

1. INTRODUCCIÓN:

Hoy más que nunca las personas a nivel personal, académico, empresarial y profesional; ha venido mostrando cambios actitudinales relacionados al deseo de adquirir mayor conocimiento a través de la formación académica, formación que sin duda les ayuda a enriquecer o ampliar aquellos conocimientos o habilidades que han adquirido en su experiencia como empresarios, o como profesionales universitarios. Es importante mencionar que el mundo de hoy ofrece a través del acceso a la información y/o tecnología, basta información y también infinidad de herramientas de aprendizaje o formación académica en todas las áreas profesionales. A raíz de esta creciente demanda de aprendizaje, en nuestro país, las universidades y los centros de formación y/o capacitación, han identificado estos deseos y necesidades de: preparación, formación, capacitación, desarrollo personal, etc., y debido a ello, en la actualidad la oferta educativa que hoy día existe, ofrece una gran diversidad de posibilidades en: Doctorados, Posgrados, Licenciaturas, diplomados, talleres, cursos, etc.

A raíz de lo anteriormente expuesto, es menester también mencionar que, en las diversas áreas o ciencias de estudio, surgen cada día, nuevas tendencias, teorías, descubrimientos, etc., que enriquecen cada una de estas especialidades, por mencionar un ejemplo: hoy día, ya no solamente se habla en Mercadotecnia, de las 4P's, algo que debía aprenderse de cajón hace muchos años (y no es que haya dejado de ser importante), ya que también se abordan otros temas de actualidad y que son tendencia en Marketing, por mencionar algunos:

- a) Inbound Marketing,
- b) Marketing 3.0,
- c) Warketing,
- d) Realidad aumentada,
- e) Markentig de influencers,
- f) Etc.

Surge entonces una interrogante: ¿Por qué las nuevas tendencias? La respuesta es sencilla, porque el mundo cambia, avanza, y con esos cambios, las sociedades en



Lic. Paul Cutz
Coach en Lenguaje Corporal-Microexpresiones
Certificación Internacional Knesis Coaching LTD.
liderlenguajecorporal@gmail.com
Tel. 4773-0776

general, los pequeños grupos sociales, las personas y las empresas, deben encontrar la manera de adaptarse a las nuevas tendencias, costumbres, culturas, maneras de vivir y de entender el mundo. Y, lo han logrado a través de la investigación científica, la cual permite aportar nuevos descubrimientos y teorías que ayudan al ser humano a entender mejor, la realidad en la que viven.

Entre tantas teorías, y disciplinas, surge una, una que en la actualidad no puede catalogarse como desconocida o poco explorada, ya que viene estudiándose desde 1,872, cuando Charles Darwin decidió abordar el mundo del **LENGUAJE CORPORAL**, cuando no solo investigó sino también redactó su libro denominado: “LA EXPRESIÓN DE LAS EMOCIONES EN LOS SERES HUMANOS Y EN LOS ANIMALES”. Después de tan importante aporte al estudio del lenguaje corporal, surgieron infinidad de académicos, investigadores, profesionales, etc., que dedicaron la mayor aporte de su vida al estudio de la comunicación no verbal, ¿por qué? Porque sabían de antemano que los seres humanos no solamente utilizaban la palabra hablada para comunicarse con los demás. Descubrieron que existen infinidad de elementos no verbales y psicológicos que influyen en el proceso de comunicación.

El tiempo nos ha permitido conocer a través de la historia, a psicólogos, sociólogos, antropólogos, etc., que han dedicado su vida al estudio de la comunicación no verbal, por mencionar a algunos: Ray Birdwhistell, Albert Mehrabian, Paul Ekman, Edward Hall, Henry Smith, etc.

