

TALLER DE LENGUAJE CORPORAL

En nuestra vida cotidiana, constantemente estamos enviando mensajes no verbales a otras personas (muecas, señalamos con el dedo, nuestra postura rígida, etc.), que pueden ser mucho más importantes de lo que nosotros creemos.

La comunicación corporal, antes que lenguaje en términos evolutivos, es una parte esencial del sistema de comunicación y el vehículo para muchas transacciones humanas fundamentales que el discurso solo, no puede comunicar.

El lenguaje del cuerpo es una esfera que muchas personas han utilizado para establecer en cada momento unas pautas de actuación o una línea a seguir en determinados escenarios, sean cotidianos, laborales o sociales

Algunos autores señalan que: “El éxito en la comunicación depende del funcionamiento correcto y adecuado de todos los componentes del sistema de comunicación”

Estoy convencida de que hacerse entender por un número pequeño o elevado de personas, es un arte que puede aprenderse. En la medida en que se conocen y se ponen en práctica una serie de recursos por parte del emisor (quien dice el mensaje), se favorecerá la transmisión del mensaje y su correcta asimilación por parte de los receptores (quien lo escucha).

A través del rostro, expresamos 10 veces más emociones e intenciones que con nuestras palabras.

¿Cómo es esto posible?

Las microexpresiones son movimientos muy rápidos de los músculos del rostro, que responden a lo que realmente se está sintiendo en un momento dado. Alegría, tristeza, dolor, pena, ansiedad, ira, son sólo unos ejemplos.

¿Se pueden imaginar poder identificar estos movimientos, y sus significados, en las demás personas cuando se habla con ellas?

OBJETIVOS:

1. Descifrar el verdadero mensaje que recibimos de las demás personas y tomar consciencia de nuestra propia comunicación. Aprender a conocer ante quién estamos y cómo tratarlo.
2. Conocer el poder que tiene nuestra manera no verbal de hablar.
3. Empezar a detectar los mensajes que enviamos de manera indirecta a través de nuestro cuerpo y de nuestros gestos.
4. Desarrollar la capacidad de leer en la gente que nos rodea que es lo que nos quieren decir realmente a través de su lenguaje no verbal.

PROGRAMA

- Principios básicos del lenguaje no verbal.
- Posturas básicas.
- Analizando ojos, cara y cabeza.
- Que nos dicen las manos, brazos y piernas.
- El territorio y espacio personal.
- Como descubrimos señales de aburrimiento e incomodidad.
- Como identificar la mentira y el engaño.

APLICACIONES:

Negociación, entrevistas laborales, vida social y laboral, liderazgo, ventas, terapeutas que requieren detectar gestos claves y autoconocimiento sobre la manera en que cada uno de nosotros nos expresamos. En general, a toda persona que le interese esta temática.