

COMUNICACIÓN NO VERBAL

Prof. Victoria Andrea Muñoz Serra





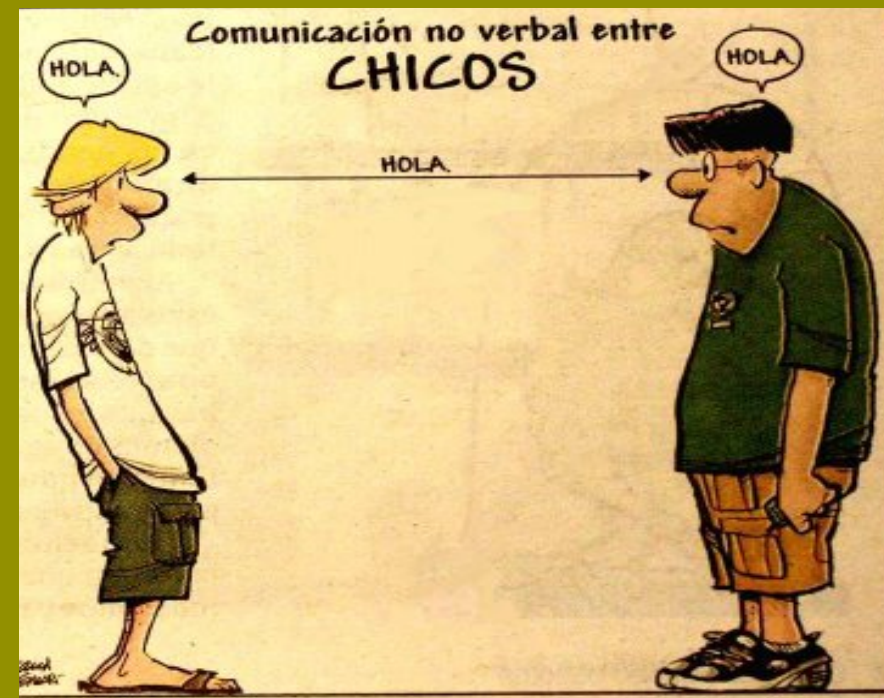
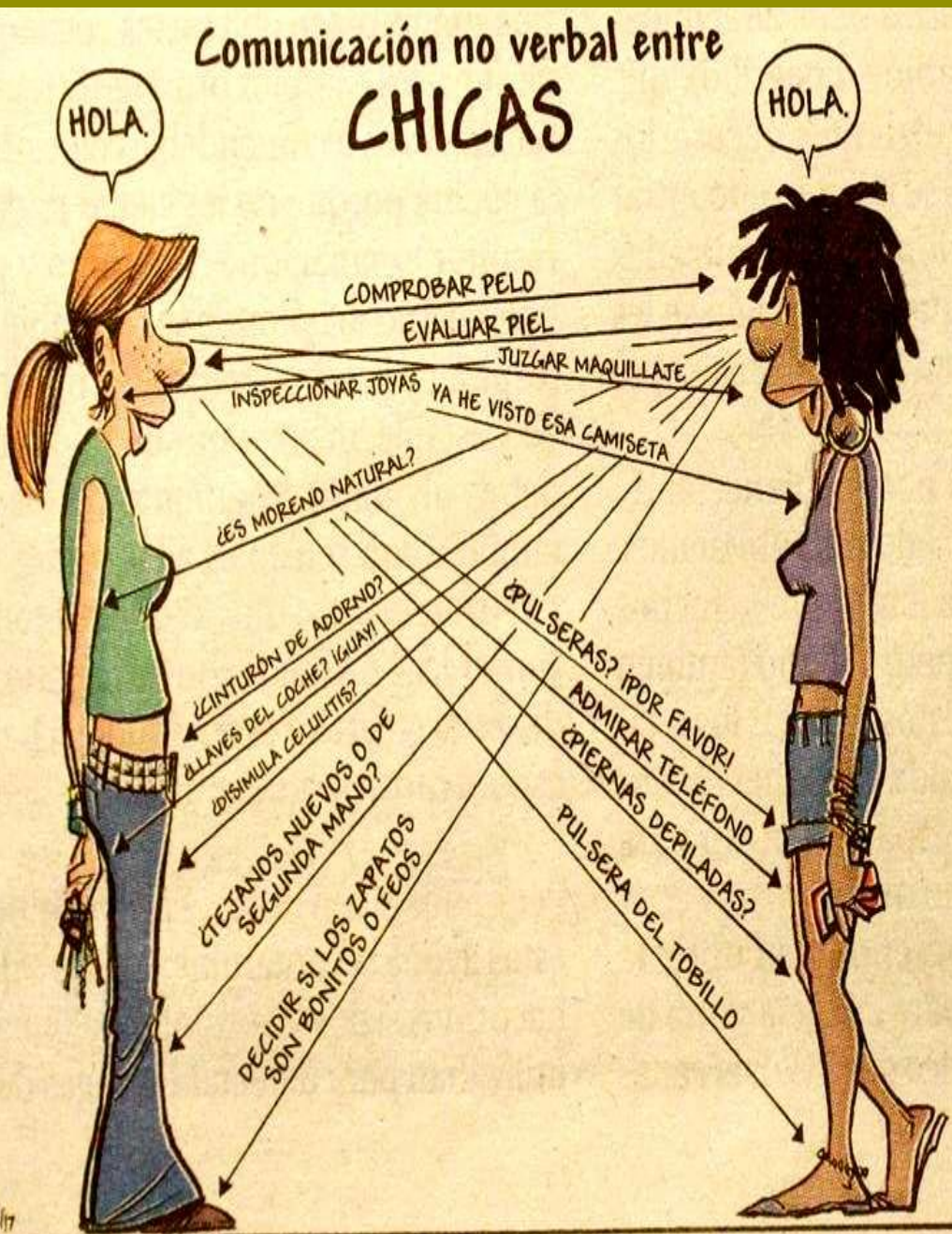
eyeprime
High-def celebs

**De la cara de un hombre,
puedo leer su carácter; si
lo veo caminar, conozco
sus pensamientos.**

Petronius (Satirycón)

Se puede transmitir hasta un 65% de un mensaje a través de un código no verbal. (Roy L. Birdwhistell)





Estereotipo

IZQUIERDO	DERECHO
Estructurado	Desestructurado
Conocimientos	Imaginación
Hacedores	Sonadores
Ciencia	Arte
Conductas	Sentimientos
Operativo	Estrategias
Padre	Niño
Materialismo	Espiritualismo
Conductista	Humanista
Objetivo	Subjetivo
Lógico	Ilógico
Controlado	Descontrolado
Frio	Calor
Estimulado	Automotivado
Ejército	Country Club
Disciplina	Anarquía
Cerrado	Abierto
Cómo	Autoaprendizaje
Debo	Quiero
No se puede	Si se puede
Habilidades	Espiritu

20 ó 30 % comunicación verbal. 70 ó 80 % es comunicación no verbal:

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

Tristeza

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

Sorpresa

Sólo dura un segundo

- 1 Cejas elevadas
- 2 Ojos abiertos
- 3 Boca abierta

Ira

- 1 Cejas bajas y juntas
- 2 Ojos brillantes
- 3 Labios apretados

Miedo

- 1 Cejas bajas y juntas
- 2 Párpado superior elevado
- 3 Párpado inferior tenso
- 4 Labios ligeramente estrados

Asco

- 1 Nariz arrugada
- 2 Labio superior elevado

Desprecio

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

- **Movimientos del cuerpo (reflexivos y no reflexivos)**
- **Gestos de la cara (movimientos de ojos, levantamiento de cejas, sonrisa, etc.)**
- **Formas de hablar (tono de voz, velocidad del mensaje, entonación)**
- **Escucha**
- **Contacto físico**
- **Distancia espacial**
- **Concepto y uso del tiempo**
- **Contexto**



7% de la **actitud percibida** es verbalmente

93% es **no verbal**:



Prepotencia



Timidez



Inseguridad



1. Disgusto
Ceño fruncido, labio superior elevado.
Cómo provocarlo:
Basta con que te seques el sudor de la cabeza con tu propia corbata delante de ella.



