homólogos en animales y seres humanos.
- Margaret Mead y la visión antropológica.
- Cómo entenderla.
- Cómo opera nuestro cerebro.
- La regla de 3 de Albert Mehrabian.
- David Matsumoto y Paul Ekman.
- Taxonomía: Organización y clasificación.
- Qué, Cómo y el Por qué de su utilidad.
- Círculo virtuoso y perverso de la comunicación.

# Temario

## II Kinésica: El cuerpo en movimiento y su significado.

- Los Gestos y su significación según Mark Knapp.
- Posturas apropiadas e inadecuadas para negociar.
- Configurando estilos y anticipando actitudes de nuestras contrapartes y clientes.
- Contacto cular: dirección, intensidad y frecuencia.
- El handshake: cómo determina posición, estilo negociador y jerarquía relativa.
- El comportamiento adaptativo: Claves para mejorar y detectar comportamientos de evaluación negativa.



# Temario

## III Micro Expresiones: La emocionalidad que no se oculta.

- Charles Darwin y su influencia.
- Paul Ekman: Su experiencia práctica y aportes.
- Davis Matsumoto: Las microexpresiones y el cruce cultural.
- Qué son y cómo reconocerlas.
- Las siete emociones básicas y su influencia en la negociación.
- Estrategia y táctica sometidas a revisión constante.
- El comportamiento adaptativo: Clave para mejorar y detectar.

# Temario

## IV Proxémica: El uso del espacio, su significado e influencia.

- El concepto de territorialidad de Edward T. Hall. aplicado a los negocios y relaciones interpersonales.
- Espacios Sociófugos/ Espacios Sociópetas.
- El motivo de la reunión determina la organización de los espacios y utilización de las zonas de influencia en una negociación.
- El manejo e influencia de las distancias con otros interlocutores y clientes.
- Tipos de diálogo y estilo negociador en mesas de trabajo y situaciones coloquiales.
- Diferencias de género y cultura.
- **Práctica interpretativa.**





# Temario

## La interpretación:

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

## Beneficios Cualitativos

- Cada profesional adquiere conciencia de sí mismo y de sus actos, reconociendo el estilo comunicativo que lo define y cómo éste podría afectar las relaciones que sostiene.
- Mejora capacidad de adaptación del ejecutivo a los distintos interlocutores y contextos en los cuales se desarrolla la relación. Se torna más flexible, empático y eficiente en sus relaciones.
- Se minimizan los conflictos y/o disensiones eventuales que pudiesen existir. La posibilidad del acuerdo y el consenso se incrementa.
- La capacidad de adaptación individual mejora la gestión de servicio al cliente.



## Beneficios Cuantitativos

- Al ser consciente del propio actuar y de lo que se observa en los interlocutores, aumenta el porcentaje de vínculos efectivamente establecidos.
- Mejora la productividad y eficiencia en las relaciones con clientes.
- Los indicadores duros de servicio al cliente se ven favorecidos.
- El trabajo en equipo se ve favorecido por relaciones eficientes entre sus integrantes.



## Al final del proceso El alumno estará en condiciones de:

- Entender la Comunicación No Verbal como un fenómeno siempre presente y de alta significancia en todas nuestras interacciones.
- Reconocer conscientemente que la personalidad se define por actos no verbales determinados, y que ellos pueden tener un efecto favorable o desfavorable frente a otros interlocutores, pudiendo matizar aspectos negativos y potenciar los positivos en instancias tan estratégicas como una negociación, la relación con sus pares, o bien la venta de un producto, entre otras.
- Poder perfilar estilos de comportamiento y eventualmente actitudes de sus interlocutores a partir de la observación de su comportamiento kinésico y uso de los espacios (proxémica), y conforme a ello determinar las acciones más apropiadas a tomar.



## El 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.
- 16 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.
- Testimonios: <http://www.linkedin.com/in/christiangonzaloandradadiaz>



## Fechas y Valores

**Fechas:** 5, 7, 12, 14, 19 y 21 de enero de 2015

**Total Horas:** 24 horas

**Sesiones:** 6 sesiones de 4 horas cronológicas cada una.

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

**Cupos:** 15

**Lugar:** Rafael Cañas 237, Providencia.

**Valor Total:** \$450.000 pesos chilenos ( US\$ 940 aprox. )

**Condiciones** >10% de descuento por pago al contado. (efectivo o cheque al día).

>Facilidades para pagar en 4 cheques el valor íntegro del taller.

>Pago con tarjeta de crédito hasta en 12 cuotas, disponible a través de plataforma WebPay.

>Todas las opciones son excluyentes entre sí.

**Información en el fono (56-2) 23684581 o bien, al mail [oratoria@greenmind.cl](mailto:oratoria@greenmind.cl)**

:/greenmind/