



CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL EN EVALUACIÓN DE LA VERACIDAD Y LA CREDIBILIDAD

Este es un curso aprobado por Paul Ekman

Programa de certificación internacional de cuatro días

Confianza

Nuestras relaciones, nuestro trabajo, el manejo del dinero, toda la base de nuestra vida se construye sobre la confianza.

La confianza se basa en la capacidad y en la sinceridad para cumplir con las promesas y mantener los acuerdos. La capacidad de detectar cuándo nos están engañando, de evaluar la credibilidad de lo que dicen las personas es una habilidad crucial.

Este programa desarrollará su aptitud para reconocer las emociones y los pensamientos que yacen detrás del engaño y para actuar ante estos. Aporta cuarenta años de investigaciones a los pensamientos y las emociones involucradas en la veracidad y el engaño, y es esencial para todo aquel que desee y necesite ser capaz de evaluar la confianza.

LAS EMOCIONES Y EL PENSAMIENTO

Todas nuestras acciones se basan en nuestros pensamientos y nuestras emociones. De ese modo, entender la veracidad y el engaño implica entender las emociones y la manera de pensar de los demás.

¿Tienen sentido?

¿Son congruentes?

El programa cubre el modelo psicológico que subyace a la verdad y las mentiras, para que usted pueda identificar los 'puntos de conflicto', donde existe cierta tensión y una incongruencia entre las palabras, el lenguaje corporal y las emociones debido a un posible engaño.

QUÉ APRENDERÁ

Aprenderá a leer las emociones y el posible engaño a través de los cinco canales de comunicación:

- expresiones faciales
(incluidas las microexpresiones en las que las emociones se muestran en el rostro durante una fracción de segundo)
- tono de voz
- estilo verbal
(el patrón característico del modo de hablar natural de las personas)
- contenido verbal
(las palabras que se dicen, incluidos los lapsus)
- lenguaje corporal
(el modo en que el lenguaje corporal refleja el pensamiento y las emociones)

Existe gran cantidad de información errónea y confusión sobre estos temas, en especial sobre el lenguaje corporal.
Este curso contiene solo datos científicos, estudiados y comprobados.

El curso es dinámico, entretenido e interactivo y sumamente práctico.

Aprenderá y practicará las habilidades en un ambiente seguro con un entrenador aprobado por Paul Ekman.

Se entregará un certificado internacional con calificación al finalizar con éxito el programa.

METAS DEL CURSO

Brindarle las habilidades para poder evaluar la verdad y el engaño, en particular en situaciones de alto riesgo.

Aportarle la más reciente información sobre la voz y el lenguaje corporal, la cognición y las emociones, para que sea capaz de ver, escuchar y evaluar la confianza y la credibilidad.

OBJETIVOS DEL CURSO

Al tomar este curso, usted será capaz de:

- Aumentar sus habilidades de observación en los cinco canales: saber qué se debe buscar y cómo hacerlo.
- Identificar la importancia de los puntos de referencia y cuándo ocurren.
- Identificar y evaluar indicios de la mentira y la verdad.
- Aumentar sus habilidades para escuchar en los cinco canales: saber qué se debe escuchar y cómo hacerlo.
- Aumentar sus habilidades de escucha y observación activas y utilizarlas para evaluar la veracidad y la credibilidad.
- Adoptar un enfoque estructurado para la detección de las 'fugas'.
- Ser capaz de reconocer las microexpresiones en otras personas.
- Entender y aplicar el modelo psicológico de la verdad y la mentira.
- Identificar y evaluar los 'puntos de conflicto'.
- Crear y poner a prueba hipótesis sobre la verdad y el engaño en contexto.
- Entender el papel de la memoria en la verdad y el engaño y utilizar el análisis de Validez de Afirmaciones en afirmaciones verbales para evaluar si los eventos son recordados o contruidos.

¿QUIÉNES SE BENEFICIARÁN CON ESTE CURSO?

Este entrenamiento es esencial para todo aquel que interactúe con otras personas en conversaciones difíciles o en entrevistas en las que es muy importante lo que está en juego:

- vendedores
- personal de atención al cliente
- coaches
- abogados y procuradores
- gerentes
- psicólogos
- consejeros
- negociadores
- selectores de personal
- gerentes y líderes
- ejecutivos
- investigadores forenses
- agentes de la seguridad y el orden público

Y, por supuesto, estas habilidades también marcan una diferencia en cualquier interacción de la vida cotidiana...

PROGRAMA

Primer día

Introducción
Ejercicios de introducción
Definición de la verdad y las mentiras
Modelo de comunicación
Puntos de conflicto
Ejercicios de video
Porqué creemos las mentiras y no creemos la verdad
Modelo psicológico de la verdad y el engaño
Atención, conciencia y escucha
Resumen y revisión

Tercer día

Tipos de memoria
Memoria y engaño
Análisis de validez de afirmaciones
Ejercicios de video
Análisis de contenido basado en criterios (ACBC)
Resumen y revisión

Segundo día

Microexpresiones
Entender las emociones
Canales de comunicación
Expresiones faciales
Expresiones sutiles, parciales y disimuladas
Lenguaje corporal
Ejercicios de video
Estilo verbal
Tono de voz
Resumen y revisión

Cuarto día

Proalimentación: aplicaciones prácticas
Análisis PCER (Planificación, Compromiso,
Exploración, Resolución)
Resumen y revisión

SOBRE PAUL EKMAN

El Dr. Paul Ekman es un pionero de la investigación científica de la conducta humana.

Es reconocido en particular por su trabajo sobre las emociones humanas y las expresiones faciales, y su aplicación en la detección de la mentira y la verdad.

Realizó estudios de grado en la Universidad de Chicago y en la Universidad de Nueva York y obtuvo su doctorado en psicología clínica en la Universidad Adelphi en 1958,

después de desempeñarse como interno durante un año en el Instituto Neuropsiquiátrico Langley Porter.

Luego de dos años como oficial de psicología clínica en el ejército de Estados Unidos, regresó a Langley Porter, donde trabajó desde 1960 hasta 2004. Su investigación sobre las expresiones faciales y el movimiento corporal comenzó en 1954, fue el tema de su tesis de maestría en 1955, y su primera publicación fue en 1957.

A lo largo de la década siguiente, se enfocó más en la psicología social y en los aspectos interculturales. Además de su investigación principal sobre las emociones y sus expresiones, también ha estudiado el engaño durante los últimos treinta años.

En la actualidad, es el fundador y presidente del Paul Ekman Group, LLC (PEG), una compañía que produce herramientas de entrenamiento relativas a las habilidades emocionales, y también se encuentra trabajando en nuevas investigaciones relevantes para la seguridad nacional y las fuerzas del orden público.

También ha creado Paul Ekman International PLC, que entrega licencias para generar una red de Centros de Entrenamientos Autorizados en todo el mundo para que su trabajo sea más accesible. Lambent es uno de estos centros autorizados.

