

COMPETENCIAS

Generar un esquema cognitivo en el cual se establezca una relación entre todos los contenidos tratados en los módulos.

Desarrollar habilidades relativas a la detección, análisis e interpretación de los factores relativos al comportamiento no verbal, así como, ser capaz de aplicarlo en situaciones reales relacionadas con su ámbito de trabajo.

Desarrollar la actitud necesaria que se requiere a la hora de actuar como experto en comportamiento no verbal.

Aplicar los diferentes conceptos y su aplicación práctica en situaciones reales.

Participar en la construcción colectiva del conocimiento, considerándolo como un elemento esencial para su formación como experto en comportamiento no verbal, y aportando información previamente analizada, comparada y verificada.

Interpretar correctamente y entender cualquier publicación científica dentro del ámbito del comportamiento.

Plantear diseños de investigación.

GUÍA DE INSCRIPCIÓN



ENTREVISTA CON
EL DIRECTOR (A) DEL
PROGRAMA



COMPLETA
LA SOLICITUD
DE ADMISIÓN



ENTREGA EN
SECRETARÍA (F-205)

ESCUELA DE NEGOCIOS E INGENIERÍA

MAESTRÍA EN COMPORTAMIENTO
NO VERBAL Y DETECCIÓN DEL ENGAÑO

MENTES BRILLANTES PARA GUATEMALA Y EL MUNDO

ACÉRCATE AL
EQUIPO DE ADMISIONES



Directo: 2368-8410
admisiones@uvg.edu.gt



PBX: 2507-1500 www.uvg.edu.gt

UVGMASTERS

UVG | Universidad del
Valle de Guatemala
EXCELENCIA QUE TRASCIENDE

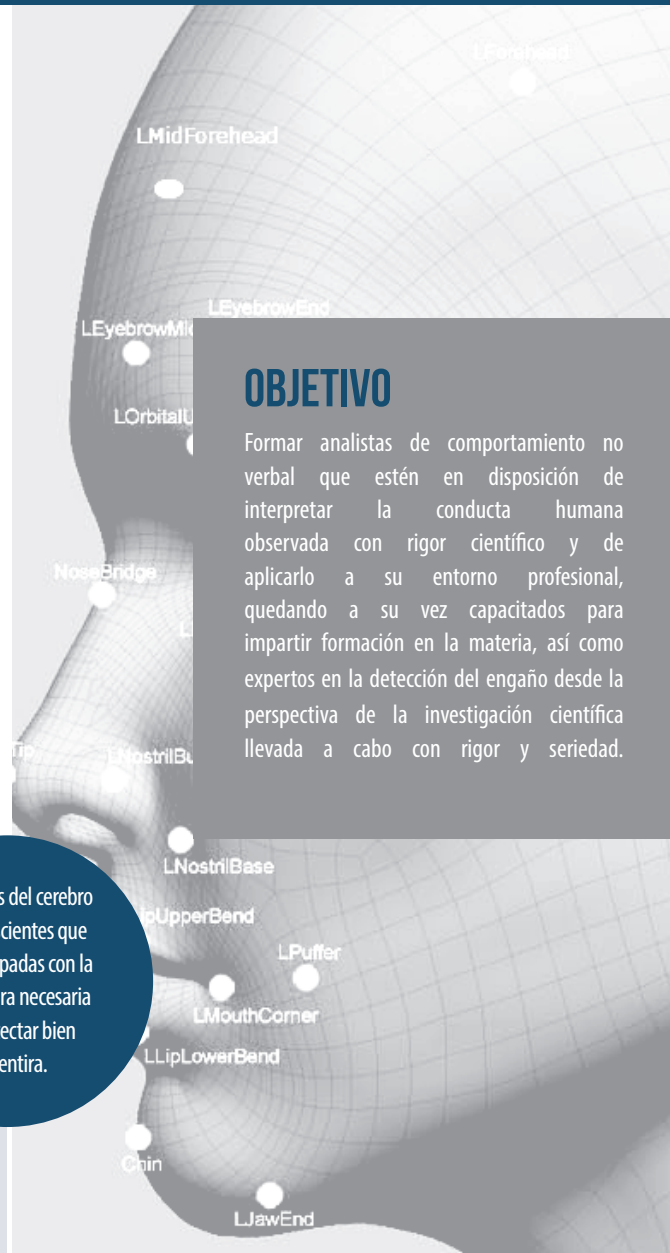
El término “comportamiento no verbal” aglutina el conjunto de conductas no verbales que un ser humano puede llevar cabo en diferentes situaciones de su vida diaria, bien sean habituales o excepcionales. Entenderlo y analizarlo en profundidad será de gran importancia en una multitud de entornos ya que, a través de este análisis, podremos inferir aspectos relativos a los estados emocionales y racionales de las personas observadas, entendiendo a su vez el impacto que nuestro propio comportamiento tiene sobre los demás y sobre nosotros mismos.