El Lenguaje Corporal, como parte del proceso total de comunicación entre una persona y otra u otras; es sin duda indispensable para entender con claridad el significado real de la emociones de las personas y sus intenciones al momento de interactuar o transmitir un mensaje determinado. Es de hacer notar que, **LENGUAJE CORPORAL** abarca los siguientes aspectos:

1. Expresiones faciales,
2. Gestos,
3. Postura,
4. Apariencia,
5. Háptica,
6. Proxémica, y
7. Paralingüística.



Lic. Paul Cutz
Coach en Lenguaje Corporal-Microexpresiones
Certificación Internacional Knesis Coaching LTD.
liderlenguajecorporal@gmail.com
Tel. 4773-0776

Siete elementos que deben estudiarse cada uno de manera aislada y de forma exhaustiva, para entender el comportamiento del ser humano dentro del proceso general de comunicación. Resulta pues importante, que hoy día a esta disciplina se le dé la importancia que merece, si queremos entender y/o comprender con mayor exactitud, las verdaderas emociones e intenciones de los seres humanos.

2. JUSTIFICACIÓN:

Realizar un diplomado en Lenguaje Corporal, en el Centro Universitario de Occidente, le permitiría a la Universidad estar un paso (o varios) por delante de los demás centros educativos, esto debido a que el área del Lenguaje Corporal es un tema que no forma parte del pensum de muchas carreras de las ciencias sociales, económicas, políticas, empresariales, etc., además tampoco se han llevado a cabo en la ciudad de Quetzaltenango: capacitaciones, cursos, talleres, etc., que toquen este tema en particular.

Por otro lado, considerando (como se mencionó en la introducción), que hoy día las personas están en busca de nuevos conocimientos, este tema sin duda alguna les resultaría fascinante a la población académica y empresarial, también al sector de seguridad y justicia, debido a que: **¿quién no quisiera interpretar las intenciones o emociones de otra persona analizando su lenguaje corporal? O ¿a quién no le gustaría detectar mentiras a través del análisis y/o estudio de las microexpresiones?.**

¿Qué disciplinas y/o profesionales hoy día necesitan tener como parte de sus herramientas de trabajo, al Lenguaje Corporal?

1. **La Psicología y la Psiquiatría:** deben estar involucrada en la corriente del movimiento corporal, con el fin de aislar o estudiar en su conjunto, las diversas unidades de conducta del ser humano, como por ejemplo: el contacto visual, la sonrisa, la postura, el contacto físico, o alguna combinación de estos factores; para determinar con mayor certeza, la causa de determinados comportamientos en las personas sujetas a análisis.

2. **Ciencias Jurídicas:** El abogado debe servir como asesor de Lenguaje Corporal a su defendido, en un juicio oral o debate debe indicarle la manera correcta de hablar, sentarse, moverse, responder, etc., con el propósito de no sesgar en su contra el caso que esté defendiendo.
O por el contrario, debe analizar el Lenguaje Corporal, de: un juez, el jurado, la persona a la que acusa, los testigos, el criminal, etc., para determinar con mayor exactitud, la veracidad los comportamientos, las declaraciones, las conclusiones, las acusaciones etc., propias de un caso en particular.
También debe saber utilizar su Lenguaje Corporal, si desea persuadir a su cliente, un tribunal, un juez competente o determinada autoridad, cuando esté exponiendo un caso en particular.
3. **Ciencias Criminales y forenses:** El Lenguaje Corporal es imprescindible en las investigaciones criminales y forenses, ayuda a entender de mejor manera, el comportamiento de un criminal, se puede tener mayor acercamiento a la verdad y llegar a mejores conclusiones analizando el lenguaje corporal y microexpresiones de un individuo. Además el profesional de las ciencias criminales y forenses, podría brindarle valiosa información a los entes de investigación y justicia de nuestro país, cuando de investigar actos criminales se trate.
4. **Profesionales de las Ciencias Económicas:** El liderazgo es un elemento imprescindible, que todo empresario, administrador, gerente, directivo, etc., debe poseer, pero, liderazgo sin persuasión, no es un liderazgo efectivo. Por tal motivo, el líder debe saber y reconocer que, el adecuado uso de su lenguaje corporal, al momento de interactuar, transmitir sus ideas, objetivos, dar instrucciones, etc., le permitirá no solamente trasladar con mayor claridad sus mensajes, sino también ejercer con mayor eficiencia un liderazgo persuasivo.
5. **Profesionales de las ciencias políticas:** El politólogo como analista, asesor o político, debe reconocer que el Lenguaje Corporal debe ser parte inherente a su profesión en cualquier proceso de comunicación o investigación.
Por otro lado, si un político quiere ganarse la confianza de un grupo social, no le basta únicamente con hacer uso de la demagogia, si no sabe manejar su lenguaje corporal de manera adecuada, no transmitirá confianza, credibilidad y transparencia.
6. **Otras profesiones y/o especialidades:** Todos aquellos profesionales que vendan su imagen en un mudo profesional y laboral cada vez más competitivo, deben tener no solo el conocimiento del adecuado uso de su



