

Comunicación no verbal y morfopsicología: descifrando el lenguaje del rostro y el cuerpo



Punto de partida

Gran Comunicador Vs. Excepcional

El gran comunicador promedio: se enfoca en lo que va a decir, la calidad del mensaje.

El excepcional: se centra en lo que la otra persona está sintiendo y pensando, y liderar la comunicación en relación al estado del otro. la.

Punto de partida

Gran Comunicador Vs. Excepcional



Para llegar a ese punto, necesitamos aprender a leer **el lenguaje que no se dice con palabras.**

Punto de partida

No es magia

Hoy no haremos trucos de magia, te llevarás una visión de trabajo completo que transformará tu manera de percibir la comunicación.



¿Qué vamos a ver hoy?

- 1 El Rostro como Mapa Inicial (Morfopsicología)
- 2 El Poder del Primer Contacto (El Saludo)
- 3 El Arte de las Distancias (Proxemia)
- 4 Micro expresiones (las emociones a la luz)
- 5 Coherencia en la comunicación

Punto de partida

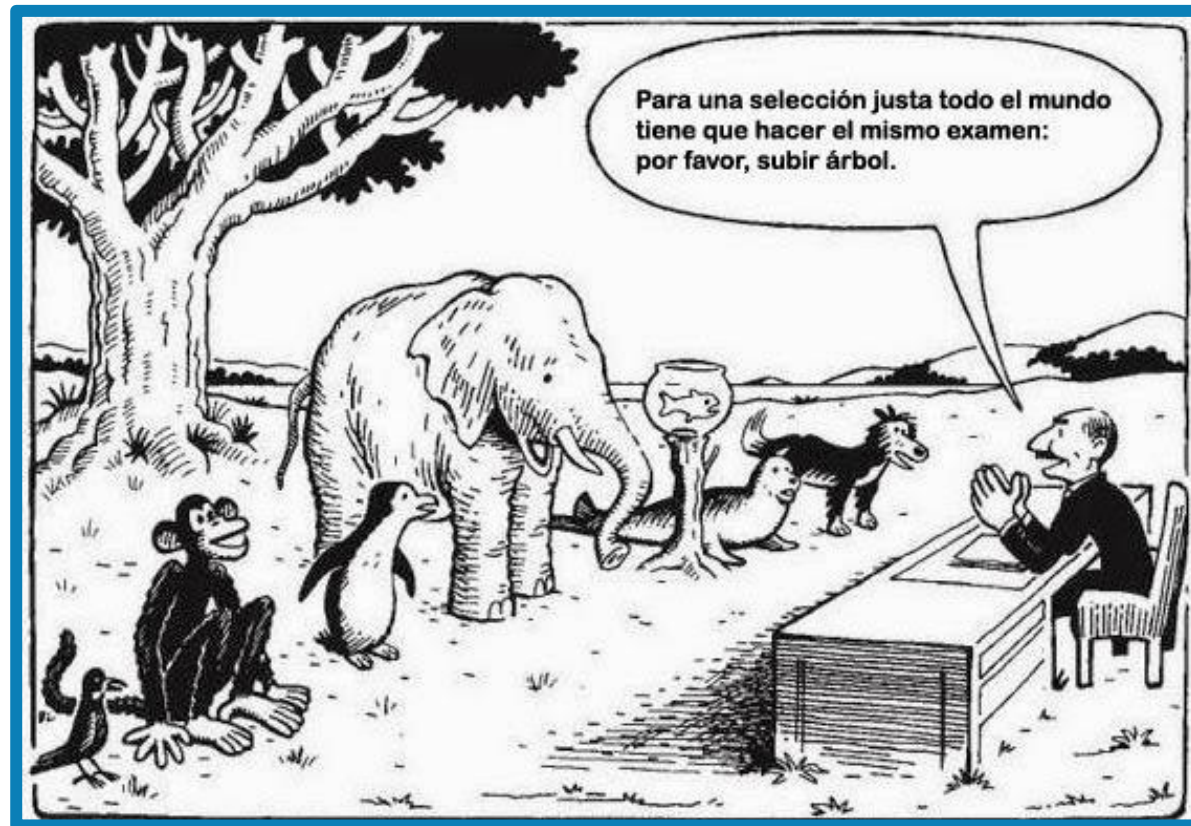
El Verdadero Secreto de la Comunicación Excepcional

"El verdadero trabajo **NO** es ser un **lector pasivo**, sino un **explorador activo y respetuoso**."



Punto de partida

¿Café para todos?



Punto de partida

¿Café para todos?

Liderar relaciones **productivas**
desde el **autoconocimiento** y el
conocimiento de **otros**.

Punto de partida

Lo que vamos a ver hoy

Son SUPERPODERES
*para personas como **TÚ.***



Punto de partida

El compromiso que te pido

***“Un gran PODER conlleva
una gran
RESPONSABILIDAD” Ben Parker***



Punto de partida

El compromiso que te pido

*"Observar para
COMPRENDER, nunca
para **JUZGAR**".*

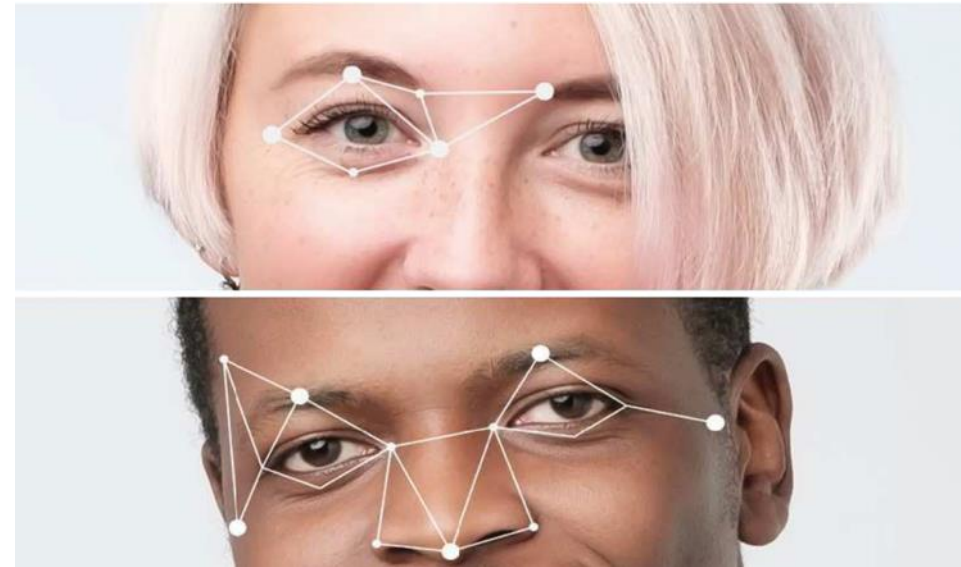


1

El Rostro como Mapa Inicial (Morfopsicología)

