

Observa adecuadamente y Comunica eficazmente

Comunicación Verbal y No Verbal Científica
para obtener resultados duraderos

EXCELENCIA

**PERSUADIR / CONVENCER
INFLUIR / MOTIVAR**

NEGOCIACIÓN

ORATORIA

PARALINGÜÍSTICA

NEUROCIENCIA

MICROEXPRESIONES

SINERGOLOGÍA

MORFOPSICOLOGÍA

**¿Cómo es mi interlocutor y
como se encuentra
conmigo en el
momento actual?**

PARALINGÜÍSTICA

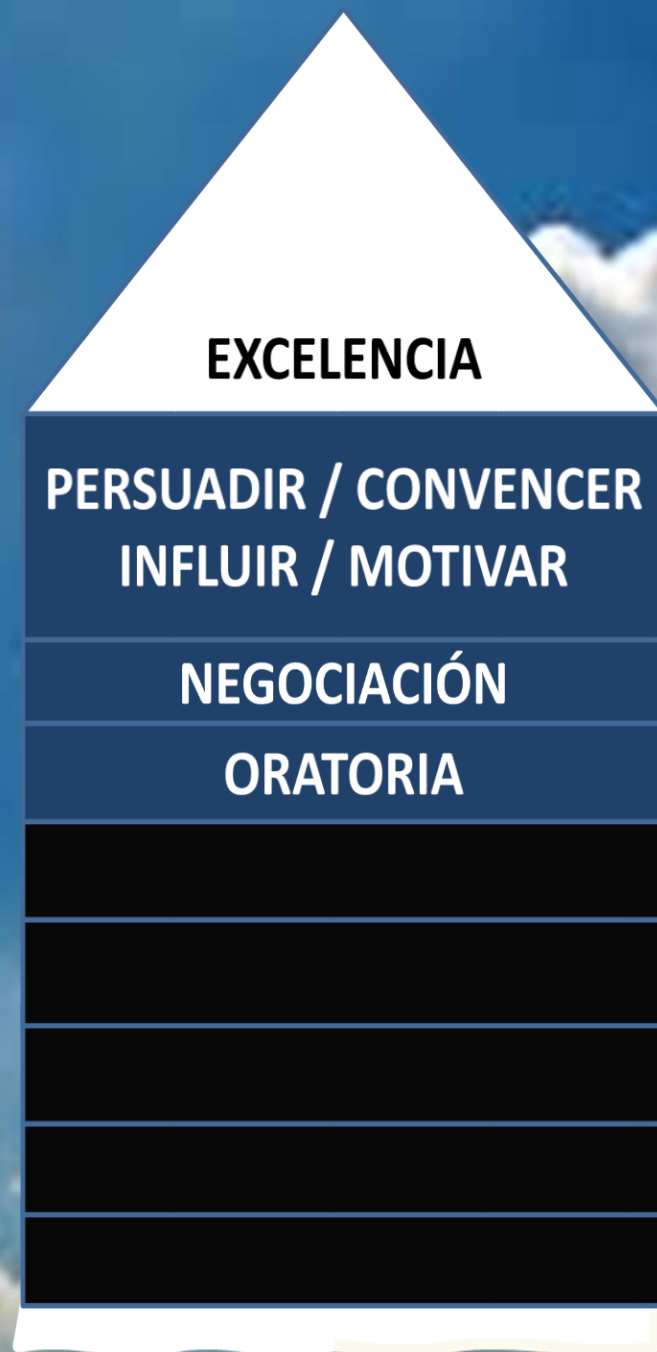
NEUROCIENCIA

MICROEXPRESIONES

SINERGOLOGÍA

MORFOPSICOLOGÍA

**Como comunicar con
mi interlocutor de una
manera personalizada
y obtener resultados
duraderos**



**Herramientas, que utilizadas
adecuadamente, nos ayudan
a obtener los resultados
que deseamos en nuestros
procesos de Comunicación**

