



## Curso Online de **La Comunicación No Verbal** en los procesos de selección de personal

*Claves para la interpretación de la comunicación no verbal y  
detección de mentiras de los candidatos a una selección.*

**ARGENTINA**  
(54) 1159839543

**BOLÍVIA**  
(591) 22427186

**COLOMBIA**  
(57) 15085369

**CHILE**  
(56) 225708571

**COSTA RICA**  
(34) 932721366

**EL SALVADOR**  
(503) 21366505

**MÉXICO**  
(52) 5546319899

  
**Iniciativas Empresariales**  
*| estrategias de formación*

  
**MANAGER  
BUSINESS  
SCHOOL**

[attcliente@iniciativasempresariales.edu.es](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.edu.es)  
[america.iniciativasempresariales.com](http://america.iniciativasempresariales.com)  
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp  
(34) 601615098

**PERÚ**  
(51) 17007907

**PANAMÁ**  
(507) 8338513

**PUERTO RICO**  
(1) 7879457491

**REP. DOMINICANA**  
(1) 8299566921

**URUGUAY**  
(34) 932721366

**VENEZUELA**  
(34) 932721366

**ESPAÑA**  
(34) 932721366

# La Comunicación No Verbal en los procesos de selección de personal

## Presentación

El estudio de la comunicación no verbal aplicado a la selección de talento humano no se limita al simple ejercicio de colocación de funcionarios, sino que además nos permite tomar consciencia de la percepción que nosotros generamos hacia quienes nos rodean, mejorando de esta manera nuestra actitud y como resultado modificando y autentificando el comportamiento de las personas sujetas a nuestro análisis y evaluación.

La información provista en este curso es de vital importancia para quienes constantemente tienen en sus manos la responsabilidad de que día a día se materialice la visión de una empresa.

Los reclutadores de personal podrán complementar ampliamente su conocimiento para comprender objetivamente el comportamiento de los candidatos según su personalidad y temperamento, con el fin de determinar eficientemente sus potenciales, evitar ser manipulados maliciosamente y detectar mentiras durante una entrevista, reduciendo sustancialmente el riesgo de asignar responsabilidades a las personas equivocadas.

## La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación.

Con más de 30 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

**1** La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

**2** *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

**3** *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

**4** *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

# La Comunicación No Verbal en los procesos de selección de personal

## Objetivos del curso:

---

- Potenciar el proceso de selección de personal a través de la comunicación no verbal.
- Ubicar estratégicamente a los candidatos según su comportamiento.
- La importancia de la coherencia entre la comunicación verbal y no verbal para la claridad del mensaje.
- Saber identificar el temperamento evidente dominante mediante la Comunicación No Verbal (CNV) en menos de 15 segundos.
- Dónde concentrar la atención para obtener información acertada en la primera impresión.
- Identificar habilidades, potencial y debilidades mediante la CNV.
- Saber identificar personas conflictivas, eficientes, responsables, etc., mediante el movimiento de sus brazos y piernas.
- Cómo actúa el cerebro y el cuerpo frente a una mentira existente.
- Cómo obtener información veraz de cada candidato modificando mi comportamiento según su temperamento.
- Cómo analizar el lenguaje corporal sin perder la concentración.
- Cómo obtener un informe acertado y efectivo del candidato.

“ La comunicación no verbal aporta más del 65% de datos para una selección en una conversación cara a cara ”

## Dirigido a:

---

Responsables de RRHH, personal vinculado a este departamento y, en general, a todas aquellas personas que deseen ampliar conocimientos referentes a la selección de personal y a la interpretación de la comunicación no verbal y la detección de mentiras entre los candidatos de una selección.

# La Comunicación No Verbal en los procesos de selección de personal

## Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 30 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

### Manual de Estudio

7 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

### Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

### Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

**Bibliografía y enlaces** de lectura recomendados para completar la formación.

## Metodología 100% E-learning



### Aula Virtual \*

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



### Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



\* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

## Contenido del Curso

### MÓDULO 1. Introducción a la comunicación no verbal (CNV)

2 horas

#### 1.1. El lenguaje no verbal:

##### 1.1.1. Aspectos que intervienen en la comunicación no verbal:

- 1.1.1.1. Kinésica.
- 1.1.1.2. Proxémica.
- 1.1.1.3. Proxemia.
- 1.1.1.4. Paralingüística.

#### 1.2. Percepción e interpretación de la realidad.

##### 1.3. El sistema sensorial, clave para una correcta interpretación de la comunicación no verbal:

- 1.3.1. Visión.
- 1.3.2. Oído.
- 1.3.3. Olfato.
- 1.3.4. Tacto.

### MÓDULO 2. Temperamentos

2 horas

El temperamento es parte del ADN de la información genética individual, por tanto, es irremplazable, no puede cambiarse, pero puede ser controlado y canalizado positivamente de modo que sea adaptable a los diferentes entornos y circunstancias.