El Rostro como Mapa Inicial

Comenzamos con nuestro **mapa inicial: el rostro.**



El Rostro como Mapa Inicial

La **morfpsicología** NO es está aceptada por la comunicación científica como una ciencia empírica.



El Rostro como Mapa Inicial

Abordaje: no como una ciencia exacta que nos da **respuestas**, sino como una **herramienta** que nos ayuda a formular **mejores preguntas** para validar **hipotesis**.



El Rostro como Mapa Inicial

Nuestra **Regla de Oro**:

De la **forma** a la **pregunta**, nunca a la **conclusión**.



El Rostro como Mapa Inicial

Los padres de la morfopsicología



Dr. Louis Corman

Psiquiatra y psicólogo francés
padre de la morfopsicología
(1937).

Durante 50 años se centró en
el campo de las relaciones
entre las formas del rostro y los
rasgos de la personalidad.



Dr. Julián Gabarre

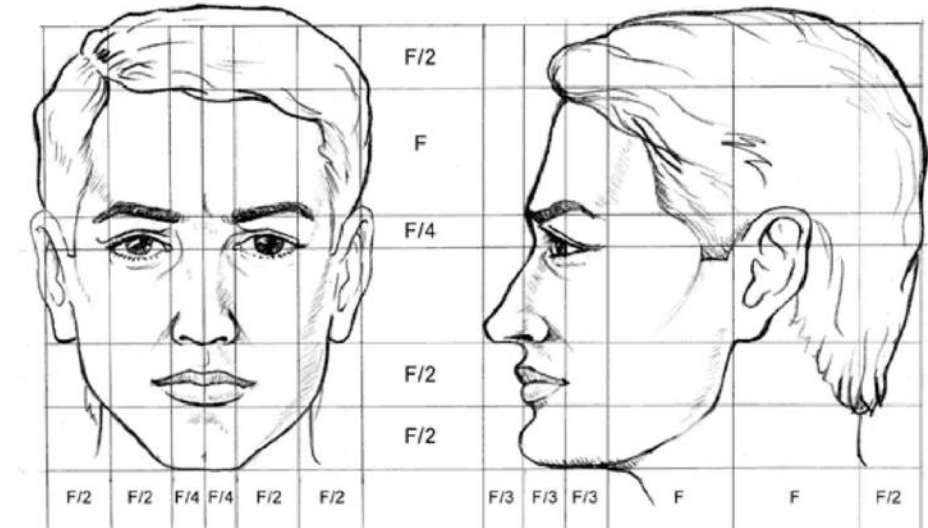
Primera persona que realizó un
estudio científico, que demuestra
cómo podemos deducir la conducta y
las competencias de las personas a
través del rostro.

Por este estudio adquirió el grado de
Doctor en Psicología CUM LAUDE por
la Universidad Autónoma de
Barcelona.

El Rostro como Mapa Inicial

De Morfopsicología a Neurociencia Facial

El Lienzo (La Morfología Estructural): Esta es la base genética, la estructura ósea. La observamos para formular una **hipótesis de estilo de comunicación**