Profundizar en este conocimiento no es sencillo, ya que en la actualidad una parte importante de la bibliografía existente sobre comunicación no verbal carece de rigor y base científica, sumiendo a esta disciplina en una especie de esoterismo que dista mucho de la realidad. En la actualidad existen infinidad de estudios, realizados por universidades de todo el mundo, que abordan diferentes aspectos del comportamiento no verbal con gran seriedad y rigor.

“El razonamiento consciente compromete la precisión al imponer sesgos atribucionales y estereotipos incorrectos”

Congreso Behavior & Law. Detección de la Mentira

Hay partes del cerebro poco conscientes que están equipadas con la arquitectura necesaria para detectar bien la mentira.



OBJETIVO

Formar analistas de comportamiento no verbal que estén en disposición de interpretar la conducta humana observada con rigor científico y de aplicarlo a su entorno profesional, quedando a su vez capacitados para impartir formación en la materia, así como expertos en la detección del engaño desde la perspectiva de la investigación científica llevada a cabo con rigor y seriedad.

PLAN DE ESTUDIOS

Uso de Herramientas Virtuales

La Emoción como Base del Comportamiento no Verbal

Introducción al Comportamiento no Verbal

Expresión Facial

Expresión Gestual, Proxémica y Prosódica

CNV en el Ámbito Profesional

Informe Pericial

Diseño de Estudios y Metodología de Investigación

Detección de la Mentira (I)

Detección de la Mentira (II)

Practicum

Detección Temprana del Riesgo Delictivo

Herramientas de Valoración del Riesgo del

Comportamiento Delictivo

LA MENTIRA ES, TAMBIÉN, UN ARMA DE DESTRUCCIÓN MASIVA.

Por su parte, la detección del engaño es un área que desde hace unos años está ocupando un espacio de interés dentro de la psicología por la gran utilidad que tiene en diferentes entornos profesionales. En la actualidad hay numerosas universidades dedicadas a la investigación científica en este ámbito, de las cuales podremos obtener un contenido riguroso que permita utilizar herramientas de detección de la mentira y la veracidad que procedan de la ciencia y no de la intuición o el sentido común.

DIRIGIDO A

- Egresados de la Maestría en Gestión del Talento Humano y profesionales que se dediquen a reclutamiento, selección y gerencia de RRHH.
- Ministerio Público, Organismo Judicial u otras instituciones cuyos profesionales pretendan adquirir estos conocimientos como herramienta para su trabajo diario.
- Profesionales del mundo empresarial a los que les interese profundizar en el conocimiento del comportamiento no verbal como forma de mejorar la relación con sus equipos, clientes y proveedores.
- Profesionales del ámbito de la comunicación institucional que pretendan ofrecer un mejor servicio a sus clientes asesorándoles desde un conocimiento riguroso.
- Profesionales de la relación de apoyo (coaches, terapeutas, etc.) que entiendan que el estudio de esta materia contribuye a mejorar sus competencias profesionales.
- Médicos y psicólogos que deseen profundizar en la comprensión de la relación con sus pacientes.
- Profesores que deseen mejorar la comprensión de sus alumnos mediante la comprensión de la comunicación no verbal existente entre ambos.
- Formadores o futuros formadores en comunicación no verbal, que deseen incorporar esta materia a su portafolio de cursos.

Directora

MBA. Floridalma Correa

maenrrhh@uvg.edu.gt

PBX: 2507-1500 ext. 21547 / 21558 / 21393