Para un reclutador de personal es elemental determinar el tipo de temperamento que se requiere para un cargo disponible, así como también es importante leer varios códigos de comunicación para identificar el tipo de temperamento del candidato e identificar si es o no el adecuado.

#### 2.1. El temperamento.

##### 2.2. Clasificación:

- 2.2.1. Sanguíneo.
- 2.2.2. Colérico.
- 2.2.3. Melancólico.
- 2.2.4. Flemático.

## MÓDULO 3. Lectura del lenguaje facial

4 horas

La lectura de las emociones analizando las expresiones faciales es una parte fundamental de la comunicación, por lo que es muy importante para el reclutador analizar, interpretar y leer acertadamente las expresiones y micro expresiones faciales del candidato para obtener información sobre su estado mental, psicológico, emocional y actitudinal.

- 3.1. Lectura del lenguaje facial.
- 3.2. Microexpresiones y movimientos involuntarios.
- 3.3. Análisis y lectura de gestos, expresiones y arrugas.
- 3.4. Lectura efectiva del rostro.
- 3.5. Puntos focales del rostro:
  - 3.5.1. La mirada.
  - 3.5.2. Los labios.

## MÓDULO 4. Morfopsicología

4 horas

El rostro es la parte del cuerpo que revela la mayor cantidad de información del ser humano. La manera en que un ser humano desarrolla su vida e incluso las decisiones que toma, ya sean personales o profesionales, dejan una huella tanto en su rostro como en sus movimientos corporales.

- 4.1. La inteligencia según la forma del rostro.
- 4.2. Tipos de inteligencia:
  - 4.2.1. Inteligencia emocional.
  - 4.2.2. Inteligencia lógica.
  - 4.2.3. Inteligencia interpersonal.
  - 4.2.4. Inteligencia intrapersonal.
  - 4.2.5. Inteligencia lingüística.
- 4.3. Análisis de rasgos fisonómicos:
  - 4.3.1. Cara cuadrada.
  - 4.3.2. Cara redonda.
  - 4.3.3. Cara triangular.
  - 4.3.4. Cara romboidal.
  - 4.3.5. Cara trapezoidal (de frente angosta y mandíbula ancha).
- 4.4. Indicadores morfo-psicológicos:
  - 4.4.1. Frente.
  - 4.4.2. Nariz.

4.4.3. Boca.

#### **4.5. La personalidad:**

4.5.1. Las sienes y la personalidad.

4.5.2. Las arrugas y la personalidad.

4.5.3. La piel y la personalidad.

## **MÓDULO 5. Lectura del lenguaje corporal**

6 horas

Más del 85% de todo lo que un ser humano comunica lo hace mediante el lenguaje no verbal, lo que nos da una pauta para saber dónde poner mayor atención cuando se quiere obtener información sobre una persona.

En este módulo reconoceremos los tipos de movimientos y ademanes correspondientes a diferentes estados mentales, circunstanciales y emocionales del candidato.

### **5.1. Introducción.**

#### **5.2. Las dinámicas emocionales del cuerpo:**

5.2.1. Tristeza.

5.2.2. Alegría.

5.2.3. Ira.

5.2.4. Miedo.

#### **5.3. El cuerpo en reposo y movimiento:**

5.3.1. El cuerpo en reposo.

5.3.2. El cuerpo en movimiento:

5.3.2.1. Al entrar en la oficina donde se realizará la entrevista.

5.3.2.2. Al hablar sobre temas familiares y personales.

5.3.2.3. Al salir de la oficina.

#### **5.4. Clasificación de gestos:**

5.4.1. Gestos emblemáticos.

5.4.2. Gestos ilustradores.

5.4.3. Gestos reguladores.

5.4.4. Gestos de adaptación.

5.4.5. Gestos de afecto.

#### **5.5. Clasificación de ademanes:**

5.5.1. Por expansión:

5.5.1.1. Cerrados (expansión corta).

5.5.1.2. Amplios (expansión larga).

5.5.2. Por niveles de expresividad:

5.5.2.1. Altamente expresivos (ilustradores).

# La Comunicación No Verbal en los procesos de selección de personal

5.5.2.2. Poco expresivos (acompañantes).

5.5.3. De intención:

5.5.3.1. Dominio.

5.5.3.2. Sumisión.

5.5.3.3. Manipulación.

5.5.3.4. Empáticos.

5.5.4. Lectura de ademanes y movimientos involuntarios durante la entrevista laboral.

## 5.6. Análisis e interpretación eficaz de posturas:

5.6.1. De poder.

5.6.2. De nervios / tensión.

5.6.3. De sumisión.

5.6.4. Posturas empáticas.

## 5.7. Lectura de códigos de imagen:

5.7.1. Vestimenta.

5.7.2. Uso de colores.

5.7.3. Cuidado personal.

## 5.8. Cómo interpretar la personalidad a través del movimiento de sus extremidades:

5.8.1. Cruce de brazos.

5.8.2. Posición de las piernas.

## 5.9. Cómo conocer la historia de una persona por medio de su comportamiento:

5.9.1. El efecto Halo.

5.9.2. El sesgo de similitud supuesta.

## MÓDULO 6. Detección de mentiras mediante el lenguaje no verbal

6 horas

Es importante evitar que el proceso de selección de personal se vea alterado por la manipulación, la exageración y la mentira mediante el análisis de los recursos de la comunicación no verbal.