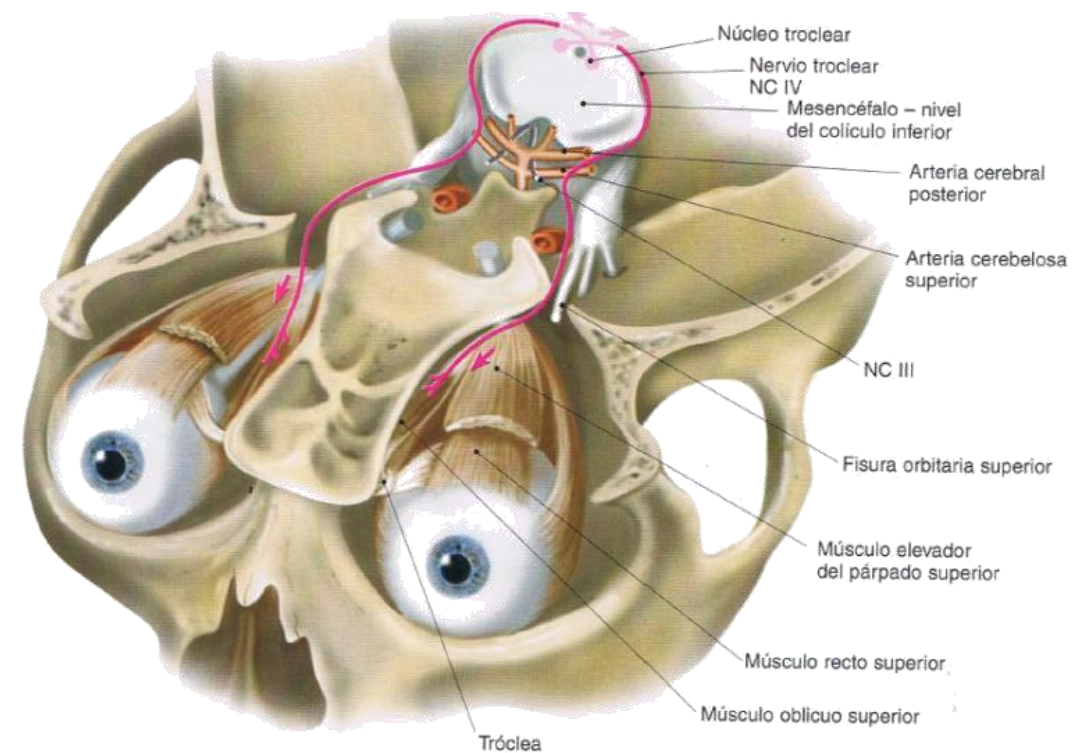


El Rostro como Mapa Inicial

De Morfopsicología a Neurociencia Facial

La Pintura (La Neurociencia Facial): Aquí es donde la vida y la neurología dejan su huella. Los **nervios craneales** activan los músculos faciales miles de veces al día, esculpiendo con el tiempo las líneas de expresión y el tono muscular en reposo.

Leer esta "pintura" es leer la historia de las emociones y comportamientos más recurrentes de una persona.



El Rostro como Mapa Inicial

Límites Éticos y Aplicación Práctica:

La usamos para:

- **Adaptar** nuestra **comunicación** al interlocutor
- **Entender** cual es el **canal principal** de **entrada** de nuestro interlocutor.
- **Preparar una Interacción Clave (Negociación, Reunión Importante)**
- **Personalizar tu Liderazgo y Gestión de Equipos**

El Rostro como Mapa Inicial

Límites Éticos y Aplicación Práctica:

¿Cuándo NUNCA lo usamos? (Límites Éticos)

- **Para seleccionar o descartar personal.**
- **Para emitir un juicio cerrado sobre una persona.**
- **Para etiquetar o estereotipar.**

El Rostro como Mapa Inicial

Juguemos

Imagina que tienes que comunicar con estas tres mujeres

¿Cuál sería tu estilo de comunicación con cada una de ellas?

1. Orientado a **procesos**, lógico racional, cognitivo.
2. Orientado a las **emociones**, experiencias.
3. Orientado a **resultados**. Instinto, logro, beneficio.



El Rostro como Mapa Inicial

Juguemos

Imagina que tienes que comunicar con estas tres mujeres



A



B



C

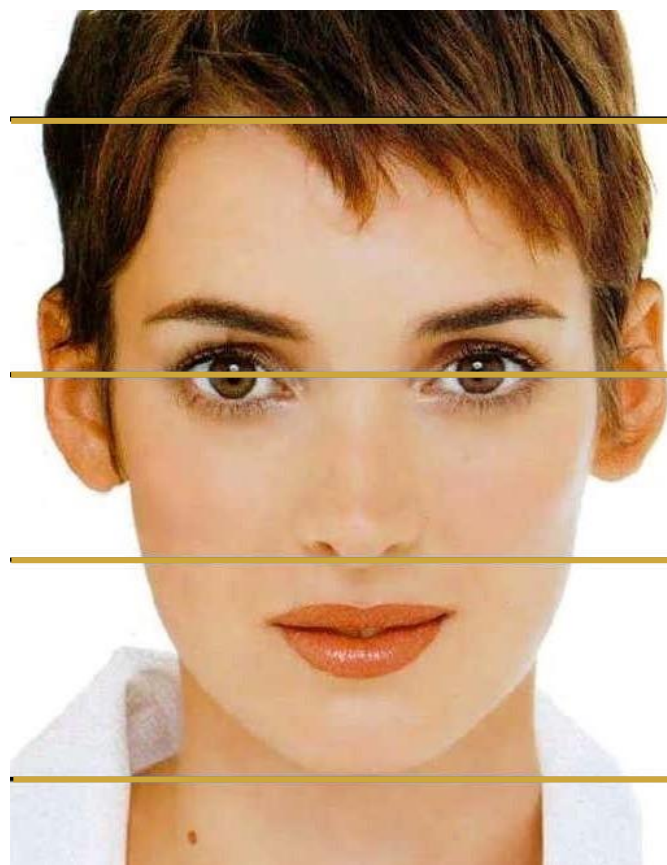
El Rostro como Mapa Inicial

LA ley de la Dilatación y la Retracción



El Rostro como Mapa Inicial

Marco: La capacidad de la persona



Zona Cognitiva

Frente: Nivel mental. (Motivaciones intelectuales)

Pensamiento
Intelecto – Reflexión
Concreción

Zona Límbica

Pómulos: Nivel emocional. (Motivaciones emocionales)

Corazón - Sentir
Comunicación social y afectiva
Relaciones

Zona Instintiva

Mandíbula: Nivel instintivo. (Motivaciones físicas)