EXCELENCIA

**PERSUADIR / CONVENCER
INFLUIR / MOTIVAR**

NEGOCIACIÓN

ORATORIA

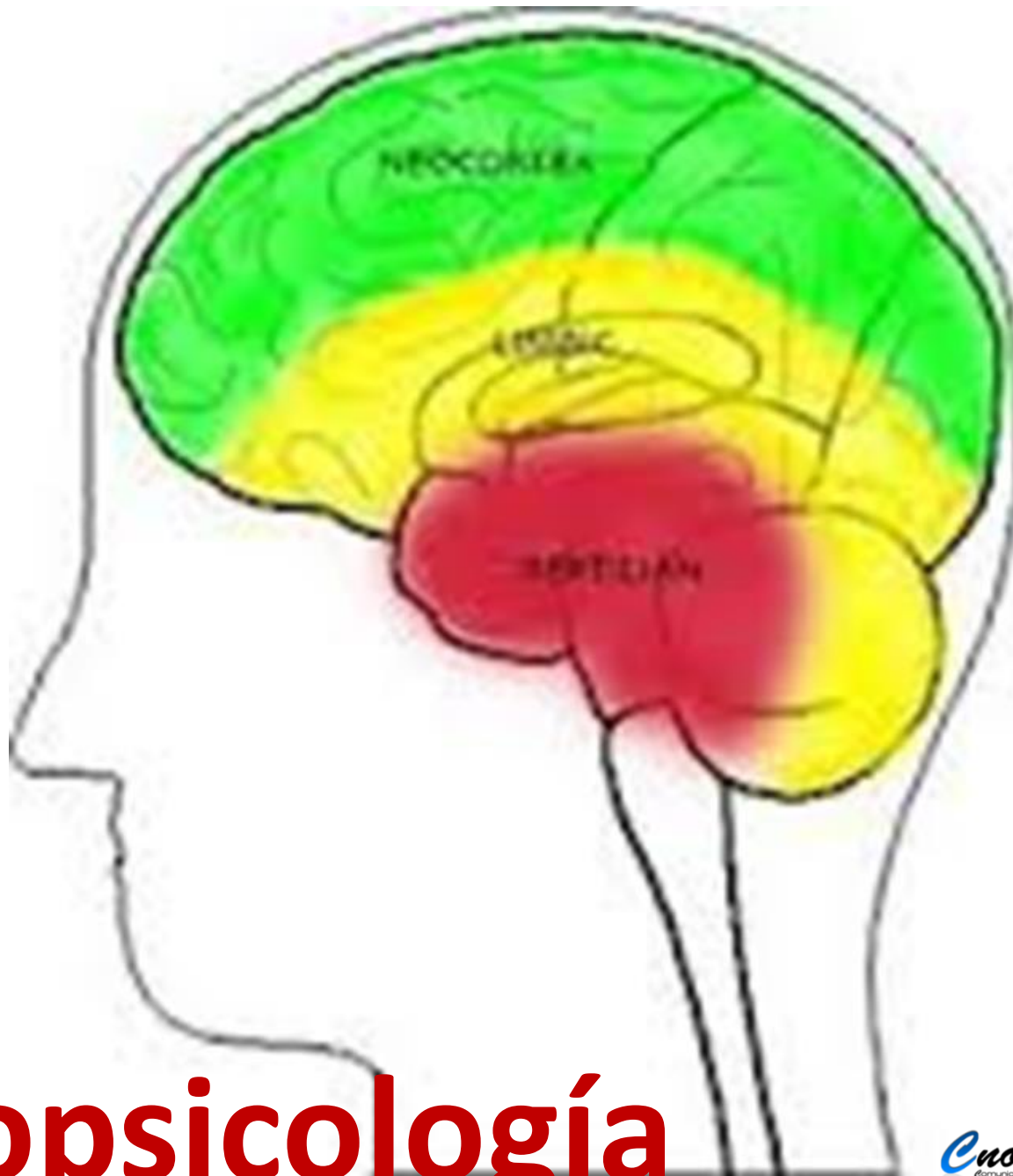
PARALINGÜÍSTICA

NEUROCIENCIA

MICROEXPRESIONES

SINERGOLOGÍA

MORFOPSICOLOGÍA



Morfopsicología

TIPOLOGÍA DE ASESINOS AGRESIVOS



¿Qué rasgos os parecen
comunes entre ellos?

Fotografía
del Profesor
Moisés Acedo
Codina

¿Qué características similares habéis visto?