2. Rabia contenida
Labios apretados, fosas nasales dilatadas y ojos bizcos.
Cómo provocarlo:
Encuentra un album de fotos con tu ex y ponlo en un lugar destacado.



3. Miedo
Ojos abiertos como platos, cejas ligeramente elevadas, esquinas de la boca hacia abajo.
Cómo provocarlo:
Agarra el teléfono y di: "Hey Tío! Me enteré que os habéis quedado sin casa tu y los colegas. Veniros con nosotros!"



4. Sonrisa Sarcástica
Boca entreabierta, ojos un poco bizcos.
Cómo provocarlo:
Vete de fiesta con los colegas y prométele estar de vuelta a las 9.



5. Sonrisa de compromiso
Esquinas de la boca apuntando en direcciones diferentes, sonrisa curva.
Cómo provocarlo:
Cuando gane tu equipo, invita a tu jefe a casa.



6. Irritación
Labios sellados, ojos bizcos.
Cómo provocarlo:
Niegate a pagar 100€ mas por una habitación con mejores vistas.



7. Pidiendo amablemente
Cejas elevadas y barbilla temblorosa.
Cómo provocarlo:
Prométele algo, y luego cambia de opinión.



8. Suplicando
Frente arrugada, labios ligeramente abiertos y ojos empañados.
Cómo provocarlo:
De nuevo prométele algo, (ver anterior), y luego cambia de parecer otra vez.



9. Desconcierto e Ira
Ojo inquisidor, mandíbula proyectada hacia delante.
Cómo provocarlo:
Cuando gane tu equipo, vete a la cama vestido con sus colores.



10. Confusión
Ojos como platos, boca entreabierta.
Cómo provocarlo:
Hazte un tatuaje con el nombre de otra chica.



11. Odio profundo
Cara congelada en una máscara.
Cómo provocarlo:
Dila que su nuevo vestido es bonito, pero que es mejor el de tu secretaria.



12. Humilde Sumisión
Boca cerrada, una ceja ligeramente elevada.
Cómo provocarlo:
Aún se desconoce.

38% señas vocales (entonación, volumen o fuerza, velocidad, calidad de voz, etc.)

55% son señas faciales
(Albert Mehrabian)

FUNCIONES Y REGLAS DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL

◆ **Señas o Señales** no son palabras escritas u órales; relacionadas con la situación de comunicación (Hunt, 1985). **CONTEXTO**



En casi todas las culturas occidentales, el pulgar y el índice juntos para formar un círculo significa OK. En Alemania es un insulto y en el cercano oriente es una obscenidad.



En Occidente, la señal de la V hecha con la palma en dirección a la otra persona significa "victoria". Cuando la palma mira hacia el otro lado es un insulto. En Japón, las dos señas se usan como signos positivos.



En Occidente, tocarse la nariz es una seña evidente de que algo es sospechoso.



Hacer girar un dedo sobre la sien o golpea la frente significa "esa persona está loca".



Sacudir el puño significa "estoy enojado" y constituye una amenaza de agresión.



En Estados Unidos y en el Reino Unido sacar el pulgar hacia arriba significa "está todo bien".



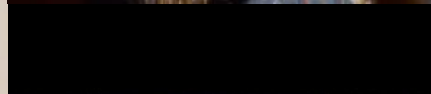
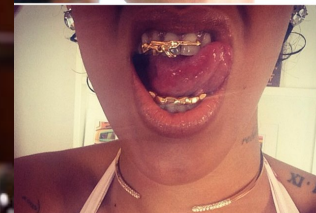
Frotarse las manos una con otra significa "tengo frío" o "estoy nervioso por algo".



Poner las manos juntas y apoyar la cabeza sobre ellas significa "tengo sueño".

◆ Una **Seña** o **Señal**: elemento del comportamiento que es recibido por los órganos sensoriales de otro organismo que afecta su comportamiento (Argyle, 1975)

Señas o Señales

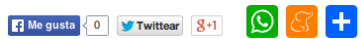


- ◆ Gestos
- ◆ Movimientos de la cabeza
- ◆ Otros movimientos corporales
- ◆ Postura
- ◆ Expresión facial
- ◆ Dirección de la mirada
- ◆ Proximidad o cercanía
- ◆ Tacto o el contacto corporal
- ◆ Orientación
- ◆ Tono de voz
- ◆ Otros aspectos vocales
- ◆ El vestuario
- ◆ El arreglo personal



#MUNDPROPAGANDA HETEROS SE BESAN CONTRA LA HOMOFOBIA EN LA REVISTA GQ

FRAN CORREAS - 18 DICIEMBRE, 2013



La revista masculina GQ alemana ofrece en su número de enero de 2014 una sesión de fotos contra la homofobia protagonizada por hombres muy conocidos en Alemania que se besan.

La sesión de fotos se titula #mundpropaganda, en un juego con la palabra "por boca de", en una expresión que en español es bastante diferente "por radio macuto", y en clara referencia a la ley anti propaganda gay de Putin.



◆ La comunicación no verbal ocurre en conjunto con la comunicación verbal para: reforzarla, contradecirla, sustituirla, complementarla, acentuarla y regularla o controlarla (Knapp, 1972).

◆ La mayor parte de la comunicación no verbal es aprendida, no ocurre al azar, sino que sigue reglas socio-culturales.

◆ El mensaje no verbal es altamente contextual, abierto a múltiples interpretaciones.

ALGUNOS COMPONENTES DEL DISCURSO NO VERBAL

Soy tu hemisferio

Izquierdo

- Soy científico
- Matemático
- familiar
- Ordenado
- Preciso
- Lineal,
- Analítico
- Estratégico
- Práctico
- Siempre en control
- Un maestro en las palabras y lenguaje
- Realista
- Me gusta jugar con los números
- Soy ordenado
- Lógico
- Sé exactamente quien soy

Soy tu hemisferio

Derecho

- Soy creativo
- Un espíritu libre
- Apasionado
- Animado
- Sensual
- De risa escandalosa
- Intenso
- Soy movimiento
- Soy colorido
- Quiero llenar de colores los espacios en blanco
- De imaginación desbordada
- Soy arte
- Soy poesía
- Soy sensaciones
- Soy sentimientos
- Soy todo lo que quiero ser

Construir una imagen

Recordar una imagen

Construir un sonido

Recordar un sonido

Recordar sentimientos

Hablar con uno mismo

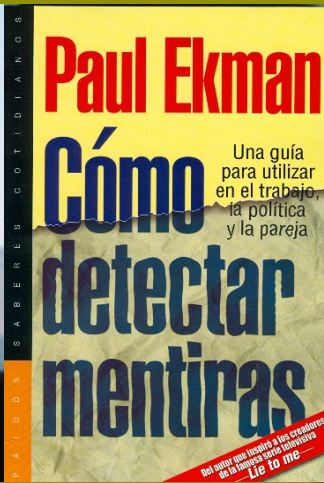
- **Kinesia: Oculecia, Háptica**
- **Proxémica: Distancias**
- **PNL: 90` - 7`**
- **Paralenguaje**
- **Semiótica: Símbolo, Ícono y Señal**
- **Sinergología**

MODALIDADES DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL (Duncan, 1969)



- ◆ **kinésia:** Gestos, movimientos corporales, expresión facial. Movimiento ocular: **oculesia** y **Háptica:** Contacto Corporal
- ◆ **Paralenguaje:** vocalizaciones, sonidos no lingüísticos: la risa, el bostezo, el gruñido (sonidos guturales) y distorsiones o imperfecciones del habla: pausas repentinas y repeticiones
- ◆ **Proxémica:** utilización del espacio social y personal (Hall, 1966)
- ◆ **Olfato:** olores y **Tacto:** texturas
- ◆ **Uso de artefactos:** vestuario y arreglo personal