Deseo - Voluntad
Logro – Saciar a todos los niveles
Tener - Hacer

El Rostro como Mapa Inicial

Marco: La capacidad de la persona

**Establecer la Zona Dominante
= la Zona más ancha de las tres.**

**¿Cuál es su zona más ancha?
¿Cual es la zona más alta?**



El Rostro como Mapa Inicial

Marco: La capacidad de la persona

**Establecer la Zona Dominante
= la Zona más ancha de las tres.**

**¿Cuál es su zona más ancha?
¿Cual es la zona más alta?**

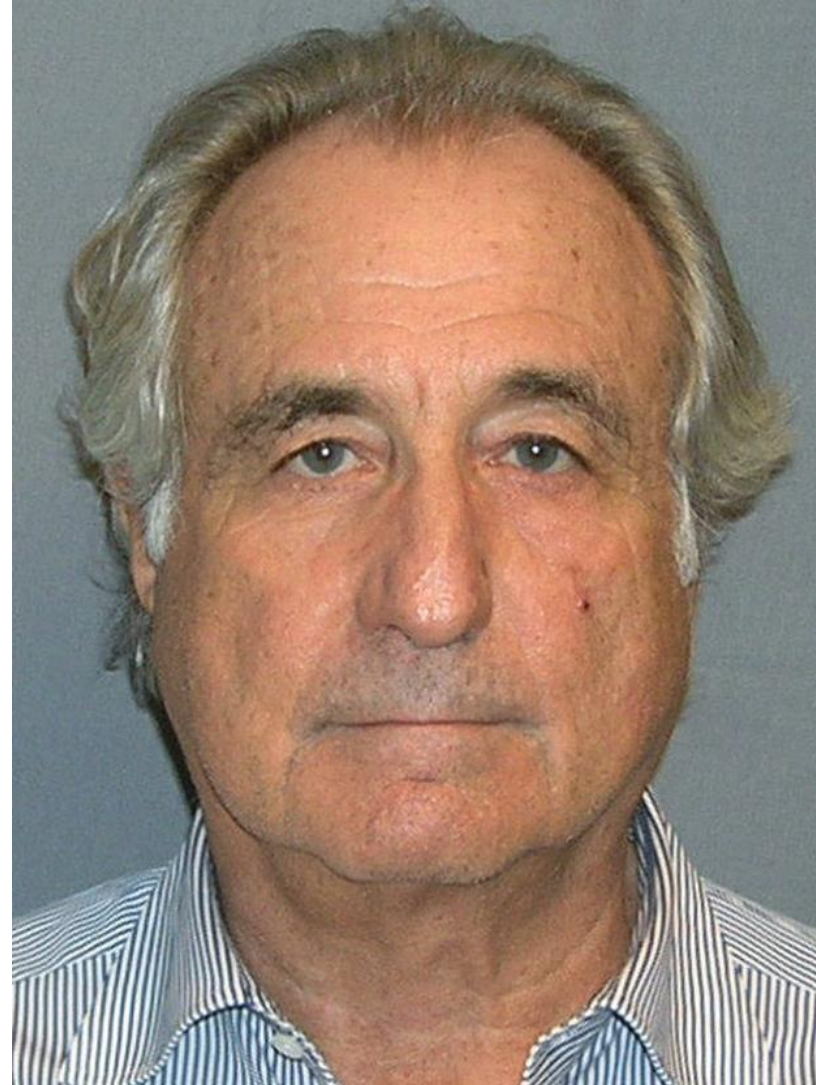


El Rostro como Mapa Inicial

Marco: La capacidad de la persona

**Establecer la Zona Dominante
= la Zona más ancha de las
tres.**

**¿Cuál es su zona más ancha?
¿Cual es la zona más alta?**



El Rostro como Mapa Inicial

Marco: La capacidad de la persona

**Establecer la Zona Dominante
= la Zona más ancha de las tres.**

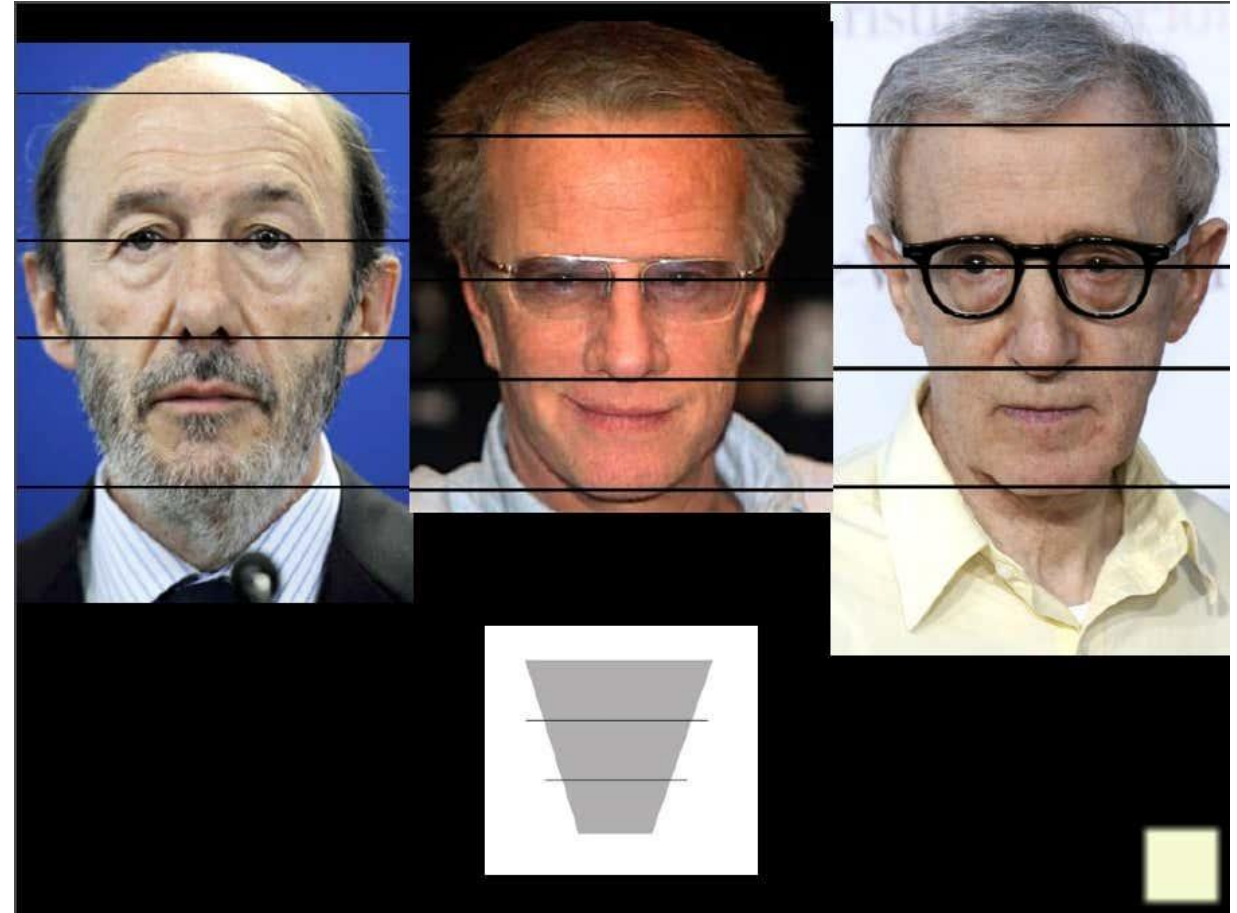
**¿Cuál es su zona más ancha?
¿Cual es la zona más alta?**



El Rostro como Mapa Inicial

Marco: La capacidad de la persona

¿Cual sería su tendencia?



