



**Dr. Sergio Rulicki**

**Antropocorp** | CNV Comunicación No Verbal  
15.4050.4466 [www.comunicacionnoverbal.com](http://www.comunicacionnoverbal.com)

## **CAPACITACIÓN EN COMUNICACIÓN NO-VERBAL / CNV**

### **El Poder de los Gestos en las Relaciones Interpersonales y Públicas: Los códigos de la Dominancia, la Empatía, la Sinceridad y el Engaño.**

- Qué es la CNV. Los códigos ocultos en el comportamiento cotidiano: Cómo se expresan las emociones, los juicios de valor y las intenciones a través de gestos, posturas, actitudes y estilos. Influencia de los comportamientos no-verbales en los resultados de la comunicación. La CNV de la Globalización.
- CNV e inteligencia emocional. La expresión facial de las emociones básicas: Entrenamiento para la percepción intuitiva de las emociones. Fundamentos y habilidades para el diseño estratégico del comportamiento no-verbal. Primeras impresiones. Dar la mano: Análisis exhaustivo del significado de sus variantes. "All American": El modelo globalizado para hombres y mujeres.
- Estrategias de empatía: Reducción no-verbal del estrés y creación de contextos emocionales positivos. Los códigos no-verbales de la escucha efectiva. Influencia de la CNV en la Comunicación Intercultural. Ideales de comportamiento según tipos de cultura. Herramientas para manejar el choque cultural en las situaciones laborales.
- Carisma y liderazgo: Tipos de carisma: dominante, recíproco y servicial. Componentes no-verbales de cada estilo de liderazgo. El Carisma Equilibrado de la Comunicación Auténtica: Nuevo modelo de comportamiento asertivo que emerge como la tendencia renovadora del liderazgo político y empresarial en el mundo globalizado.
- Diferencias entre los distintos tipos de mentiras: ocultamiento, falseamiento y tergiversación. Causas de autodelación: emocionales y cognitivas. Emociones autodeladoras y sus signos y señales no-verbales: miedo a ser descubierto, culpa por mentir, y placer o excitación de estar engañando.
- Correlación entre discurso verbal y no-verbal: coherencia y contradicciones. Detección de incongruencias entre el discurso verbal y no-verbal. Señales y signos no-verbales asociados a los intentos de engaño. Estrategias interrogadoras: qué, cómo y cuándo preguntar en función de los gestos del interrogado.
- Optimización del comportamiento sobre la base de la CNV: Integración de las estrategias verbales y no-verbales para una comunicación más exitosa.