ORIGENES COMUNICACIÓN NO VERBAL

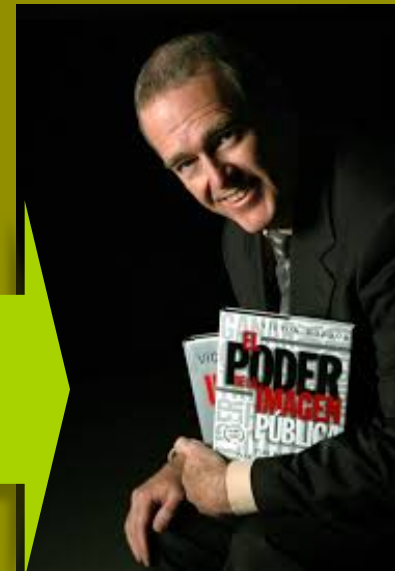


- MICRO GESTOS
- P.N.L – SUBLIMINAL
- Proxémica
- kinesia
- Paralenguaje
- Grafología



SINERGOLOGÍA
Philippe Turchet

El cuerpo trasmite
inconscientemente
los sentimientos



VÍCTOR GORDO

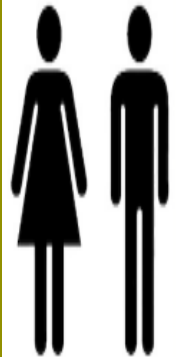
IMAGO
LOGÍA

Todo lo que necesita saber
para crear su Imagen Pública

Grijalbo

ESTRUCTURA ↔ CONTROL

ÍCONO ÍNDEX SIGNOS SÍMBOLO



PAREJA

HOMBRE
Y MUJER



OBSERVACIÓN
“INTUICIÓN” = SABER LEER
FEEDBACK

LAS PARTES
LAS PARTES ENTRE SI
EL TODO

Comunicación No verbal determinada por reglas socioculturales que cambian con el tiempo



- ◆ Apuntar a las personas con el dedo
- ◆ Salirte a media conferencia
- ◆ Bostezar cuando una persona está hablando.
- ◆ Guardar silencio cuando una persona está hablando.
- ◆ Debes entrar lo más callado posible al llegar tarde a una clase
- ◆ Puedes hacer un saludo general cuando llegas a platicar con un grupo de amigos y son muchos. No tienes que dar la mano a cada uno.



FUNCIONES DE LA COMUNICACIÓN NO VERBAL (Ekman)



Repetir: la fuente simplemente repite lo que se ha dicho.

Sustituir: sustituye la comunicación verbal. Cuando el orador levanta las manos para pedir silencio



Contradecir: contradice la conducta verbal

Complementar

Acentuar: mensaje verbal, una persona señala con el puño, truéñalos dedos, golpea el podio o golpea el suelo con el pie; enfatiza una idea.



Regular o controlar: En las situaciones interpersonales, puede indicar que no se está entendiendo el mensaje, que al receptor no le interesa el mensaje, que el receptor quiere hablar, que la fuente quiere ceder la conversación a otra persona, etc.



Formas Comunes de Comunicación No Verbal

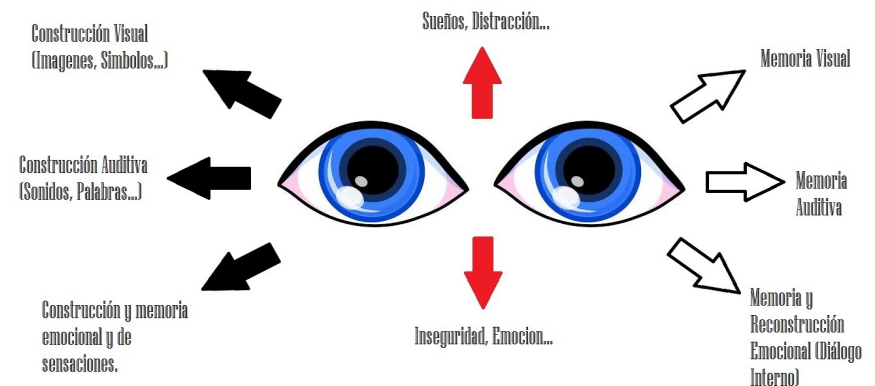


- ◆ Posición y movimiento de las manos.
- ◆ Expresiones faciales, tales como sonrisas, fruncimiento y levantamiento de cejas, bostezos.
- ◆ Posturas corporales (**kinésica**)
- ◆ Ropas y estilos de peinado.
- ◆ Distancias interpersonales (**proxémica**)
- ◆ Contacto visual **oculesia** y dirección de la mirada, particularmente durante la escucha.
- ◆ Contacto Personal : **Háptica**



Derecha

Izquierda



Interpretaciones de ver a una persona sonriendo



Sincera. Dura más cuando los sentimientos positivos son muy intensos. Participa el músculo cigomático. Se elevan las mejillas y salen "patas de gallo".



Amortiguada. Sentimientos positivos aunque disimulando la intensidad. Se aprietan los labios, salen "patas de gallo" y se estiran las comisuras de los labios.



Falsa. Su fin es camuflar, convencer al otro de que se siente una impresión positiva. Contradice la emoción interior. De todas, es la única sonrisa mentirosa.



Burlona. Llamada también "de Chaplin". Poco corriente. Los labios se elevan en un ángulo muy pronunciado. Insolente, se alegra del mismo hecho de sonreír.

LUGAR DONDE SONRÍE LA PERSONA = INTERPRETACIÓN DE LO OBSERVADO



Cejas muy arqueadas, denotando asombro

Ojos sin brillo

Comisuras de la boca rectas

Pliegues de mejillas hacia abajo

Boca cerrada

Sonrisa Falsa

- Resolvió un gran problema.
- Está enamorado y correspondido.
- Se acaba de graduar.
- Le acaban de dar una buena noticia.
- Le regalaron lo que quería.
- Consiguió trabajo.
- Acaba de ver a algún buen amigo.
- Se alivió de una enfermedad etc.



◆ **Paralenguaje** velocidad en el habla, entonación, inflexiones, volumen).



Imagen Personal



◆ **Artefactos** símbolos no verbales tales como alfileres y broches, joyería, bastones para andar, etc.



◆ **Sabores**, incluido el simbolismo que representan los alimentos y la función de la comunicación de charlar a la hora del café o del té.