Lic. Paul Cutz
Coach en Lenguaje Corporal-Microexpresiones
Certificación Internacional Knesis Coaching LTD.
liderlenguajecorporal@gmail.com
Tel. 4773-0776

lenguaje corporal sino también la habilidad para poder aplicarlo a su vida profesional, hoy día al igual que un producto, el profesional se vende por su aspecto, por lo que transmite y/o comunica.

3. OBJETIVOS DEL DIPLOMADO:

Al desarrollarse el diplomado, los objetivos que se pretenden alcanzar en función de los participantes o estudiantes, son los siguientes:

- Que aprendan cuál es el papel del cerebro y las emociones en la manifestación del lenguaje corporal,
- Que descubran cómo las personas cuando se comunican, manifiestan intenciones inconscientes a través del lenguaje corporal,
- Tendrán la capacidad y habilidad de detectar mentiras y/o engaños en una persona mediante el análisis de su lenguaje corporal y microexpresiones,
- Que conozcan cómo a través de las expresiones faciales se manifiestan las siete emociones básicas del ser humano: alegría, tristeza, miedo, sorpresa, enojo, asco y desprecio,
- Conocerán cuáles son los códigos de comportamiento (BC's) y Unidades de Acción Facial (AU's) y M's que identifican a cada movimiento corporal y microexpresión facial.
- Conocerán y aplicarán de manera correcta la Kinésica y Vocabulario no Verbal, en su vida personal, laboral o profesional,
- Tendrán la capacidad de analizar e interpretar el lenguaje corporal de las personas con la que interactúen.

4. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Características demográficas:

Género:	Hombres y Mujeres
----------------	-------------------

Edad:	25 a 60 años,
Ingresos:	Q.5,000 en adelante (mensuales).
Ocupación/Profesión:	Estudiantes a nivel licenciatura y maestrías, abogados, jueces, psicólogos, gerentes y directivos de empresas e instituciones, peritos forenses, criminólogos y forenses, fiscales del Ministerio Público, docentes universitarios, líderes políticos, comunitarios y empresariales, comunicadores, vendedores, etc.

Características Geográficas:

Ubicación:	Se dirigirá a todas aquellas personas residentes en: Quetzaltenango, Huehuetenango, San Marcos, Sololá, El Quiché, Costa Sur.
-------------------	---

Características Psicográficas:

Estilo de vida:	El diplomado va dirigido a personas académicas, exitosas, con deseos de superación y aprendizaje continuo, que tengan las características básicas de un líder o vayan en busca de mejorar su imagen como líderes.
------------------------	---

Recursos a utilizar:

Para el buen desarrollo del diplomado, los recursos materiales y tecnológicos que se utilizarán se detallan a continuación:

Lugar físico	Aula o salón de conferencias, apto para el desarrollo del diplomado.
---------------------	--



Lic. Paul Cutz
Coach en Lenguaje Corporal-Microexpresiones
Certificación Internacional Knesis Coaching LTD.
liderlenguajecorporal@gmail.com
Tel. 4773-0776

Cañonera:	Indispensable para la transmisión mediante imágenes, de la información instructiva
Micrófono de solapa o diadema	Para que los participantes puedan escuchar con claridad la exposición magistral del instructor.
Computadora Portátil	Para la presentación de las imágenes y videos
Reproducción de material de apoyo	El cual se le entregará al estudiante con el fin de que lea y refuerce los contenidos vistos en clase.
Internet	Para el traslado y recepción de información digital.
Apuntador láser	Para señalar aspectos específicos de imágenes y/o videos que se vayan a analizar.

Fecha de inicio del diplomado:

Quedará a discreción del facilitador y las autoridades correspondientes de la división de Posgrados de la USAC-CUNOC.

5. CONTENIDO DEL DIPLOMADO:

El diplomado el cual se dará a través de clases presenciales una vez a la semana con una duración de 3 horas por día; esto implicaría 4 sesiones por mes, 24 sesiones durante los seis meses, dando un total de 72 horas efectivas. Los contenidos con los tiempos respectivos se detallan a continuación:

I PARTE

KNESIS Y VOCABULARIO NO VERBAL

SESIÓN I:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
1. La comunicación verbal, ¿cómo inició todo?	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	30 minutos
2. Las 3 reglas para interpretar correctamente el Lenguaje Corporal	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	1 hora
3. El método SAPP	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	1 hora

4. EJERCICIO EN CLASE: ¿Qué ha podido detectar gracias a su curiosidad sobre el lenguaje corporal en la vida diaria o en el lugar de trabajo?	Trabajo individual. El estudiante deberá redactar su tarea.		30 minutos
5. TAREA 1: Aplicación del método SAPP en su quehacer diario.	Trabajo individual. El estudiante deberá entregar la tarea vía correo electrónico.		
		TOTAL	3 HORAS.

SESIÓN II

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
1. Las emociones: <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué son las emociones? • El papel de las emociones en la manifestación del lenguaje corporal, • Cerebro racional y cerebro emocional, 	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	3 hora

<ul style="list-style-type: none"> • Las siete emociones básicas, • Etc. 			
		TOTAL	3 HORAS.

SESIÓN III:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
1. Subsistema Satelital	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	1 hora 30 minutos
2. El subsistema AXIAL	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, apuntador láser material de apoyo, documentos de lectura.	1 hora 30 minutos.
3. TAREA: Identificando órdenes (método SAAP)	Trabajo individual. El estudiante deberá entregar la tarea vía		

	correo electrónico.		
4. TAREA: ¿Posturas contractivas o expansivas?	Trabajo individual. El estudiante deberá entregar la tarea vía correo electrónico.		
		TOTAL	3 HORAS.

SESIÓN IV:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
2. Knesis argumentativa	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	1 hora
3. Guardias, protecciones y bloqueos PRIMERA PARTE	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	2 horas
		TOTAL	3 HORAS.

SESIÓN V:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
-------------------	--------------------	----------------------------------	------------------

1. Guardias, protecciones y bloqueos SEGUNDA PARTE	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	2 horas
2. EJERCICIO EN CLASE: Análisis de posturas ¿Qué tan dispuestos están?	Trabajo individual. El estudiante deberá redactar su tarea.		1 hora.
		TOTAL	3 HORAS.

SESIÓN VI:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
1. Gestos manuales PRIMERA PARTE: <ul style="list-style-type: none"> • Orientación palmar • Orientación dorsal, • Apertura digital, • Etc. 	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	3 horas
1. TAREA: Proposición de la gestualidad de un discurso político	Trabajo individual. El estudiante deberá entregar la tarea vía		

	correo electrónico.		
		TOTAL	3 HORAS.

SESIÓN VII:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
1. Gestos manuales SEGUNDA PARTE: <ul style="list-style-type: none"> • El poder de la mano, • La ley de la causa y el efecto, • El apretón de manos, • Cómo se comunica el dominio y el control, • Etc. 	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	3 horas
2. TAREA: análisis video caso real.	Trabajo individual. El estudiante deberá entregar la tarea vía correo electrónico.		

SESIÓN VIII:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
-------------------	--------------------	----------------------------------	------------------

<p>1. Gestos con la mano y el pulgar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿De qué modo hablan las manos? • Gestos con las manos, • Lo que el pulgar y el índice comunican, • Etc. 	<p>Clase Magistral</p>	<p>Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.</p>	<p>2 horas</p>
<p>2. EJERCICIO EN CLASE: Análisis de posturas ¿Qué tan dispuestos están?</p>	<p>Trabajo individual. El estudiante deberá redactar su tarea.</p>		<p>1 hora</p>

SESIÓN IX:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
<p>1. Señales de: propiedad, territorio y altura:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La inclinación del cuerpo y el status, • La altura y sus estrategias, • Etc. 	<p>Clase Magistral</p>	<p>Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.</p>	<p>1 hora y media</p>

