

FORMACIÓN MANAGEMENT

CARAS Y CARACTERES



PSICOLOGÍA FACIAL

Herramienta al servicio de los MANAGERS



La cara habla si uno sabe leerla

Es muy importante para un manager adaptarse al tipo de personalidad de los distintos miembros de su equipo.

'No nos podemos portar igual con todo el mundo'

Para comprender la psicología de los demás, disponemos de una base muy práctica y visual que es la **cara, espejo del carácter**. Por eso al mirar las caras, todos tratamos de entender de forma intuitiva y más o menos acertada la psicología de las personas.

Gracias a la **Morfopsicología o psicología facial**, ciencia creada por el doctor Louis Corman (también conocido por los famosos tests de personalidad *El dibujo de la familia* y *El test Pata Negra*), se establece una **correlación precisa y comprobable** entre los rasgos faciales y la psicología de las personas.



Dr. Louis Corman (1901-1995)
creador de la morfopsicología



La **psicología facial** tiene **4 propósitos**:

- 1- El **autoconocimiento**
- 2- La **autogestión** y el **desarrollo personal**
- 3- El **conocimiento de los demás**
- 4- La **gestión de las relaciones**

Aplicaciones de la psicología facial en el management de las personas

La psicología facial ayuda al manager a personalizar su estilo de management con cada miembro de su equipo.

De forma más precisa, le ayuda a manejar **6 aspectos claves** con sus colaboradores:

| | Aspectos claves del management | Objetivos |
|---|---|--|
| 1 | El ambiente laboral y el tipo de relación | Generar confianza y bienestar |
| 2 | La comunicación | Intercambiar informaciones de forma fluida y eficiente |
| 3 | La gestión del estrés y las presiones | Evitar bloqueos y tensiones inútiles |
| 4 | La evaluación de la capacidad de trabajo | Ajustar las expectativas a las posibilidades |
| 5 | La motivación | Generar implicación y facilitar procesos de cambio o de mejora continua |
| 6 | El tipo y nivel de responsabilidades delegadas | Sacar lo mejor de cada uno |



Lo que se enseña durante la formación **CARAS Y CARACTERES**

La formación está pensada para que, al mirar una cara, el participante sepa responder de forma precisa y pragmática a las **6 preguntas siguientes**:

- | | |
|---|---|
| 1 | ¿Cómo relacionarte con este colaborador? |
| 2 | ¿Cómo enfocar tu comunicación con este colaborador? |
| 3 | ¿Cómo gestionar el estrés con este colaborador? |
| 4 | ¿Cómo adaptarte a la capacidad de trabajo de este colaborador? |
| 5 | ¿Cómo motivar a este colaborador? |
| 6 | ¿Cómo sacar lo mejor de este colaborador? |

Además, esta formación **potencia el autoconocimiento** de cada participante. Este autoconocimiento es muy importante para que el participante se dé cuenta de su propio estilo de management.



Lo que dicen los participantes sobre la formación

El principal motivo por el cual los participantes dicen estar muy satisfechos de haber realizado esta formación es el siguiente: el contenido les resulta **muy útil y aplicable en su día a día**.

“Es una herramienta potente que te ayuda a comprender a los demás de forma constructiva, y también a ti mismo. Su campo de aplicación es infinito, tanto a nivel profesional como personal. El workshop es muy interactivo y hay muchos ejemplos prácticos.”

Gerard Mckeogh - **Global Sales Leader en General Electric**

“Es un regalo que todos tendríamos que ofrecernos. Transmitida con pasión, muy buena pedagogía y humor, es una formación llena de aprendizaje y de contenidos altamente útiles. Ha sido un antes y un después porque uso constantemente (y a veces sin darme cuenta) esta herramienta de comprensión de los demás en mi vida profesional.”

Erik Noes – **Export Manager en Wire Applications**

“He de admitir que no iba con muchas expectativas en cuanto a la aplicación práctica de la psicología facial en mi día a día profesional y fue una gran sorpresa. Descubrí que te permite comprender enseguida el funcionamiento de los demás en muchos contextos para poder elegir las mejores estrategias de comunicación.”

David Campano - **Sales & Marketing Manager Spain en VisitFinland**



Método de enseñanza

El contenido de esta formación se basa en las enseñanzas de la *Société Française de Morphopsychologie* de Paris.

El sistema pedagógico de la formación *CARAS Y CARACTERES* se utiliza en el ámbito empresarial desde 2012.



La enseñanza se hace en base a unas **cartas que facilitan la adquisición de los conocimientos**.

Durante la formación los participantes están implicados constantemente en **ejercicios prácticos y dinámicas de grupo** que fortalecen las relaciones entre ellos.

Al finalizar la formación, el participante podrá **seguir practicando de una forma lúdica y visual** con las cartas.

Duración de la formación

La formación se divide en **2 talleres de 5 horas**.

Se recomienda dejar un intervalo de tiempo de una a dos semanas entre los 2 talleres.

El formador: Benoît Corman



Morfopsicólogo diplomado y profesor agregado por la *Société Française de Morphopsychologie* de Paris (organismo oficial a nivel mundial para la divulgación y la enseñanza de la Morfopsicología).



Société Française de
Morphopsychologie

Director del **Instituto Corman** de Barcelona, organización especializada en la enseñanza de la psicología facial.



Es **formador y coach en eficiencia comercial** en **Corman Consulting**, para potenciar el funcionamiento de las empresas en sus procesos de **venta** y de **negociación** con métodos propios ('El Juego del Ajedrez' e 'In-Fluir').

Contáctanos para formar a tu equipo de managers
con el sistema *CARAS y CARACTERES*:

Tel: (+34) 649 93 22 47 - **Mail:** bc@cormanconsulting.es

