

COMUNICACIÓN NO VERBAL Y DETECCIÓN VERBAL DEL ENGAÑO

CEO | ALTA GERENCIA

En esta capacitación se presentará un modelo que combina el análisis de la comunicación no verbal y del discurso verbal para la detección del engaño en el que se basan los entrenamientos que los miembros de la CIA y el FBI reciben en la academia de Quantico. Está diseñada para brindar esta herramienta a quienes deben llevar a cabo negociaciones en entornos empresariales.

CONTENIDOS

- Cómo percibir y entender las señales y signos no verbales que representan emociones, intenciones y juicios de valor.
- Evaluación de la credibilidad en negociaciones a través de indicios verbales y no verbales: Patrones gestuales, posturales y paralingüísticos asociados con los intentos de engaño. Patrones para la obtención de indicios de engaño y veracidad a través de los métodos forenses de análisis del discurso verbal.
- Análisis de casos: Práctica de la detección de indicios de engaño en el comportamiento verbal y no verbal.

METODOLOGÍA

Se enseñará la herramienta propia: **Checklist para la Detección de Indicios Verbales y No Verbales del Engaño**. Este instrumento es el resultado de la síntesis de los enfoques sobre la detección del engaño a través de filtraciones microgestuales del rostro desarrollado por el Dr. Paul Ekman, máxima autoridad en este campo, y al estado del conocimiento actualizado por el Dr. Stephen Porter, de la Universidad de British Columbia, y por el Dr. Aldert Vrij, de la Universidad de Portsmouth, ambos considerados como las máximas autoridades en el estado del conocimiento y principales generadores de nuevas investigaciones y enfoques. Para el análisis de los contenidos verbales de las declaraciones para el descubrimiento de indicios de engaño se tomará como fundamento la obra Mark MacClish, Marshall norteamericano que sistematizó los principios de la metodología conocida como "Statement Analysis".

CAPACITACIÓN - CONSULTORÍA - CREATIVIDAD

Dr. Sergio Rulicki



Dr. Sergio Rulicki

Doctor en Ciencias de la Comunicación Social, Universidad Austral. Licenciado en Ciencias Antropológicas, UBA. Director de la Diplomatura en CNV y Titular de la Materia Antropología Cultural, Maestría en Gestión de la Comunicación en las Organizaciones, Escuela de Posgrados en Comunicación, U. Austral. Director del Curso de Formación en Metodología Científica para la Detección del Engaño, AFFUN, Asociación de Fiscales y Funcionarios de los Ministerios Públicos Nacionales.

Certificación Expert Level en percepción e interpretación de microexpresiones y expresiones sutiles del rostro (eMETT 3.0 / eSETT 3.0), PAUL EKMAN GROUP. Docente del Curso de Formación de Especialistas en Evaluación de Testimonios, Entrevistas e Interrogatorios de la Oficina Regional para América del Sur de INTERPOL. Endorser científico del lanzamiento regional de la serie de TV "Lie to me" para Fox LatinAmericanChannels.

Coaching, capacitaciones y conferencias para: Google, Dow, Basf, L'Oréal, Pfizer, Shell, Gas Natural Fenosa, Metrogas, Petrobras, British American Tobacco, Investi/Roemmers, CAEME, Grupo Insud, Biogénesis Bagó, Piero, BGH, Fecovita, Linde, Staples, Level 3, Young Presidents' Organization, Inst. Alexander Flemming, GCBA, Ministerio de Justicia y DDHH, Ministerio de Agroindustria, Ministerio de Salud de la Pcia. de Córdoba, Incucaí, Inst. de Auditores Internos de Argentina, Banco Central de la RA, Banco Provincia, Banco Hipotecario, Cablevisión, Thomson Reuters, Car One, Garbarino, Banco Santander Rio, Banco de la Pcia. de Neuquén, Rotary, BBDO, Universal Assistance, Directv, Sab-Miller (Panamá, El Salvador), Movistar (Panamá, El Salvador), Royal Radisson (Colombia), ICE (Costa Rica), Standard & Poor's (México), Novartis (España), Dupont (Bolivia y Paraguay), Bimbo (México) + Autor de los libros:

