

# EN BUSCA DE ANTARES.

## Taller: El lenguaje corporal en la negociación.

Un negociador que deja ver sus nervios, que tartamudea al hablar, que tiende a bajar la cabeza, que no da un saludo firme y que no ve a las personas a los ojos, simplemente, no es un buen producto, la gente no lo compra.

Pensar con claridad, ser un experto en la materia o tener una gran capacidad de análisis no garantiza que esa persona pueda comunicar eficientemente sus ideas. Es por lo anterior, que el objetivo de este taller es proveer a los clientes de una serie de herramientas, conocimientos, técnicas y recomendaciones que les permitirán mejorar su capacidad de comunicación, seducción y persuasión.

### Temario:

#### Lenguaje Corporal.

1. La importancia de la comunicación no verbal.
  - El debate Kennedy vs Nixon
2. El cuerpo habla: confianza, seguridad y autogestión o nervios, ansiedad y descontrol.
  - Enemigos del buen orador.
  - Algunos ejemplos en el mundo de la política.
3. ¿Qué comunican las manos? (Sistema Kinésico).
  - Ilustradores: Detalles de un buen orador.
  - Manipuladores: Indicios de ansiedad.
4. Proxémica: La distancia importa.
5. Interpreta el lenguaje corporal: ¿Qué piensa mi interlocutor?
6. Creando empatía.
7. La postura (posturas abiertas y cerradas).
8. Comportamiento no verbal estratégico.

#### Imagen.

9. La máscara de un negociador (Sistema diacrítico).
  - Un juego honesto o cínico (E. Goffman)
  - ¿Cuál es tu fachada personal?

*Lenguaje Corporal, Emociones, Política y su relación entre sí:*

*enbuscadeantares.com*

# EN BUSCA DE ANTARES.

José Manuel Guevara Sancho, soy Licenciado en Relaciones Internacionales por el Tec de Monterrey Campus Querétaro y estudiante de la Maestría en Gestión Pública en el mismo instituto (Fecha de titulación: Diciembre 2011).

En los últimos años me he especializado en el estudio del lenguaje corporal, las emociones humanas y la micro-sociología.

## **Experiencia relacionada**

Licenciatura:

- Semiótica aplicada. Trabajo final: Análisis del lenguaje corporal de los candidatos a la presidencia de los Estados Unidos: John Kerry, George W. Bush, 2004.
- Análisis del discurso, 2004.
- Comunicación política, 2005.
- Análisis del contenido, 2006.
- Mercadotecnia internacional, 2007.
- Imagen y relaciones públicas, 2008.
- Negociación y resolución de conflictos internacionales 2009.

Maestría:

- Liderazgo en la Función Pública, 2009.
- Mercadotecnia Política, 2010.
- Campaña de Mercadotecnia Política Enrique Peña Nieto. Maestría en Gestión Pública, Proyecto Final de la materia mercadotecnia política. Profesor titular: Dr. Luís Felipe Alvarado, 2010
- Análisis de comunicación no verbal: Gobernador Constitucional del Edo. Querétaro; José Calzada Rovirosa. (Foro joven de participación: Liderazgo, ITESM C. Querétaro, 2010).

*Lenguaje Corporal, Emociones, Política y su relación entre sí:*

*enbuscadeantares.com*

# EN BUSCA DE ANTARES.

## Experiencia Profesional:

- Profesor de sociología a nivel licenciatura, ITESM C. Querétaro, Desde 2009. *“La presentación de la persona en la vida cotidiana”*, *Behavior in public places: Notes on the social Organization of Gatherings* y *Interaction Ritual: Essays on Face-to-Face Behavior*, son tres obras de Erving Goffman que imparto semestre a semestre.
- Taller: “El lenguaje corporal en la negociación”, 2011. Capacité a los alumnos del Tecnológico de Monterrey que representarán a su universidad en el Triunvirato 2011 (FINA-NAFI <http://www.fina-nafi.org/>)
- Profesor adjunto de las materias de Comunicación Política y Liderazgo Corporativo en el Middelburg Center for Transatlantic Studies, 2011.

## Eventos Internacionales, congresos y diplomados:

- Taller de Negociación Internacional con el Director de la EGAP Zona Centro, Dr Luis Miguel Pérez Juárez.
- Triumvirate 2008, Montreal, Canada. FINA-NAFI (North American Forum on Integration) Representante nacional del Tecnológico de Monterrey en este ejercicio parlamentario.
- Interactive training by DR. Paul Ekman. METT FACE TRAINING.
- Taller de Inteligencia Emocional. ITESM C. Querétaro. 2011

Actualmente me desempeño como coordinador de la Revista “Retos Internacionales” ([www.retosinternacionales.com](http://www.retosinternacionales.com)) e imparto clases de sociología a nivel licenciatura.

Otras de mis facetas profesionales es la de consultor en entrenamiento mental y emocional enfocado al deporte ([www.jmentaltraining.com](http://www.jmentaltraining.com)). Trabajo con PLENUS SPORT STUDIO y con los equipos representativos del Tec de Monterrey Campus Querétaro, entre otros clientes independientes.

*Lenguaje Corporal, Emociones, Política y su relación entre sí:*

*enbuscadeantares.com*