Fotografía
del Profesor
Moisés Acedo
Codina



Zona emocional
Abolladuras

Labios carnosos
Agujeros fosas nasales expuestos

Morfopsicología

Aplicaciones



Campo de la Empresa



Habilidades Sociales



Otros campos de Aplicación de la Morfopsicología

- Dirección
- Comerciales
- Terapeutas
- Orientadores Personales
- Compatibilidad de Parejas
- Selección Personal
- RRHH
-

Neurociencia

Claude Sigaud

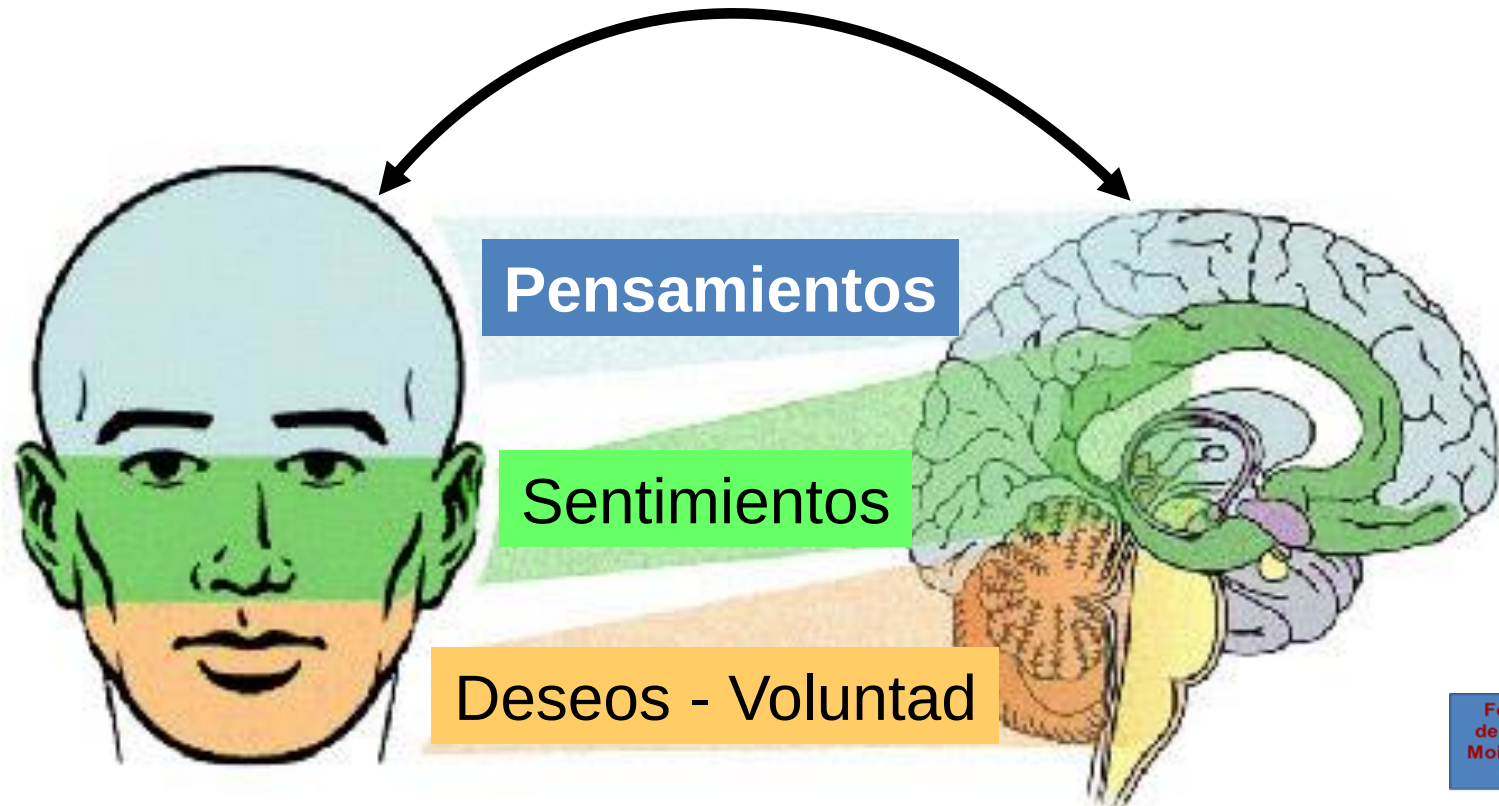


Louis Corman

Morfopsicología



12 pares de nervios craneales

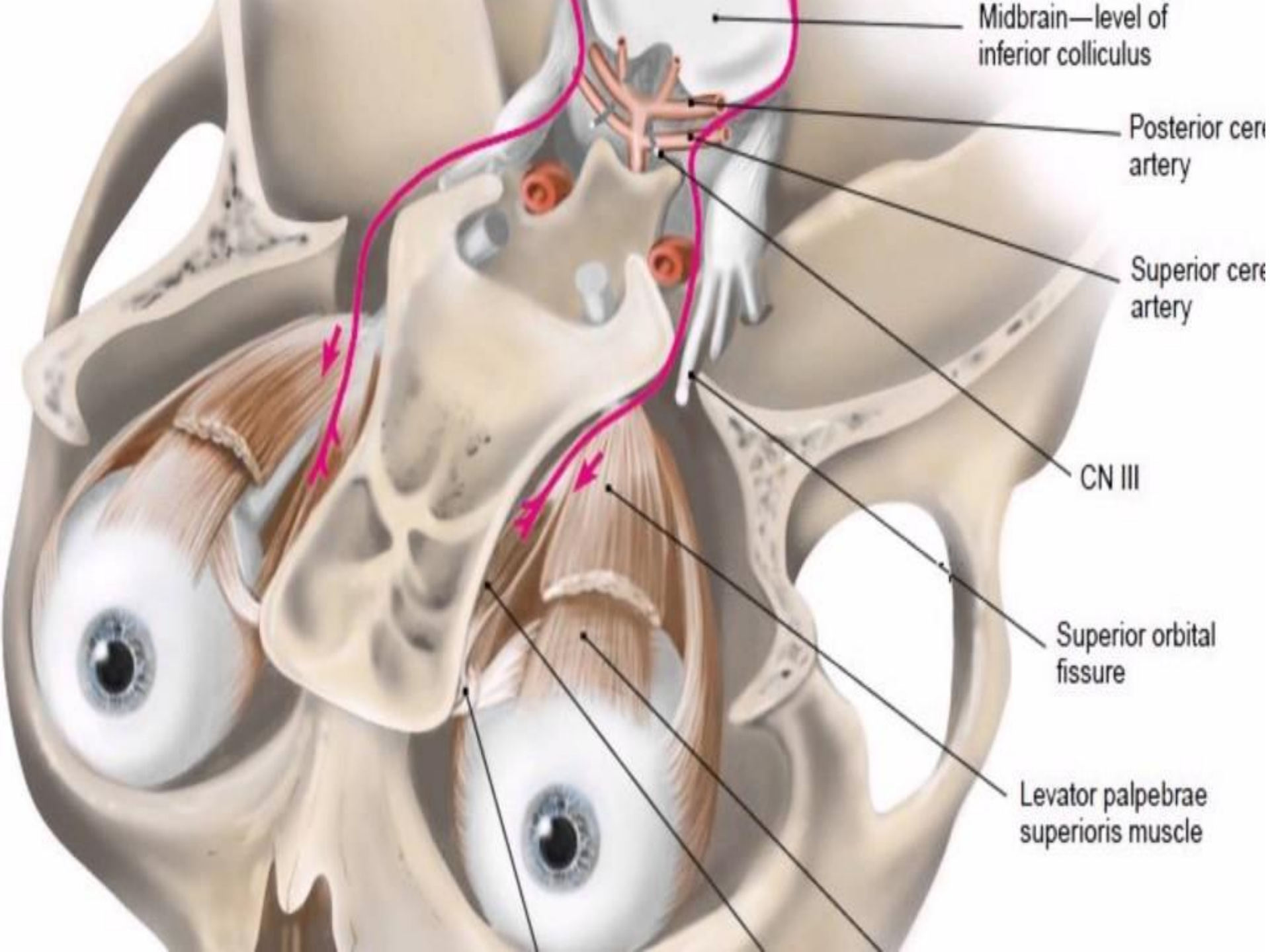


- En general, las órdenes salen del cerebro a través de la **médula espinal**, y llegarán a cualquier parte del cuerpo a través de las fibras nerviosas que salen de esta.

- Pero, esto no es una regla que se cumpla siempre, ya que también hay **algunos nervios** que salen directamente del **encéfalo**, sin nacer en la médula espinal.

A nuestro rostro llegan los **únicos 12 pares de nervios** que nacen directamente del **encéfalo**.

Lo que provoca que en él se proyecte y manifieste de forma inmediata lo que **ocurre en el interior del cerebro**.