<p>2. Los ángulos del cuerpo:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Posiciones abiertas, • Posiciones cerradas, • Señalando con los pies. 	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	1 hora y media
---	-----------------	--	----------------

SESIÓN X:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
<p>1. Las piernas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objetivos de las piernas, • Las 4 posiciones estando de pie, • Los diferentes cruces de piernas, • Los pies y piernas como satélites, • Etc. 	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	3 horas

SESIÓN XI:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
<p>1. Proxémica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El espacio personal, • Distancias zonales, 	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo,	3 horas

<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación práctica de las distancias zonales, • Rituales espaciales, • Territorio y propiedad, • Etc. 		documentos de lectura.	
---	--	------------------------	--

II PARTE

MICROEXPRESIONES

SESIÓN XII:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
1. Microexpresiones: <ul style="list-style-type: none"> • Historia, 	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de	1 hora

<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué son?, • La codificación de las microexpresiones: AU'S, BC's y M's • Etc. 		apoyo, documentos de lectura.	
<p>2. LA SORPRESA:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis de los músculos del rostro. 	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	2 horas.
<p>TAREA: Análisis de imágenes y videos: ¿expresiones falsas o verdaderas?</p>	El estudiante deberá entregar la tarea vía correo electrónico.		
		TOTAL	3 HORAS

SESIÓN XIII:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
<p>1. Alegría y tristeza: Análisis de los músculos del rostro.</p>	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	2 horas

2. Asimetría del rostro.	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	1 hora
TAREA: Análisis de imágenes: ¿expresiones falsas o verdaderas?	El estudiante deberá entregar la tarea vía correo electrónico.		
		TOTAL	3 HORAS

SESIÓN XIV:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
1. Miedo y enfado: Análisis de los músculos del rostro	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	2 horas
2. Analizando los músculos faciales del miedo, enfado y rabia contenida.	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	1 horas.
TAREA: Diferenciando la rabia contenida.	El estudiante deberá entregar la tarea vía correo electrónico.		
		TOTAL	3 HORAS

SESIÓN XV:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
1. Asco y desprecio: Análisis de los músculos del rostro.	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	2 horas
2. Analizando descriptores del comportamiento FASE I	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	1 horas.
3. TAREA: recordando y poniendo a prueba sonrisas	El estudiante deberá entregar la tarea vía correo electrónico.		
		TOTAL	3 HORAS

SESIÓN XVI:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
1. Analizando descriptores del comportamiento FASE II y III.	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	3 horas
2. TAREA: Análisis de video: identificando clusters faciales	El estudiante deberá entregar la tarea vía		

	correo electrónico.		
		TOTAL	3 HORAS

SESIÓN XVII

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
1. Analizando descriptores del comportamiento FASE IV	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	2 horas
2. EJERCICIO EN CLASE: Análisis de video: identificando clusters faciales	Trabajo individual en clase. El estudiante analizará por su cuenta los diferentes clusters de las expresiones faciales.		1 hora
		TOTAL	3 HORAS

SESIÓN XVIII:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:

1. Emociones compuestas: Análisis de 10 emociones compuestas FASE I	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	3 horas
2. TAREA: Descifrando emociones compuestas	El estudiante deberá entregar la tarea vía correo electrónico.		
		TOTAL	3 HORAS

SESIÓN XIX:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
1. Emociones compuestas: Análisis de 10 emociones compuestas FASE II	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	3 horas
2. TAREA: Descifrando emociones compuestas	El estudiante deberá entregar la tarea vía correo electrónico.		
		TOTAL	3 HORAS

SESIÓN XX

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
1. LA SONRISA: <ul style="list-style-type: none"> • Como señal de sumisión, • La práctica falsa de la sonrisa, • Los tipos de sonrisa, • La sonrisa como medio para fortalecer vínculos, • Etc. 	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	2 horas
<ul style="list-style-type: none"> • EJERCICIO EN CLASE. 	Trabajo individual. El estudiante deberá redactar su tarea.		1 hora
		TOTAL	3 HORAS