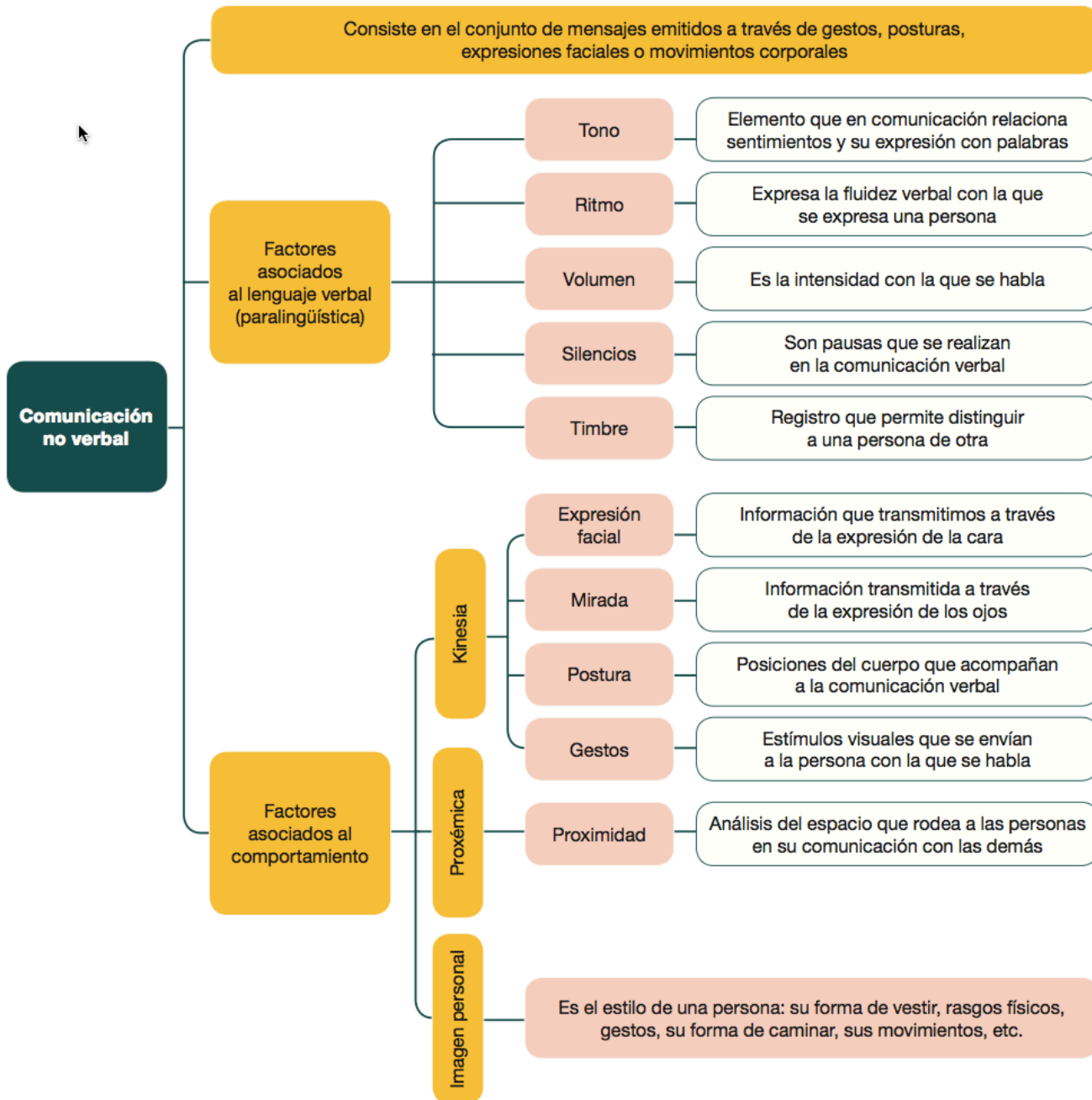




- ◆ **Imagen Personal:** Cosméticos, perfumes, tatuajes.
- ◆ **Simbolismo del tiempo:** las diferencias de significado entre pronto y tarde en cuanto a puntualidad en las citas, visitas sociales, llamadas telefónicas, tiempo de permanencia en un lugar, etc.
- ◆ **Pausas y ritmo en el comportamiento verbal.**

7 categorías de comunicación No verbal

1. Apariencia Externa
2. Kinésica o movimiento
3. Oculesia o contacto visual
4. Háptica o contacto corporal
5. Proxémica (concepto y utilización del espacio)
6. Tiempo (concepto y utilización).
7. Paralenguaje



GESTOS	MENSAJE
Señalar con el dedo índice	Mostrar dirección, atrapar la atención
Palmas de las manos hacia arriba	Dar o recibir, pedir ayuda
Palmas de las manos hacia la audiencia con los dedos hacia arriba	Rechazo, ¡Alto!
Cortar la palma de la mano con la otra mano	División
Puño cerrado	Ira
Balanceo dedo índice hacia arriba y hacia abajo	Aviso, precaución!
Movimiento de cabeza hacia arriba y hacia abajo	Aprobación , positivo
Mover la cabeza de lado a lado	Desaprobación, negativo
Moverse de un lado del escenario a otro	Pasar a otro punto
Dirigirse hacia la audiencia	Coincidir en ideas, receptividad

COMUNICACIÓN NO VERBAL CORPORAL KINÉSICA



kinésica se deriva del griego **kinen** y significa "mover" (Vargas).

1. Los gestos y movimientos corporales
2. Las expresiones faciales
3. La mirada; Oculesia
4. El tacto; Háptica

Ekman clasifica los gestos y movimientos corporales en base a sus funciones:

- ◆ Emblemas
- ◆ Ilustraciones
- ◆ Demostraciones de afecto
- ◆ Reguladores
- ◆ Adaptadores (Ekman y Friesen, 1969).

Los Emblemas

Son sustitutos no verbales para la palabra o frases específicas



Se usan en actividades en las que se dificulta o imposibilita el uso de las palabras para comunicarse.

Ej.: en los deportes, gangas etc. Ekman y Friesen (1969)



Reglas de presentación de las emociones

“Nos dictan cuáles emociones se deben expresar y cuándo”

Para aplicar estas reglas, de Vito señala que aprendemos ciertas "técnicas de manejo facial"



TÉCNICA	FUNCIÓN	EJEMPLO
Intensificar	Exagerar un sentimiento	Exagerar sorpresa cuando los amigos le dan una fiesta, para hacerles sentir bien (que sepan que agradeces su esfuerzo).
Desintensificar	Disminuir un sentimiento	Disminuir su alegría en la presencia de un amigo que no recibió tan buenas noticias como tú.
Neutralizar	Esconder un sentimiento	Disimular su tristeza para no deprimir a los demás.
Sustituir	Responder o sustituir la expresión de una emoción por otra	Expresar alegría para sustituir su sentimiento de desilusión al no recibir el regalo o premio que esperaba.

MICROGESTOS revelan los estados emocionales reales de la persona, que son condenados en el tiempo por procesos represivos.



El Tacto

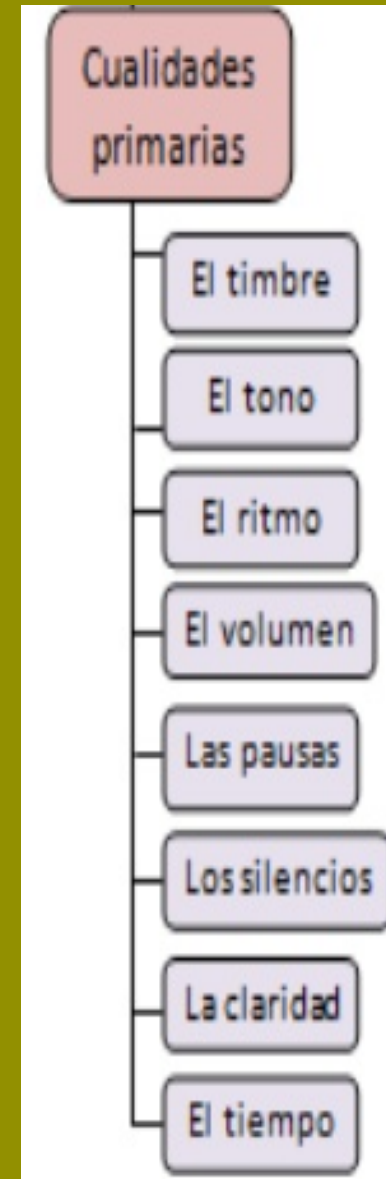


- ◆ **Evitar el tacto** está relacionado positivamente con el miedo de hablar en público
- ◆ Las personas de mayor edad tienden a evitar el tacto más que las jóvenes
- ◆ Los hombres tienden a evitar más el tacto que las mujeres
- ◆ Los hombres tienden a evitar el tacto entre ellos, a diferencia de las mujeres, quienes frecuentemente se comunican con el tacto
- ◆ Las mujeres tienden a evitar el tacto con los hombres a diferencia de los hombres, quienes no mantienen esta misma regla con respecto a las mujeres

COMUNICACIÓN NO VERBAL VOCAL PARALINGÜÍSTICA



- ◆ "todo estímulo producido por la voz humana (con la excepción de las palabras) que puede ser oído por otro ser humano" (Vargas).
- ◆ Las señas vocales corresponden a fenómenos acústicos específicos muy variados, que consisten en elementos de calidad de voz, vocalizaciones y pausas.



Los receptores de un mensaje, con base en las **señas vocales**, frecuentemente hacen **inferencias o juicios** de cuatro tipos de información



◆ Las **características físicas** del emisor: aspecto físico, edad, ocupación, clase social, sexo, nivel de educación y región geográfica

◆ Su **personalidad**

◆ Su **actitud hacia el receptor**

◆ Su **estado emocional**



COMUNICACIÓN NO VERBAL ESPACIAL PROXÉMICA



"El estudio de la manera en que el hombre percibe, estructura y utiliza sus espacios personales y sociales" (Knapp; Vargas).