Midbrain—level of
inferior colliculus

Posterior cere
artery

Superior cere
artery

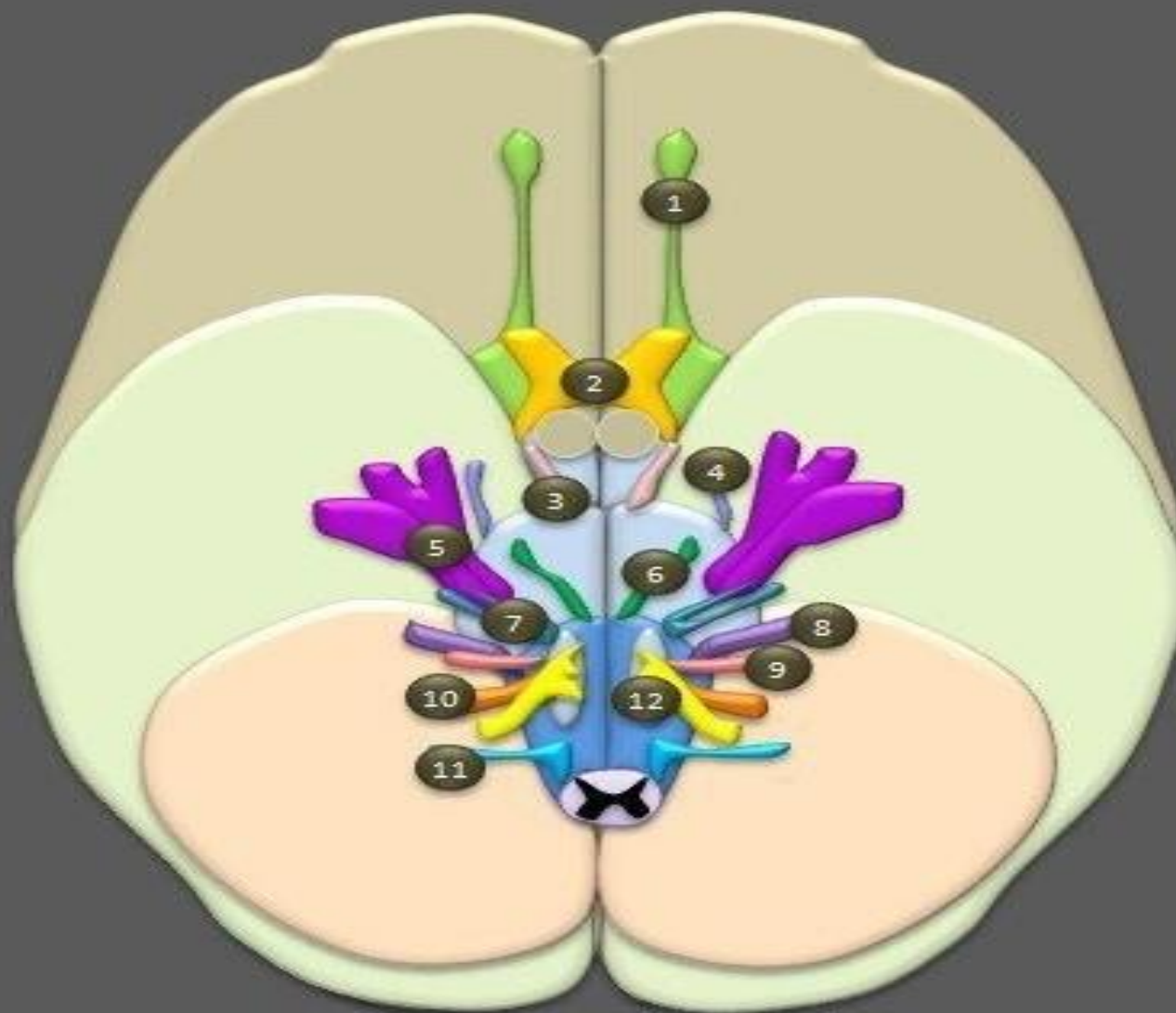
CN III

Superior orbital
fissure

Levator palpebrae
superioris muscle

- Los **Pares craneales** se llaman así porque se cuentan a pares, al existir uno tanto en el lado derecho como en el izquierdo del cerebro.
- Así, hay **doce nervios craneales** apuntando hacia el **hemisferio derecho** y otros doce apuntando hacia el **izquierdo**, de manera simétrica.

Los 12 Pares Craneales



- 1 Olfatorio
- 2 Optico
- 3 Oculo Motor
- 4 Patético
- 5 Trigémino
- 6 Abducens
- 7 Facial
- 8 Acústico-Vestibular
- 9 Glossofaríngeo
- 10 Neumogástrico
- 11 Espinal
- 12 Hipogloso

1. Nervio olfatorio (par craneal I)

sentido del olfato

2. Nervio óptico (par craneal II)

información visual

3. Nervio oculomotor (par craneal III)

movimiento de los ojos, y hace que la **pupila se dilate o se contraiga**.