SESIÓN XXI:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
2. Señales oculares: <ul style="list-style-type: none"> • Las pupilas dilatadas, • El blanco del ojo, • Tipos de miradas, • Pestañeo continuado, 	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	3 horas

<ul style="list-style-type: none"> • La geografía de la cara, • Etc. 			
--	--	--	--

SESIÓN XXII:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
<p>1. Señales De Evaluación y Engaño (detectando mentiras):</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿De qué modo el rostro revela la verdad? • Los gestos más comunes de la mentira. • Gestos de evaluación y procrastinación. • Gestos de evaluación, • Etc. 	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo, documentos de lectura.	3 horas

SESIÓN XXIII:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
1. Análisis de videos reales: <ul style="list-style-type: none"> • Detectando mentiras y engaños. 	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo,	3 horas

SESIÓN XXIV:

CONTENIDO:	Metodología	Herramientas de Enseñanza	DURACIÓN:
<ul style="list-style-type: none"> • Programación Neurolingüística y Lenguaje Corporal 	Clase Magistral	Cañonera, Computadora, material de apoyo,	3 horas
			3 HORAS

TOTAL HORAS HÁBILES: 72
TOTAL DIAS HÁBILES: 24

6. COSTO/INVERSIÓN DEL DIPLOMADO

El valor de la matriculación y/o inscripción que cada estudiante pagará a la Universidad quedará a discreción de las autoridades de la USAC-CUNOC. El cobro de mis honorarios (con impuestos incluidos) como profesional se detalla en la siguiente tabla:

INVERSIÓN MENSUAL x ESTUDIANTE	TOTAL MESES	INVERSIÓN TOTAL x ESTUDIANTE
Q.575.00	6	Q.3,450.00

La cantidad mínima de participantes para la adecuada realización del diplomado sería de: 35 estudiantes.

7. JUSTIFICACIÓN DEL VALOR DEL DIPLOMADO:

- a) Hoy día el tema del lenguaje corporal a nivel local y nacional, es un asunto poco explorado y/o conocido en el ámbito académico y empresarial, sin duda el lanzamiento de un diplomado de tal magnitud y contenido, generaría expectativas positivas en aquellos profesionales y empresarios que deseen ser más competitivos y asertivos, no solo aplicando a su vida personal, laboral y profesional esta herramienta, sino también analizando el comportamiento de las personas con las que interactúan a diario.
- b) Apelando a una de las estrategias de marketing, específicamente a la del precio, considero que el valor del diplomado (el cual para muchos sin duda sería relativamente alto) le hará saber psicológicamente a los clientes potenciales y con capacidad adquisitiva, que por el costo/inversión, el curso valdrá la pena.

- c) El hecho de saber que será la Universidad de San Carlos de Guatemala a través del Centro Universitario de Occidente, será quien lo llevará a cabo, le dará un valor agregado al diplomado, haciendo que los interesados se sientan aún más motivados, para ser parte del mismo.
- d) Es importante mencionar también la capacidad, preparación y conocimientos de mi persona como profesional en esta área para desempeñarme como instructor, haciendo uso de la metodología, dinámica y herramientas idóneas, para impartir el diplomado de manera eficaz y eficiente, logrando que el estudiante se sienta motivado y satisfecho con el contenido recibido y los conocimientos adquiridos, llegando él mismo a la conclusión de que su **INVERSIÓN** valió la pena.

8. CONCLUSIONES:

La realización del diplomado en lenguaje corporal, sin duda alguna tendría un impacto significativo y nivel de aceptación considerable en los segmentos: académico, profesional y empresarial en la ciudad de Quetzaltenango. Sería la punta de lanza que abriría brechas para la realización de más talleres, cursos, conferencias, diplomados, etc., relacionados a esta área, ya que en el contenido del diplomado que acá se presenta, se está abarcando únicamente un 40% de lo que quizá representaría el 100% del estudio total del lenguaje corporal, considerando que como toda disciplina, constantemente está evolucionando y aportando nuevos y diferentes conocimientos. No cabe duda de que el Centro Universitario de Occidente, daría un importante paso académicamente, a nivel Sur- Occidente si decide implementar este diplomado.

Atentamente.