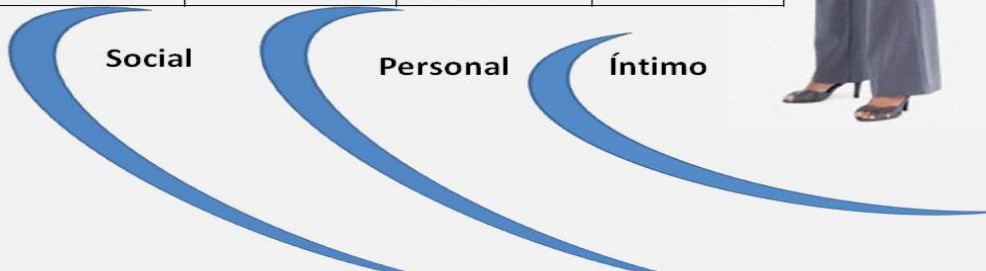
- ◆ El Espacio Interpersonal
- ◆ La relación entre la conducta humana y la arquitectura
- ◆ La territorialidad.

Cuatro tipos de distancia interpersonal Edward T. Hall

Espacio	Público	Social	Personal	Íntimo
Distancia	más de 360 cm	120 a 360 cm	46 a 120 cm	15 a 45 cm
Interacción	Es la distancia usada cuando se dirige a un auditorio o grupo numeroso de personas.	Usamos este espacio con las personas que no conocemos, con quienes no tenemos relación de amistad.	Es la distancia en la cual se ubican generalmente las personas en una conversación; Si extendemos el brazo se puede tocar a la persona con la que se conversa. Estas distancias se dan en oficinas, reuniones, conversaciones amistosas.	Es el espacio que más protegemos a él acceden solo las personas de mayor confianza y de fuertes lazos emocionales: pareja, familia, amigos.



Público Social Personal Íntimo



- ◆ La íntima
- ◆ La personal
- ◆ La social
- ◆ La pública

Proxémica Espacio Interpersonal



Las personas mantienen distancias o espacios entre sí, que definen su relación interpersonal.



Es una burbuja que protege al individuo y que se expande o contrae dependiendo de varios factores, entre ellos el de la relación que se permite entre la persona y los demás (Vargas).



La Distancia Íntima



- Compartimos el calor y el olor de sus cuerpos.
- Arrullar a los bebés, hacer el amor, consolar y forcejear. Frecuentemente el más pequeño detalle es visible.
- La visión puede ser distorsionada
- Las vocalizaciones frecuentemente toman la forma de susurros.

Fase lejana de la distancia íntima (0.15 mt a 0.5 mt)

La cabeza y la cadera están fuera del alcance del otro, pero se permite tocarlo con las manos o piernas. (excepto si el área está muy congestionada, como en un autobús).



La Distancia Personal



La fase cercana de la distancia personal (0.5 mt a 0.8 mt)

- Nos permite tocar a los demás, si extendemos nuestros brazos.
- A esta No se siente el calor del cuerpo del otro
- Pueden detectarse los olores fuertes
- Percibir los perfumes y los colores.
- Distancia que una esposa o novia puede mantener del esposo o novio en público.

La fase lejana de la distancia personal (0.8 mt a 1.2 mt)

Una persona todavía puede tocar a la otra, si las dos extienden los brazos.
no hay más contacto físico, ni posibilidad de dominación física.



La Distancia Social



- ◆ Cuando interactuamos informalmente con compañeros de clase y con amigos en una reunión social, utilizamos la fase cercana (1.5 mt a 2.5 mt).
- ◆ Las transacciones de negocios y otras conversaciones más formales

- La mirada mutua es importante y necesaria.
- Las mesas en el restaurante, los escritorios y mesas de trabajo en la oficina, se mantiene a una distancia social.

Sin embargo, con la presencia de **barreras físicas**, a veces permitimos a los demás acercarse más de lo que permitiríamos si no existieran estas barreras.



La Distancia Pública



La fase más cercana de la distancia pública (3.5 m a 7 m)

- Nos da la protección del espacio que requerimos con extraños.
- Un movimiento de amenaza nos daría la oportunidad para escapar o defendernos
- Puede ser que no captemos los detalles de las caras y los ojos de las demás, pero todavía podemos verlos y oírlos sin forzarnos.

La fase más lejana de la distancia pública (más allá de los 8 mt)

- Hay que hablar más fuerte para que nos oigan, y las expresiones faciales tienen ser gestos más amplios.
- Esta distancia es necesaria para acomodar las grandes audiencias quienes desean escuchar y ver las presentaciones teatrales (Hall).



ASPECTO PERSONAL, VESTUARIO, HIGIENE Y CUIDADOS

- **Qué Mensaje estás Enviando?**
- **Contextura Física:** amor propio, energía, equilibrio
- **Oficina (misión y visión):** Aroma, Iluminación, Música, Color.



- **Los Mensajes son absorbidos por el Público pudiendo Entorpecer o Destruir la Labor e Imagen de la Organización**

SEMIÓTICA



Edificio Prolam Young y Rubicam



LAS PARTES - LAS PARTES ENTRE SI - EL TODO

Signo - Símbolo - Señal

- **Lugar Físico o Virtual: Tu Trato y el de Todos los que trabajan desde la puerta, el teléfono hasta el almacén y la cobranza. Tu presentación**
- **La Vivencia en tu Negocio Única, Especial y Emotiva**



Proxémica espacial



Significado

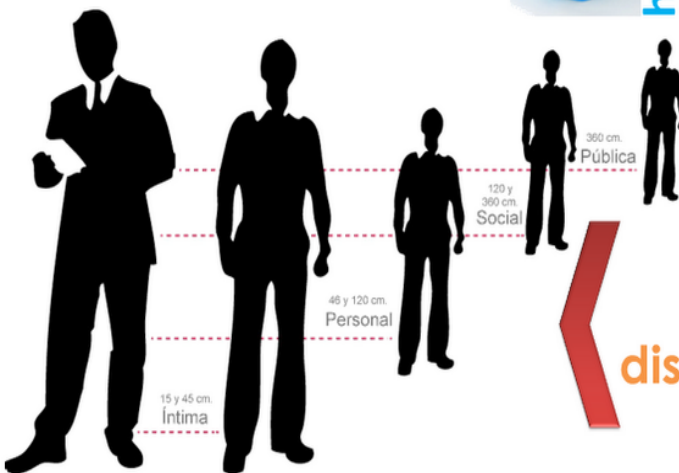


Interpretación de los patrones proxémicos inter y transculturales

Determinación mutua



entorno



Principios de distribución y niveles

Factores sociales
Factores culturales
Factores políticos
Factores psicológicos



Ergonomía



Necesidades Morfo-fisio-psico-estéticas



Adecuación y ajuste



Espacios y objetos



Con la proxémica el hombre percibe, estructura y utiliza sus espacios personales y sociales, así como la influencia que tienen determinados espacios sobre él y cómo responde a ellos.



Ej.: Se estudiaron tres cuartos se les pide que evalúen fotografías de caras:

- ◆ Uno fue diseñado para dar la impresión del almacén de un conserje (feo)
- ◆ Otro fue diseñado de una manera muy cómoda, con alfombra, cortinas, etc. (Bonito)
- ◆ Y el último fue diseñado para dar la impresión de un cuarto común y corriente, como el de un maestro (normal).



Resultados:



- ◆ Los sujetos en el cuarto **bonito** tendieron a dar evaluación más positivas a las caras que los sujetos que estaban en el cuarto **feo**.
- ◆ Los sujetos participaron en varias conductas de escape para evitar el cuarto **feo**.
- ◆ La descripción del cuarto **feo** les produjo monotonía, fatiga, dolor de cabeza, disgusto, sueño, irritabilidad y hostilidad.
- ◆ El cuarto **bonito** produjo sentimientos de placer, comodidad, gusto, importancia, energía y el deseo de continuar con la actividad (mintz, 1958).
- ◆ Para estas actividades mentales, los investigadores encontraron que las habilidades de los sujetos eran más efectivas en el cuarto **bonito**.

El concepto de Territorialidad



Identificación de una persona o de un grupo con espacio o territorio señalando su titularidad y disposición a defenderlo

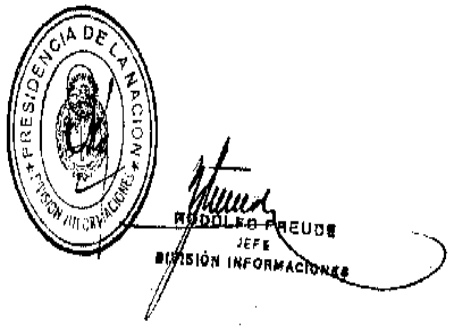


Tipos de territorialidad:

- ◆ Primaria
- ◆ Secundaria
- ◆ Pública (De Vito).



