



Comunicación no verbal

Código: 426996

Duración: 4.00 horas

Descripción

La comunicación no verbal es, al menos, igual de importante que la verbal. Mediante ella, nuestras exposiciones son dotadas de significados, ritmo, reafirmaciones, contradicciones... todo un sinfín de matices que, conociéndolos y entrenándolos, pueden sernos de gran ayuda tanto cuando somos nosotros los que hablamos como cuando vemos comunicarse a los demás.

Objetivos

Durante este curso estudiaremos y aprenderemos los diversos mecanismos de la comunicación no verbal, consiguiendo de esta forma ventajas competitivas a la hora de comunicar.

La mirada, el rostro, la voz, nuestra postura corporal, cómo damos la mano... todo es importante, todo tiene un significado y todo dice algo de nosotros. Durante las unidades de este programa iremos conociendo una a una las múltiples variables que influyen en la comunicación no verbal.

UNIDAD.- La comunicación no verbal

- La Com. No Verbal como ventaja competitiva
- El rostro
- La congruencia
- La mirada
- La voz

UNIDAD.- Las 4 dimensiones del lenguaje corporal

- Sinceridad vs. insinceridad
- Gestos de sinceridad
- Sonrisa auténtica vs. sonrisa social
- Apertura e interés vs. cerrazón y desinterés
- Combinación de gestos
- Gesto de evaluación e interés
- Posición de las piernas
- Gestos de cerrazón o indiferencia
- Enfrentamiento y Desacuerdo vs. Colaboración y Acuerdo
- La dilatación de las pupilas
- Sincronización gestual
- Gestos de Tensión
- La posición en torno a una mesa
- Seguridad y confianza vs. inseguridad y falta de confianza
- Gestos de poder y gestos de inseguridad
- Utilizar las Poses de poder

UNIDAD.- El apretón de manos

- Sujeción de manos en el saludo