El Rostro como Mapa Inicial

Marco: La capacidad de la persona

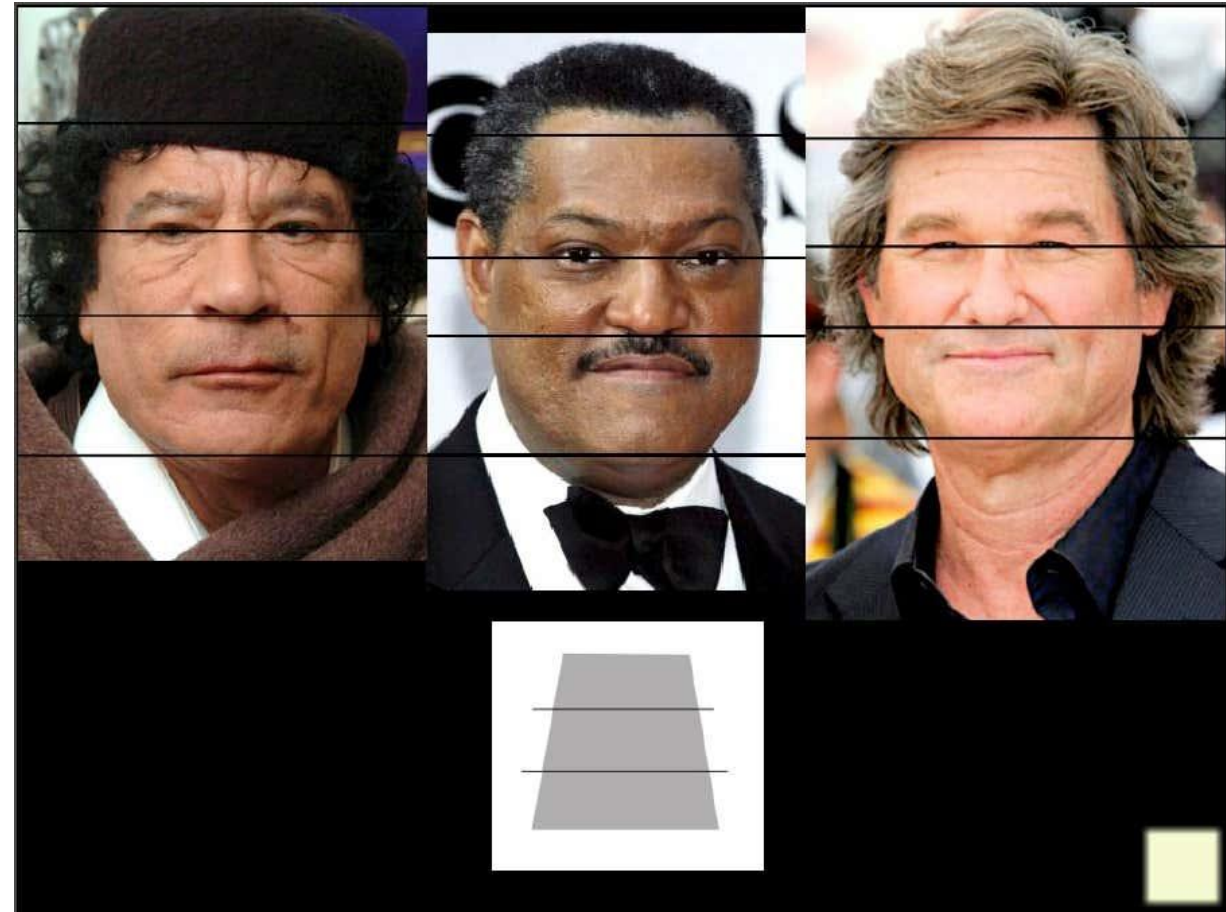
¿Cual sería su tendencia?



El Rostro como Mapa Inicial

Marco: La capacidad de la persona

¿Cual sería su tendencia?



El Rostro como Mapa Inicial

Marco Dilatado. Características (tendencia)

- Capacidad de adaptación al medio.
- Extrovertido.
- Receptivo.
- Estable.
- Mucha energía.
- Dependiente del entorno.
- Conservador.
- Es hiposensible. Le afectan menos las cosas. No se las queda dentro.



El Rostro como Mapa Inicial

Marco Retraído. Características (tendencia)

- Poca capacidad y energía para afrontar las cosas.
- Hipersensible. Se toma las cosas con demasiada importancia y le afecta en exceso.
- El entorno puede generarle tensión.
- Tiene tendencia a ser selectivo.
- Se protege emocionalmente.
- Control de sí mismo.
- Prefiere la calidad a la cantidad.



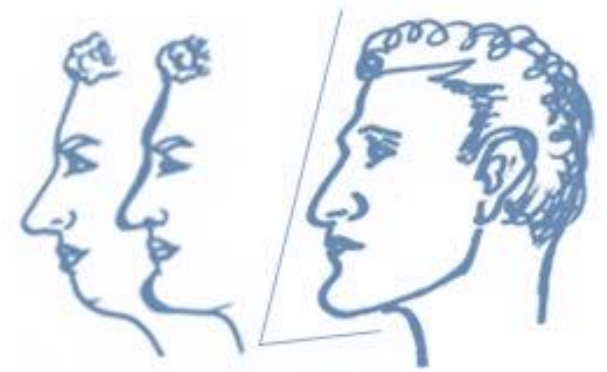
El Rostro como Mapa Inicial

El perfil: Proyección y Freno en las acciones

Perfil: Es la acción o el freno. Es el impulso o el retroceso. Es la acción o la inacción.