Los Indicadores



Personas señalan su espacio o territorio personal.

Indicadores (Goffman):

- ◆ Céntricos
- ◆ Periféricos
- ◆ De sello

Se entromete en el espacio o territorio personal de los demás:

Contaminación

Violación

Invasión



Previene la agresión a su territorio personal, o en que responde a ello:

- Defender el Territorio
- Aislarse
- Reforzar alianzas lingüísticas
- Retirarse

Sinergología

La persona está extremadamente atenta.

Pero se revela una ligera molestia en la boca con el dedo anular.

La mano une la boca con la oreja para que



podamos escuchar en las mejores condiciones.

El eje de la cabeza, que va del mismo lado de la mano, nos muestra una forma de abandono positivo. Tu interlocutor ha dejado de vigilar.

pues sí, estoy



incómodo y qué?

La mano derecha cubre la mano izquierda en todas aquellas situaciones en las que nos sentimos incómodos.

Es una manera de controlarse como si se tratara de aguantarse.

pero no



necesariamente estoy dispuesto a expresarlo.

Dos dedos tapan la boca para no hablar. Detrás de ellos hay, sin lugar a dudas, una objeción.

El hecho de que sea la mano izquierda la que interviene nos muestra que la persona puede que diga lo que le molesta.

deja que



ordene las cosas a mi alrededor.

El interior de la punta de los dedos de la mano izquierda se rasca cuando, púdicamente, querría ocuparme por mi mismo de un número de cosas concretas de las que se me habla.

Estoy en



espera

Mi cuerpo va hacia delante, es un cuerpo apertente, las palmas de mis manos se giran hacia mi interlocutor.

Muestro mi interés y es lo que cualquiera puede observar sin ser necesariamente una eminencia en sinergología.

[Leer más...](#)

y no me gusta lo que dices (o lo que eres).

La mano cierra la boca con fuerza y



completamente.

Es particularmente importante en estas situaciones observar todo el cuerpo. Expresa todo el malestar del ser humano con más o menos vivacidad.

[Leer más...](#)

Te lo enseño.
Con las



piernas colocadas una al lado de la otra y las palmas de las manos dirigidas hacia el interlocutor, sin ninguna duda es una posición aprendida y más bien es femenina.

Ante la ausencia de naturalidad, tenemos tendencia a decir en sinergología, que hay que ser capaz de olvidar su propio cuerpo para centrarse más en lo que está ocurriendo. Es lo que cuesta la buena comunicación.

Voluntad de verbalizar algo positivo (pensamientos de naturaleza material).

La



persona tiene la mano en la boca. Pero ante cualquier expectativa, es más bien para ayudar a que las palabras salgan al exterior.

[Leer más...](#)

estoy pensando en otra cosa.

El



cuerpo está muy hipotónico y echado hacia atrás, las puntas de los pies están cruzadas hacia el exterior de nuestro interlocutor y las palmas de las manos no son visibles. Tres ítems que abogan por el hecho de que esta persona "pasa" de lo que ocurre. Ya no integra realmente la nueva información que le llega.

[Leer más...](#)

Voluntad de verbalizar el intercambio positivo (pensamientos de naturaleza intelectual o idealista)

La mano

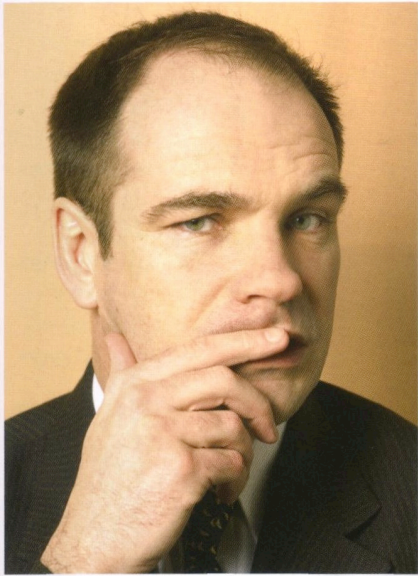


izquierda parece que tire del labio superior hacia afuera.

Quiere llevar las palabras al exterior.

Este es el ejemplo típico de una mano que está posicionada en la boca mientras que la persona no está para nada cerrada a sus interlocutores.

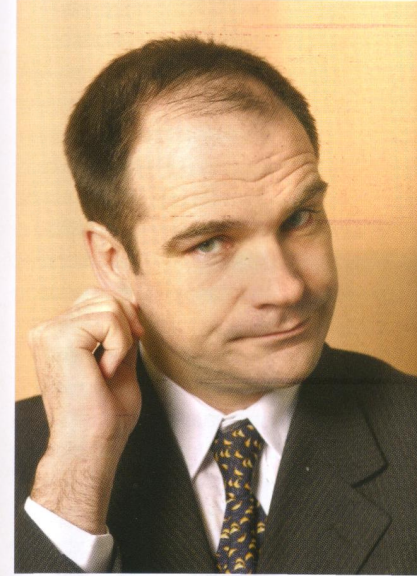
Lenguaje Corporal – Mentiras ...



Prestar atención a gestos que indican engaño, como un dedo que cubre la boca.



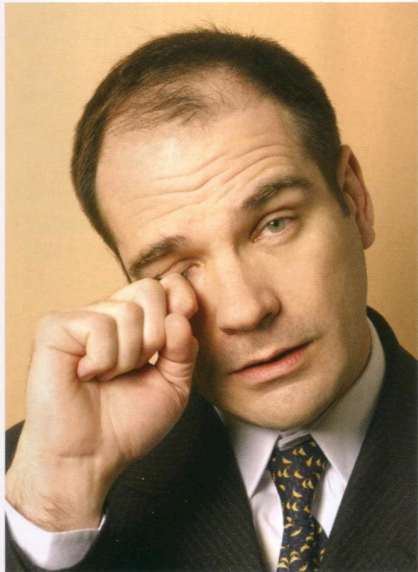
Otra forma de cuidar la boca es sostener las manos frente a la boca.



Frotarse la oreja puede indicar que ya se han escuchado suficientes mentiras.



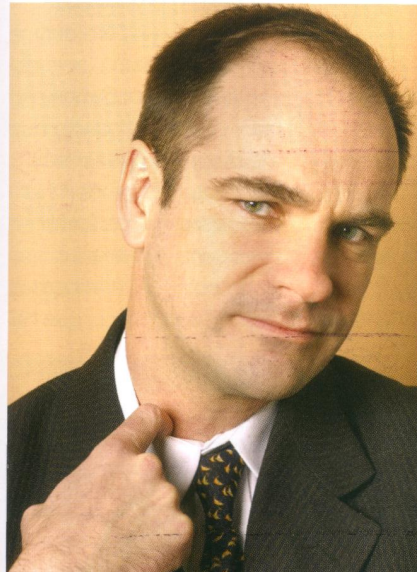
Rascarse el cuello significa que no estamos seguros si estamos de acuerdo.



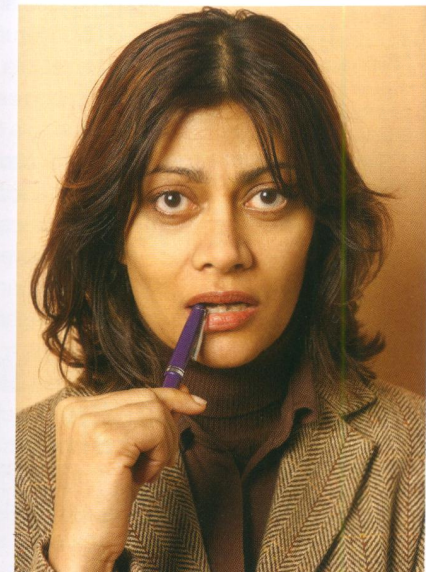
Frotarse un ojo puede significar que mentimos o que sentimos que la otra persona miente.



Tocarse la nariz es una señal de mentir y puede darse una o varias veces en una conversación.