4. Nervio troclear, o patético (par craneal IV)

movimiento de los ojos. En concreto, le manda señales al **músculo oblicuo superior** del ojo.

5. Nervio trigémino (par craneal V)

Se trata de uno de los **pares craneales mixtos**, porque tiene **funciones** tanto **motoras** como **sensoriales**. **masticación**, y recoge **información táctil, propioceptiva y del dolor** de varias zonas de la cara y la boca.

6. Nervio abducente (par craneal VI)

Encargados de que **Ojo** se mueva. En concreto, hacia el lado opuesto a donde está la nariz.

7. Nervio facial (par craneal VII)

Expresiones faciales como a las **glándulas lagrimales y salivales**. También recoge datos **gustativos** de la lengua.

8. Nervio vestibulococlear (par craneal VIII)

Zona auditiva

9. Nervio glossofaríngeo (par craneal IV)

Papilas gustativas

10. Nervio vago (par craneal X)

Este par craneal lleva órdenes a la mayoría de los **músculos faríngeos y laríngeos**

11. Nervio accesorio (par craneal XI)

Es uno de los **pares craneales puros**, y activa los músculos **trapecio y esternocleidomastoideo** que intervienen en el movimiento de la cabeza y los hombros.

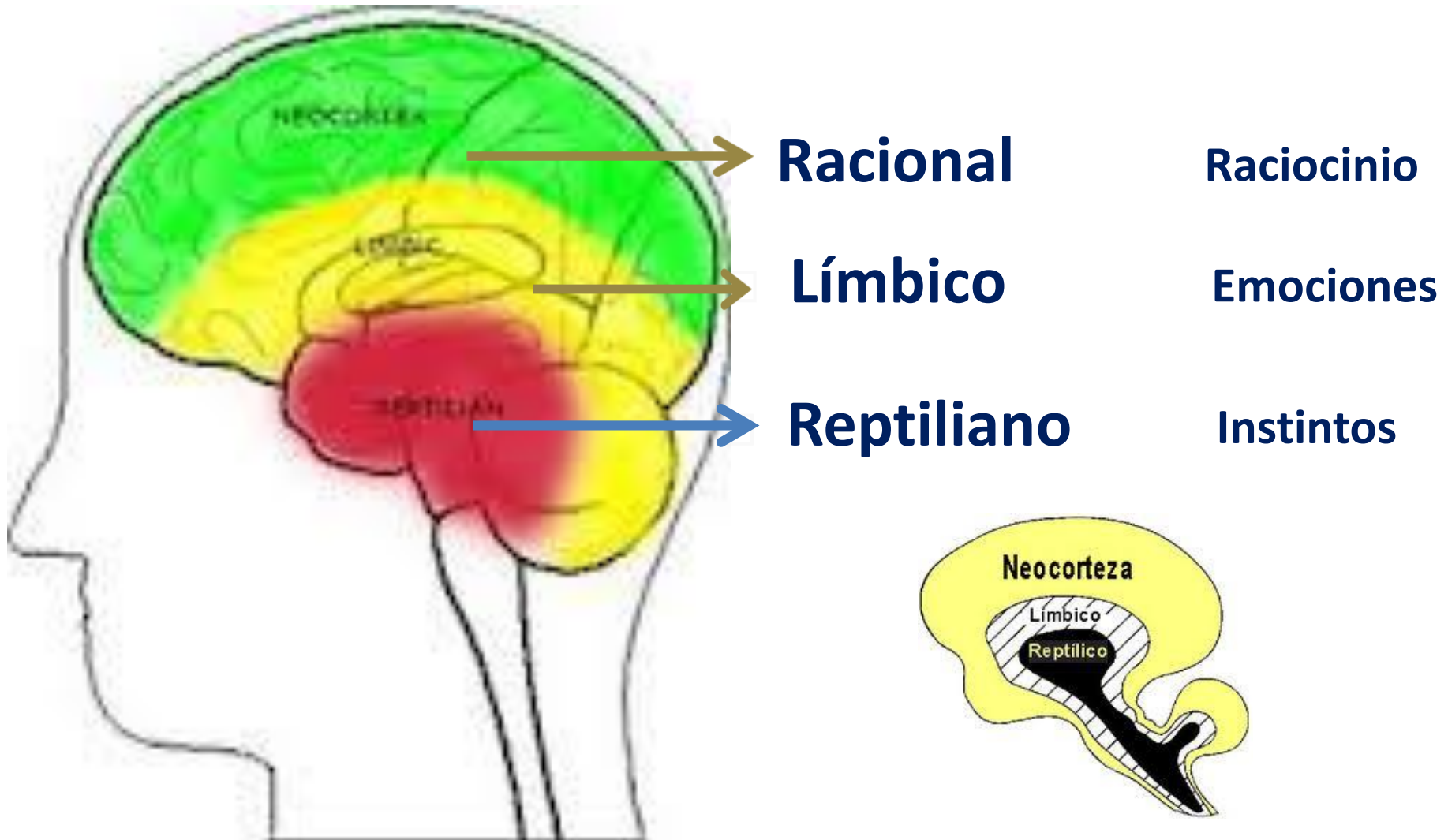
12. Nervio hipogloso (par craneal XII)