### 6.1. Las mentiras durante la entrevista:

6.1.1. Familiaridad.

6.1.2. Conjunto.

6.1.3. Congruencia.

6.1.4. Contexto.

### 6.2. Indicios no verbales de la mentira.

### 6.3. Recomendaciones para detectar mentiras en la entrevista laboral:

6.3.1. Determinar el comportamiento base.



6.3.2. Preguntar, no anticipar ni acusar.

## **6.4. Tipos de señales que reducen la credibilidad de una entrevista laboral:**

6.4.1. Señales distractoras.

6.4.2. Señales de nerviosismo.

6.4.3. Señales de autoprotección.

## **6.5. Rueda de indicadores de mentiras y engaños gráficos:**

6.5.1. Importancia de los indicadores complementarios.

## **6.6. Signos delatores:**

6.6.1. Tartamudeo.

6.6.2. Repetición de palabras.

6.6.3. Enrojecimiento facial.

6.6.4. Contacto visual permanente sin concentración.

6.6.5. Nariz de pinocho.

## **6.7. Estados emocionales de la mentira:**

6.7.1. Ira o desprecio.

6.7.2. Temor.

6.7.3. Asombro.

## **6.8. Puntos focales de la mentira.**

## **6.9. Tipos de mentiras durante la entrevista:**

6.9.1. Mentiras de negación.

6.9.2. Mentiras de reconstrucción.

6.9.3. Mentiras espontáneas.

6.9.4. Mentiras a conciencia.

## **6.10. La manipulación:**

6.10.1. Cómo reconocer al candidato manipulador:

6.10.1.1. El encantador.

6.10.1.2. El comunicador.

6.10.1.3. El emocional.

6.11. Cómo actúa el cerebro y el cuerpo frente a una mentira existente.

## MÓDULO 7. Predisposición emocional del reclutador

6 horas

El resultado del proceso de selección depende en gran medida de la Inteligencia Emocional del responsable del proceso de selección. Es necesario que el reclutador deje de lado cualquier tipo de comportamiento que pueda generar una impresión de dominio, poder o prepotencia. Anulando este tipo de comportamientos harán que el candidato se sienta confiado de mostrarse tal y como es.

### 7.1. Introducción.

### 7.2. Qué debe proyectar el candidato:

- 7.2.1. Nivel jerárquico.
- 7.2.2. Empatía.
- 7.2.3. Concentración.
- 7.2.4. Buen nivel de negociación.

### 7.3. Autoreconocimiento del temperamento mediante la comunicación no verbal.

### 7.4. Cómo analizar el lenguaje corporal sin perder la concentración:

- 7.4.1. La práctica no hace al maestro; la buena práctica sí.
- 7.4.2. 80-20.
- 7.4.3. Relajación y empatía.

### 7.5. Importancia del uso de ademanes y expresiones del reclutador:

- 7.5.1. Ademanes y expresiones repelentes:
  - 7.5.1.1. Fruncir el entrecejo constantemente.
  - 7.5.1.2. No sonreír.
  - 7.5.1.3. Reír de nervios.
  - 7.5.1.4. Parpadear constantemente.
  - 7.5.1.5. Ocultar las manos.
  - 7.5.1.6. Mover constantemente la pierna o el pie.
- 7.5.2. Ademanes y expresiones empáticas:
  - 7.5.2.1. El poder de la sonrisa.
  - 7.5.2.2. Palmas de la mano hacia el frente.
  - 7.5.2.3. Cero cruces.

### 7.6. Persuasión, una herramienta exitosa para obtener autenticidad:

- 7.6.1. Órdenes sucesivas.
- 7.6.2. El uso del porqué.
- 7.6.3. El sonido que agrada.
- 7.6.4. Vocabulario efectivo.
- 7.6.5. El poder del convencimiento.

### 7.7. Identificar puntos focales que evidencien la realidad:

- 7.7.1. Lenguaje verbal.
- 7.7.2. Vocabulario.
- 7.7.3. Lenguaje no verbal.

## La Comunicación No Verbal en los procesos de selección de personal

7.8. Cómo obtener un informe adecuado sobre cada candidato.

7.9. Recreación de líneas de expresión del candidato.

# La Comunicación No Verbal en los procesos de selección de personal

## Autor



### Tatiana Guerrero

Consultora de Imagen Pública y Comunicación y de Lenguaje Corporal para negocios. Especialista en Comunicación No Verbal con amplia experiencia en potenciar el desempeño de las personas mediante técnicas, información y entrenamiento sobre diversos aspectos del individuo, buscando una transformación integral con el fin de mejorar notablemente su interacción social y elevando su nivel profesional.

## Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