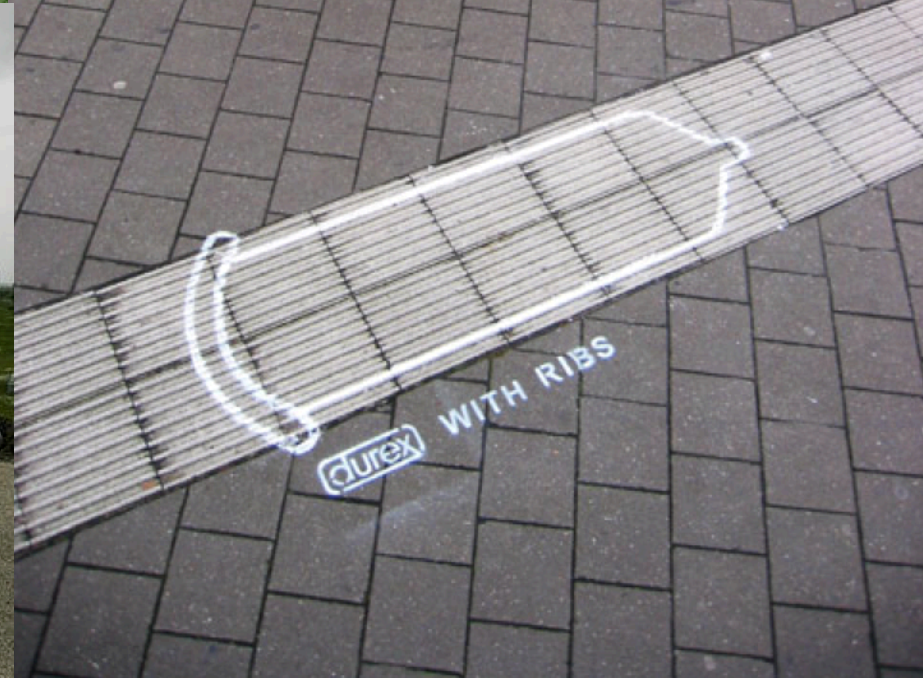
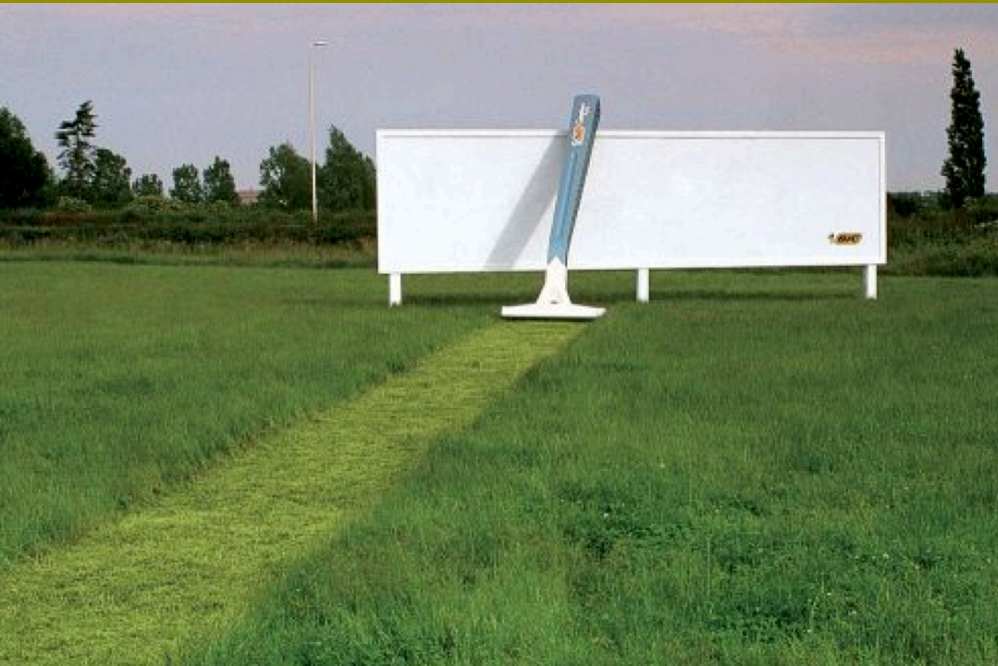


Tirarse del cuello significa que no nos sentimos cómodos con algo.



Ponerse un lápiz en la boca demuestra que podemos estar bajo presión.

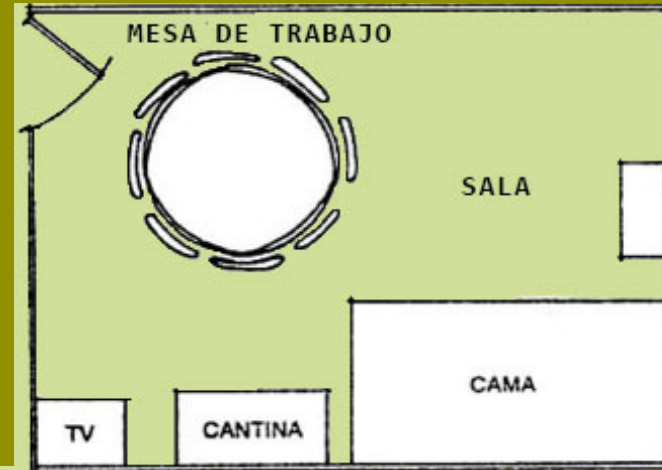
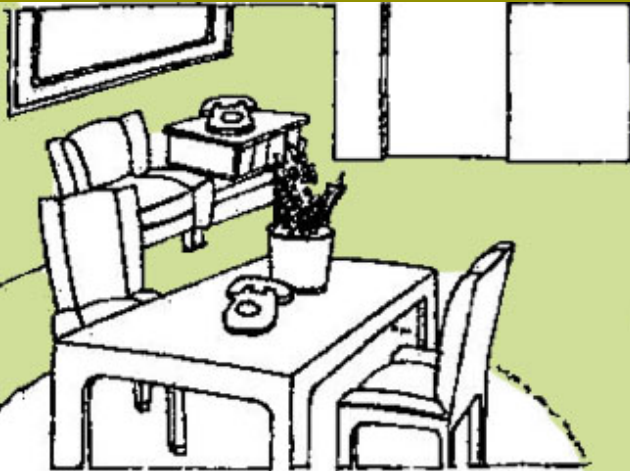
Comunicación No Verbal en la PUBLICIDAD



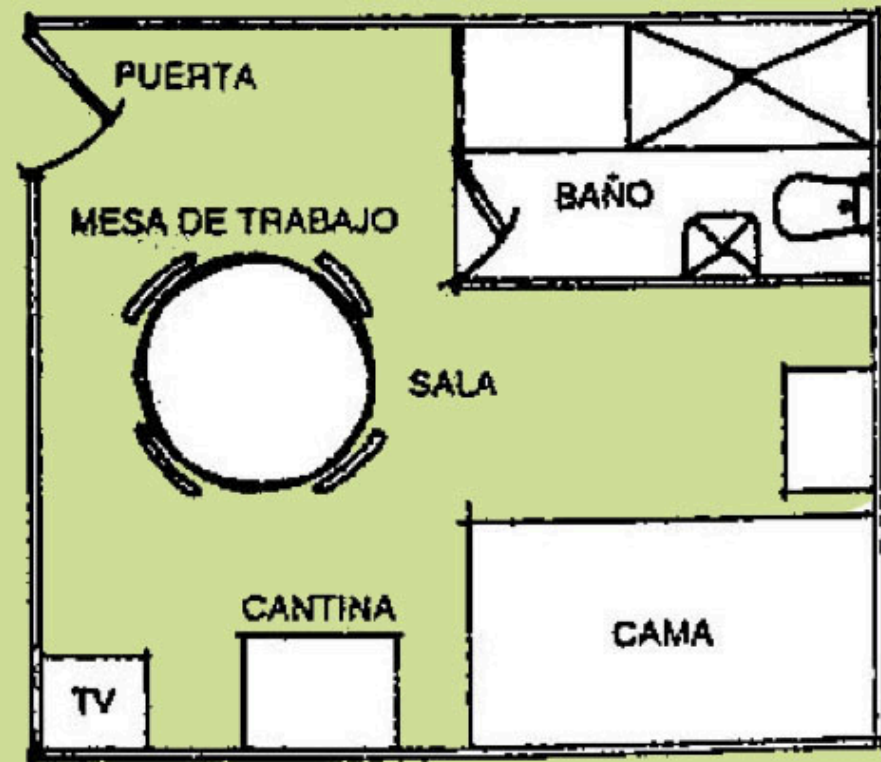
ACTIVIDAD

Identifiquen los elementos en los dibujos que fomentan el compañerismo y la convivencia, y los elementos que fomentan la privacidad.