Al igual que el **nervio vago y el glossofaríngeo**, activa músculos de la **lengua** y participa en la **acción de tragar**.

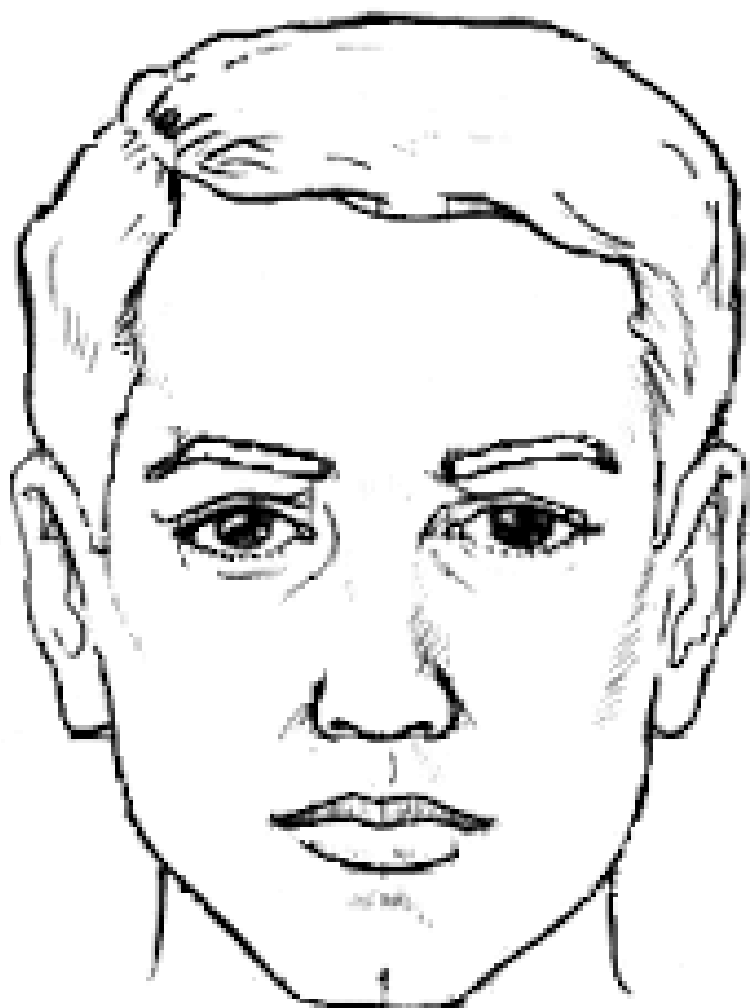
Morfopsicología

Es una **Ciencia Clínica** que nos da información sobre las personas

Los tres Cerebros



¿Qué vamos a analizar y estudiar?