Dos movimientos:

- Retracción Lateral = Acción
- Retracción Frontal = Freno



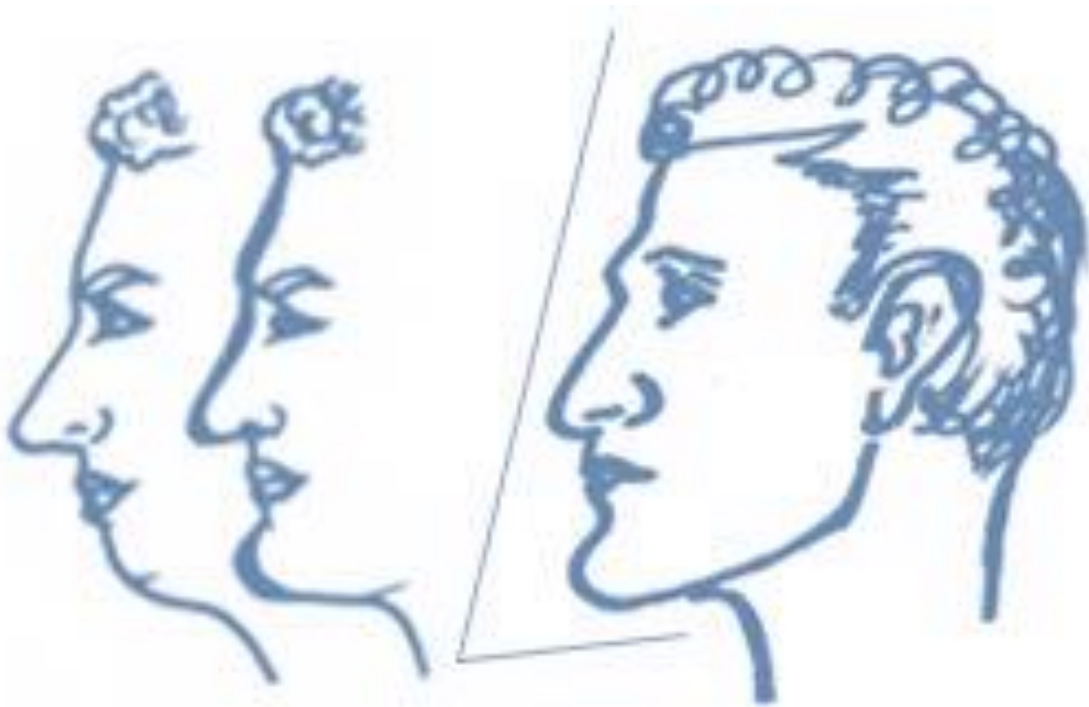
Retracción Lateral (RL)



Retracción Frontal (RF)

El Rostro como Mapa Inicial

El perfil: Proyección y Freno en las acciones



Retracción Lateral (RL)



Retracción Frontal (RF)

El Rostro como Mapa Inicial

El perfil: Proyección y Freno en las acciones

Retracción Lateral: La cara está en avance.

- Proyección y decisión
- Dinamismo.
- Ilusión o motivación por lo que hace.
- Espontaneidad.
- Fuerza e ímpetu.
- “Espíritu libre”.
- Es la necesidad de ponerse a la acción.
- Le mantiene **conectado** constantemente con el mundo **exterior**.
- **Hacer antes de pensar**



Acelerador- Conquista-Improvisación.

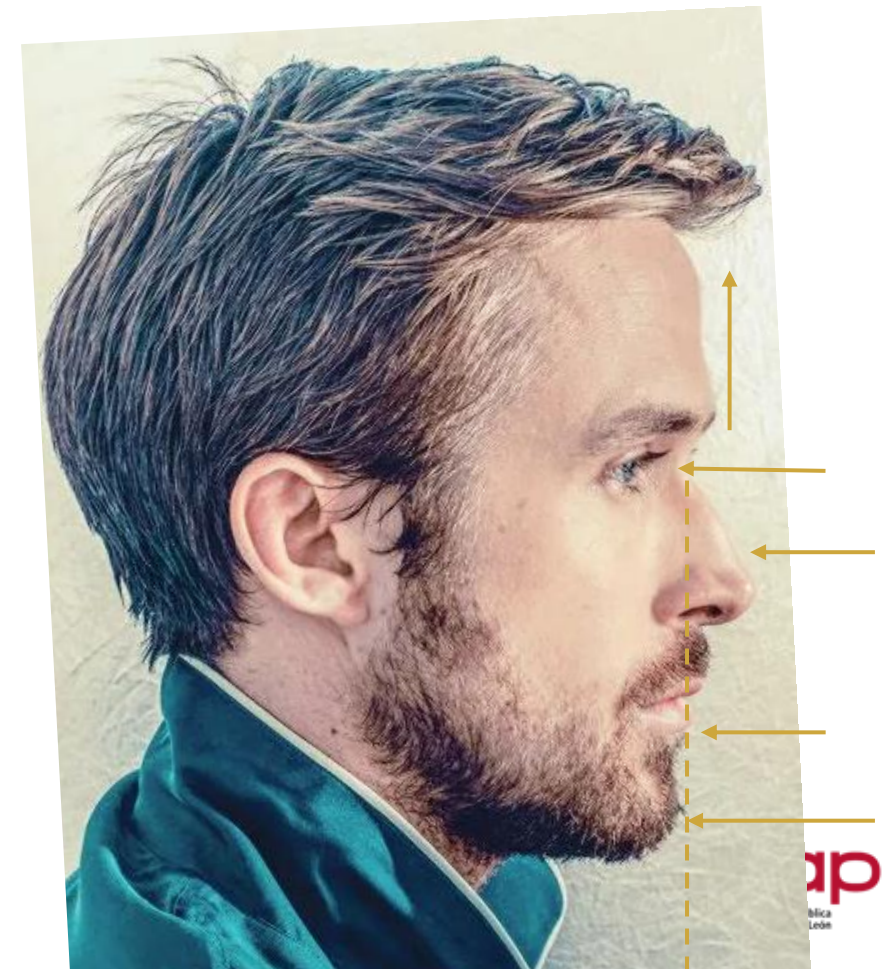
El Rostro como Mapa Inicial

El perfil: Proyección y Freno en las acciones

Retracción Fontal: La cara recta o hacia adentro.