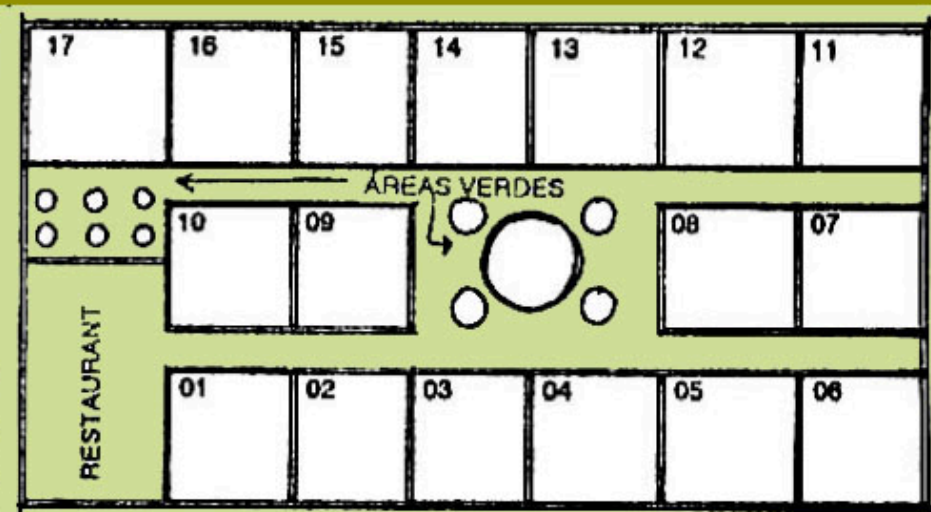
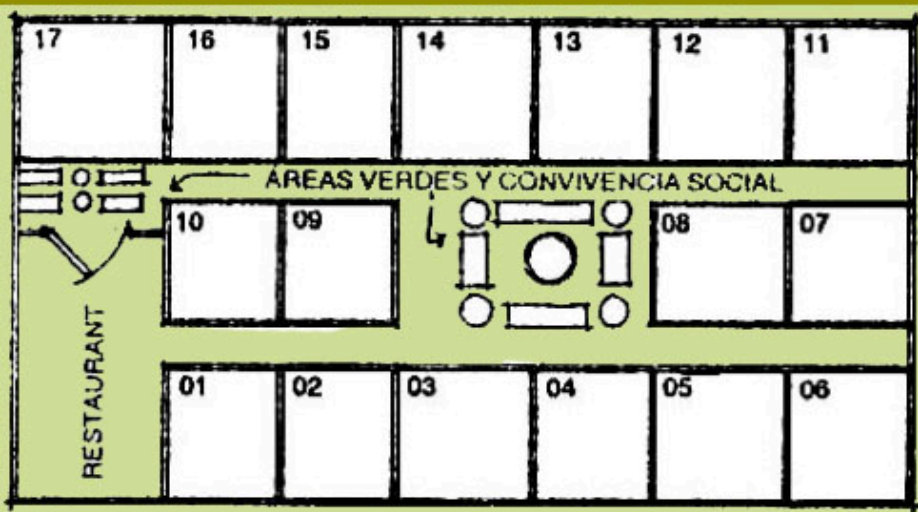
La Oficina



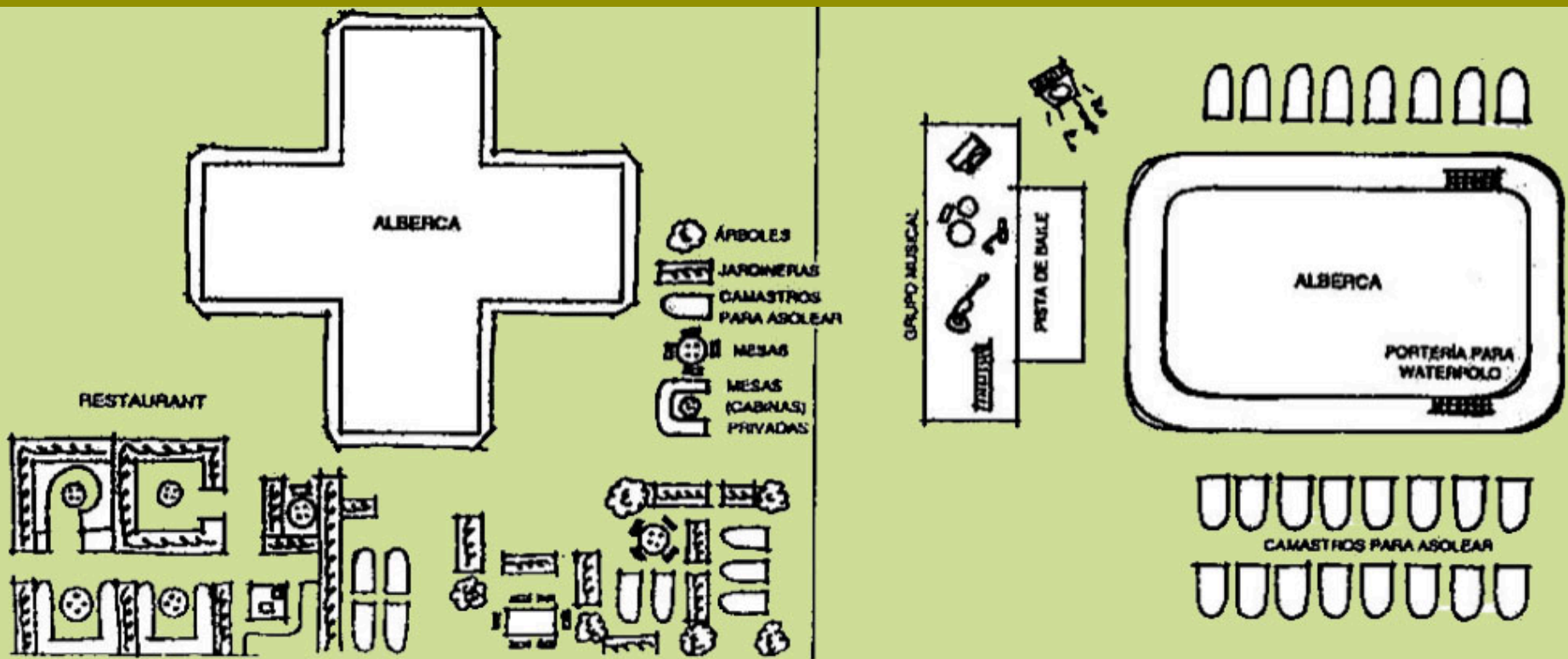
El Cuarto



El Edificio de Departamentos



La Alberca



PREGUNTAS

Prof. Victoria Andrea Muñoz Serra



DONDE TODO
ES DIFERENTE

WEBSITE

VICTORIA ANDREA MUÑOZ SERRA

SERVICIOS PROFESIONALES

Charlas
Workshop
Conferencias
Seminarios
Cursos
Cátedras
Asesorías

Curriculum Comercial
Formas de Pago
Contacto

MERCHANDISING



TRABAJOS

Marketing
Coaching Integral
Metodología de la Investigación
Arquitectura y Urbanismo
Pintura
Poesía

Curriculum

Avisos

DOCENCIA E INVESTIGACIÓN MULTIDISCIPLINARIA

Realiza labores de Coaching Integral

Administrador Público Licenciada en Ciencias Políticas y
Administrativas Licenciada en Arte, Mención Pintura Diplomada en
Medio Ambiente, Mención Conflictos Diplomada en Habitabilidad y
Medio Ambiente

www.victoria-andrea-munoz-serra.com