

# Curso Comunicación no verbal no consciente (n2)



## Repaso nivel 3: enlace al resumen 7

<https://mariamorales.net/2022/10/05/cnvn-c-nivel-1/>



### La presentación



- Una oportunidad
- Segundos
- Estado are/mushin
- Proyectar rol
- Congruencia y autenticidad

Debemos entrenar la posición tensa → débil

### Bucles de retroalimentación secundarios



### La Statua: dividimos el cuerpo en secciones

- S1. cuello: la transmisión de la comunicación
- S2. pecho: el ego
- S3. vientre: posiciones afectivas y materiales
- S4. Pelvis y caderas: fuerzas vitales
- S5 y 6. brazos: lazos afectivos
- S7 y 8. piernas: deseo de acercamiento.

### Configuración de manos

- Ascendentes (A)
- Horizontales (H)
- Descendentes (D)

H1	H2	H3	H4	H5
contradicción	nada que ocultar	acción	barrera	Rechazo total



### Manos en cuchillo

cerrado → retorno, protección



abierto → retorno, agresividad



girado → dividido interiormente



pistola → A: dominante / desacuerdo, H: me protejo y replicó, D: Molesto



### Manos en V

A: autoridad  
H: en unión  
D: al servicio



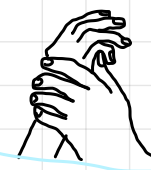
### Manos juntas

Asociado → unir  
Disociado → cortar



### Manos lavadas

A: soy dominante  
H: me muestro a gusto  
D: estoy incómodo



### la expansión corporal

brazos pegados o abiertos  
piernas abiertas o cerradas

confianza, autoestima y deseo de actuar

### empatía: imitación física de la emoción

espacio

machos y hembras alfa

### Regla empática

si tu interlocutor sigue tu eje de cabeza también te sigue a ti.

Cuando se dice 'me ha mirado mal' = mirada con cabeza en x

### Actitud interior como están respecto a nosotros

ejes de la cabeza → estado de ánimo

Sagital → jerarquía prepotencia, orgullo, superior - autoridad, etc. inferior - inferioridad, etc. timidez, vergüenza,

Rotativo → derecho nos distancia - control, vigilancia

lateral → izquierda nos acerca - unión, sintonía

no es hacia dónde giramos, sino el lado que se muestra

o q - derecho - control, atención - izquierda - abandono, sumisión bienestar  
lateral 'del quizás'

### saludos

según quién los inicia  
cómo se presenta la mano  
cuántos zarandeos incluye

- quién controla el movimiento
- Si va acompañado de una sonrisa del otro
- lo que se dice
- de su posición respecto a la mano
- qué dice o hace el resto del cuerpo
- Si se coge la mano con fuerza o suavidad
- Temperatura de la mano
- Si está seca o húmeda

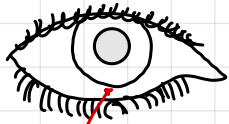
Quebrantahuesos    Pez languida    Firme  
 Sup-pro    Tipos de saludos    Lapa  
 Reubicado    Reforzado    Cóncavo



**Esclerótica** - existe un gesto tan inconsciente, tan incontrolable que con solo observarlo podemos saber a ciencia cierta qué ocurre  
 'SAMPACO' → la parte blanca del ojo debajo del iris.

VEI **visualización esclerótica inferior** } desagrado  
 cierre

- 3 partes blancas
- Párpado inferior cae y se redondea



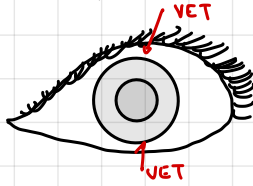
VEI cansancio

excepciones - desnutrición

enfermedad

mirada hacia arriba

VET **visualización esclerótica total**  
 Es indicio de trastornos mentales  
 'no hay nadie al volante de la máquina'



VET

VET

VES **visualización esclerótica superior**  
 Es indicio de trastornos mentales



Los parpadeos ¿nos está escuchando?



1. Un ser humano que escucha activamente, parpadea. Al parpadear envía info al cerebro para guardarla.
2. Si 'está en la luna', es decir en su mundo interior, deja de parpadear
3. Parpadeamos más cuando estamos emocionados.
4. Dejamos de parpadear cuando estamos en alerta.

Quando estamos en un estado de estrés importante, dejamos de ver la realidad tal y como es.

parpadeo cognitivo (el nuestro normal)

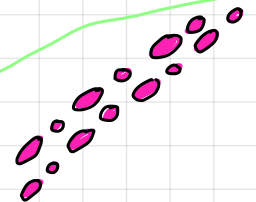
parpadeo neuromotor (marca como secciones/estructura, no es algo que salga natural)

Tipos de parpadeos

parpadeo emocional (lento y suave) emoción hipotónica.

Dos parpadeos cognitivos seguidos y únicos = parpadeo emocional (clin clin como si tuviera sonido, vinculado a emociones hipertónicas)

Tenemos que buscar la incongruencia entre lo que se dice y el parpadeo



Al preguntar si no parpadea, no se tiene información para la respuesta. Y cuando nos responde, si no se parpadea, respuesta aprendida

escucha activa

Que la otra p se sienta escuchada

Repites la idea

validas emociones

Parafrasea (repetir las ideas no las palabras)

ponerte en la piel del otro

raport

Resumen

2 tipos de empatía empatía emocional - 'se lo que sientes' yo tambien lo siento

Táctica cognitiva - "sé lo que puedes sentir" ej. los psicopatas

No es bueno porque puede haber contagio emocional y mi capacidad de tomar decisiones se desestabiliza.

Debemos introducir los parpadeos cuando nos dicen algo emocional para ellos, un parpadeo emocional, de esta manera le damos que para ti también es importante emocionalmente y generas un raport.