- Contención a nivel de ideas, sentimientos o acciones.
- Freno de las posibles respuestas al medio.
- Autodisciplina.
- Reflexión.
- Control.
- Responsabilidad.
- Exigencia con uno mismo y con los demás.
- Le pone en **contacto** con el **mundo interior**.
- **Pensar y luego hacer.**

Ralentizador-Retención-Prevención



2

El Poder del Primer Contacto (El Saludo)

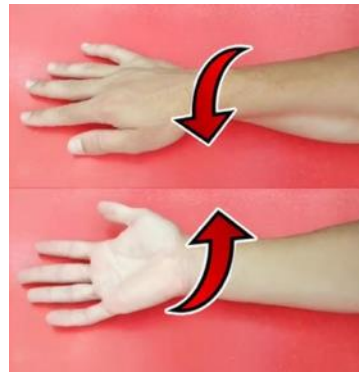
El Poder del Primer Contacto (El Saludo)



El Poder del Primer Contacto (El Saludo)

Los **simbolos** de los **saludos**

- Mano en pronación
- Mano en supinación
- Mano en igualitaria
- Mano de sardina
- Refuerzo de mano



El Poder del Primer Contacto (El Saludo)



El Poder del Primer Contacto (El Saludo)

No hay una **segunda** oportunidad para generar una **primera** impresión

- **Elevación de cejas + Sonrisa.**
- **Aproximación abierta.**
- **Beso, mano o abrazo: Ofrecer la mano ante la duda.**

El Poder del Primer Contacto (El Saludo)



2

El Arte de las Distancias (Proxemia)

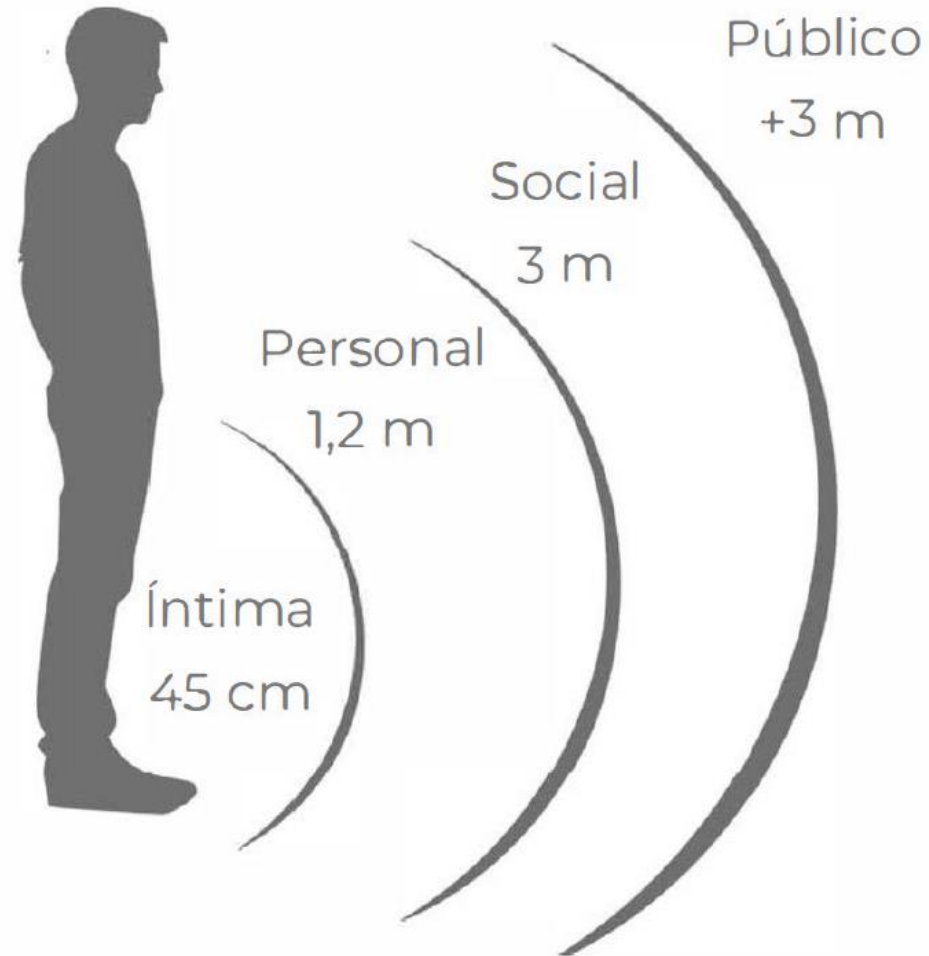
El Arte de las Distancias (Proxemia)

Estudia la **distancia** que **separa** a **dos personas** cuando están **interactuando**.

La **distancia** entre **ambas** personas nos revelará la relación que tienen entre sí.

Conocer los “**límites**” a los que podemos llegar al acercarnos, nos permitirá ser más asertivos a la hora de comunicarnos.

El Arte de las Distancias (Proxemia)



El Arte de las Distancias (Proxemia)



El Arte de las Distancias (Proxemia)



3

Micro expresiones (las emociones a la luz)

Micro expresiones



Asco

- ① Nariz arrugada
- ② Labio superior elevado



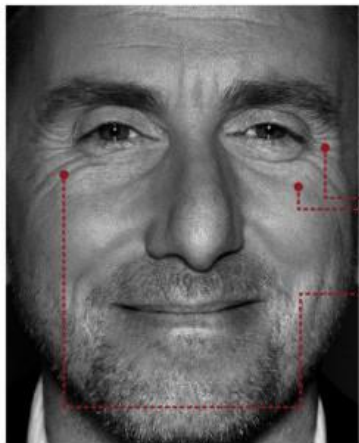
enfado

- ① cejas hacia abajo y juntas
- ② ojos penetrantes
- ③ estrechamiento de los labios



Tristeza

- ① Párpado superior bajo
- ② Pérdida de enfoque ocular
- ③ Ambas esquinas de los labios ligeramente inclinadas hacia abajo.



Felicidad

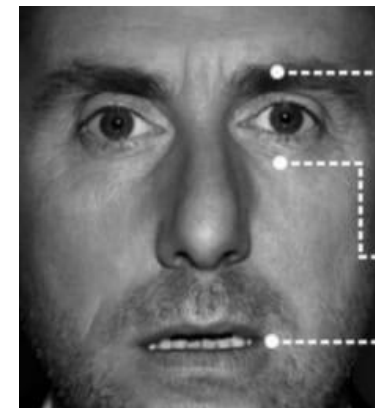
Una sonrisa real siempre incluye:

- ① Arrugas en las patas de gallo
- ② Mejillas elevadas
- ③ Actividad en el músculo que rodea el ojo



Desprecio

- ① Elevación y tensión de uno de los lados del labio.



Asombro

- ① Cejas levantadas
- ② Ojos ampliamente abiertos
- ③ Boca semiabierta

Micro expresiones



3

Coherencia en la Comunicación

Coherencia en la Comunicación

La **coherencia** = Los canales verbales y no verbales cuentan la misma historia.

Es la armonía perfecta entre lo que decimos y cómo lo expresamos.

Coherencia en la Comunicación

La **incoherencia** aparece cuando las palabras dicen una cosa y el cuerpo comunica algo completamente diferente.

Coherencia en la Comunicación

La comunicación no verbal **no busca la mentira**, lanza alertas ante la **incoherencia**

Coherencia en la Comunicación



5 Y para terminar ...

¿Qué hemos visto hoy?

- 1 El Rostro como Mapa Inicial (Morfopsicología)
- 2 El Poder del Primer Contacto (El Saludo)
- 3 El Arte de las Distancias (Proxemia)
- 4 Micro expresiones (las emociones a la luz)
- 5 Coherencia en la comunicación

Y para terminar ...

Primer Pilar: El Principio del Conglomerado

No te fíes de un gesto aislado

Un solo gesto puede ser casual o involuntario. La verdadera incoherencia se revela cuando múltiples señales coinciden.

Busca al menos 3 señales

Identifica un grupo mínimo de tres indicadores que apunten en la misma dirección para confirmar la incongruencia

2 pilares de oro a cumplir

Segundo Pilar: El Principio de la Línea Base

Línea base es el Comportamiento Natural de una persona.

La incoherencia más fiable surge cuando detectamos un cambio significativo respecto al comportamiento habitual de la persona.

Establece primero cómo se comporta naturalmente antes de identificar desviaciones.

2 pilares de oro a cumplir

Técnica de Calibración Activa

1º. Calibrar

Establece su línea base con preguntas neutras y seguras que no generen tensión emocional

2º. Introducir Estímulo

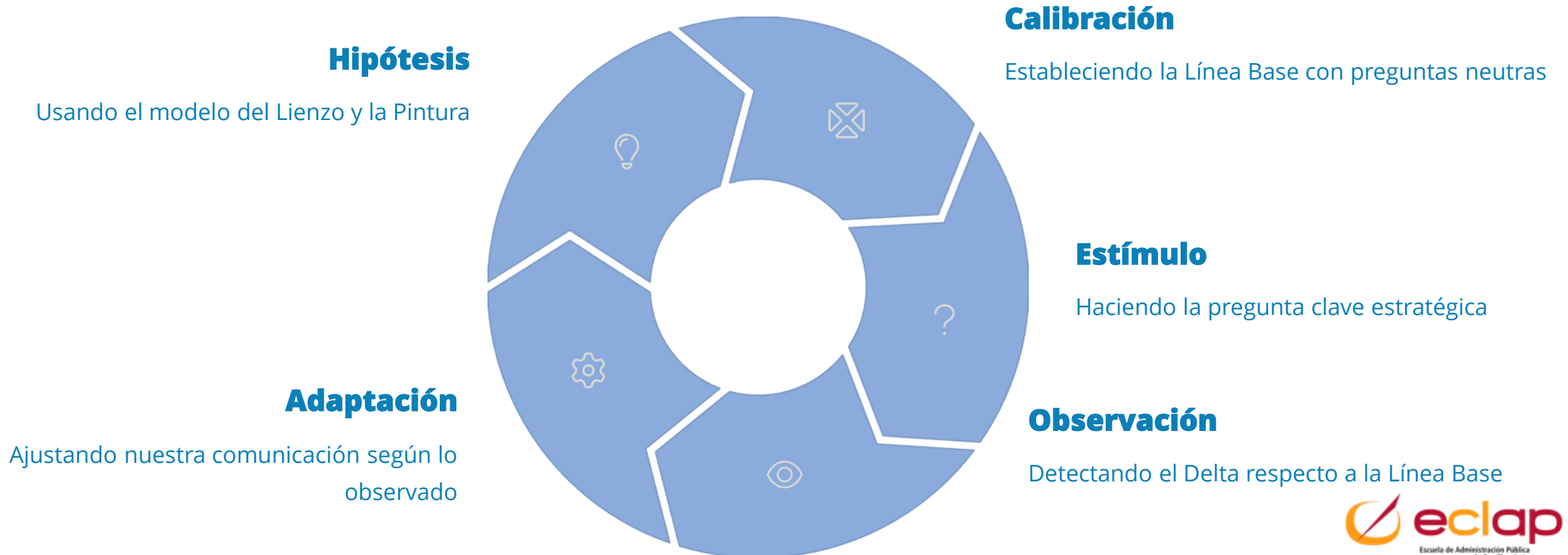
Formula la pregunta clave sobre el tema que realmente te interesa investigar

3º. Observar Cambios

Detecta el conglomerado de cambios en su comportamiento no verbal inmediatamente después

Punto de partida

El Ciclo del Comunicador Consciente



¡¡MUCHAS GRACIAS!!