MARCO	DILATADO	
	RETRAÍDO	
RETRACCIÓN	FRONTAL	
	LATERAL	
ZONAS	RACIONAL	
	EMOCIONAL	
	INSTINTIVA	
TONICIDAD	TÓNICO	
	ÁTONO	
MODELADO	PLANO	ABOLLADO
	ONDULADO	REDONDO
RECEPTORES	OJOS	BOCA
	NARIZ	OREJAS
CONTRASTES		
ASIMETRÍAS		

1ª Parte

- Análisis general de distintos puntos:
 - 1.- Movimientos de base
 - 2.- Zona o zonas en expansión
 - 3.- Tonicidad General
 - 4.- Modelado
 - 5.- Receptores
 - 6.- Zona Dominante

2ª Parte

7.- Movimientos Secundarios

8.- Contrastes

9.- Asimetrías

3ª Parte

10.- Análisis por zonas al detalle:

- Cerebral
- Emocional
- Instintivo

4ª Parte

11.- Síntesis del conjunto y Análisis Psicológico:

- Puntos Fuertes
- Puntos Débiles

1.- Movimientos de base

- Análisis general de:
 - **Dilatado o Retraído** *“en general”*
 - **Retraído Frontal o Lateral** *“en general”*

2.- Zona o zonas en expansión

- Puede ser una, dos o tres zonas
- Zona o Zonas **más anchas**

3.- Tonicidad General

- Definir si la persona es **Tónica** o **Átona**

“en general”

4.- Modelado

- Determinar si es **redondo, ondulado, plano o abollado**

“siempre en general”

5.- Receptores

- Receptores *en general*
- **Dilatados**, sí o no
- **Grandes**, sí o no
- En **RF** o **RL**

6.- Movimientos Secundarios

6.-1 Qué elementos vemos dilatados?

- Qué zona?
 - Qué receptor?
 - Altura de la zona
-
- Dilatado = Grande

6.-2 Hay elementos en Retracción?

- Qué **zona**?
 - Qué **receptor**?
 - **Altura** de la zona
-
- **Retraído = Pequeño y o Fino**

6.-3 Elementos en Retracción Lateral ?

- Qué **zona**?
- Qué **receptor**?
- **Pómulos**?

6.-4 Elementos en Retracción Frontal?

- Qué **zona**?
- Qué **receptor**?
- **Pómulos**?

6.-5 Modelado por Zonas

- Mental
- Emocional
- Instintiva

7.- Zona Dominante

- Con el estudio en general de los **6 puntos** anteriores podemos determinar la **Zona Dominante**.

8.- Contrastes

- Cuando las **diferencias** son **grandes**, pueden aparecer los **problemas**
- Cuando las diferencias son **pequeñas**, pueden dar **equilibrio**

8.- Contrastes

- Ejemplos
 - Zona ancha y poco alta
 - Zona retraída y muy alta
 - Marco ancho y receptores pequeños
 - Marco pequeño y receptores grandes
 - Zona/s grande/s y zona/s pequeña/s

8.- Contrastes

- Ejemplos
 - Zona/s tónica/s y zona/s átona/s
 - Zona/s baja/s y zona/s alta/s
 - Zona/s en RF y zona/s RL
 - Zona/s en RF y receptor/es en RL
 - Zona/s en RL y receptor/es en RF

9.- Asimetrías

- Pueden ser en **altura** y en **anchura**
- Cuando las diferencias son **pequeñas**, pueden dar **equilibrio**

10.- Análisis por zonas al detalle

- Análisis de las **3 zonas al detalle**

11.- Síntesis del conjunto y Análisis Psicológico

Cuadrantes cerebrales vs. Morfopsicología **INTRODUCCIÓN**

Ley de la dilatación-retracción



Ley de equilibrio

Ley de integración



Ley de la tonicidad

Ley de movilidad



Morfopsicología

Estudia la psicología de la persona a través del **rostro**.



Fotografía
del Profesor
Moisés Acedo
Codina



Fotografía
del Profesor
Moisés Acedo
Codina

Entre otras muchas cuestiones, el rostro nos dirá cuáles son las **competencias y cualidades** de una persona así como sus **barreras y limitaciones o dificultades**

También sobre **su personalidad** a un detalle ínfimo.

La disciplina aparece en **Francia** de la mano de **Louis Corman**, psiquiatra francés, médico jefe del departamento de psiquiatría para adultos en el hospital Saint-Louis de París



Dos Grandes Leyes

Retracción y Dilatación

Diferencia entre Fisiognomía y Morfopsicología

- La **Fisiognomía no es científica**
- **Descartada** desde hace años en Investigación
- Sólo contempla **elementos aislados** de la cara

- La **Morfopsicología es científica**
- **Probada** en Investigaciones y comparaciones con los tres cerebros
- Para que sea Científica se debe de contemplar el **estudio en su conjunto**, sin aislar elementos.

- Siempre tener en cuenta que siempre hablamos de **tendencias**, ya que **el entorno** va a determinar de una manera importante

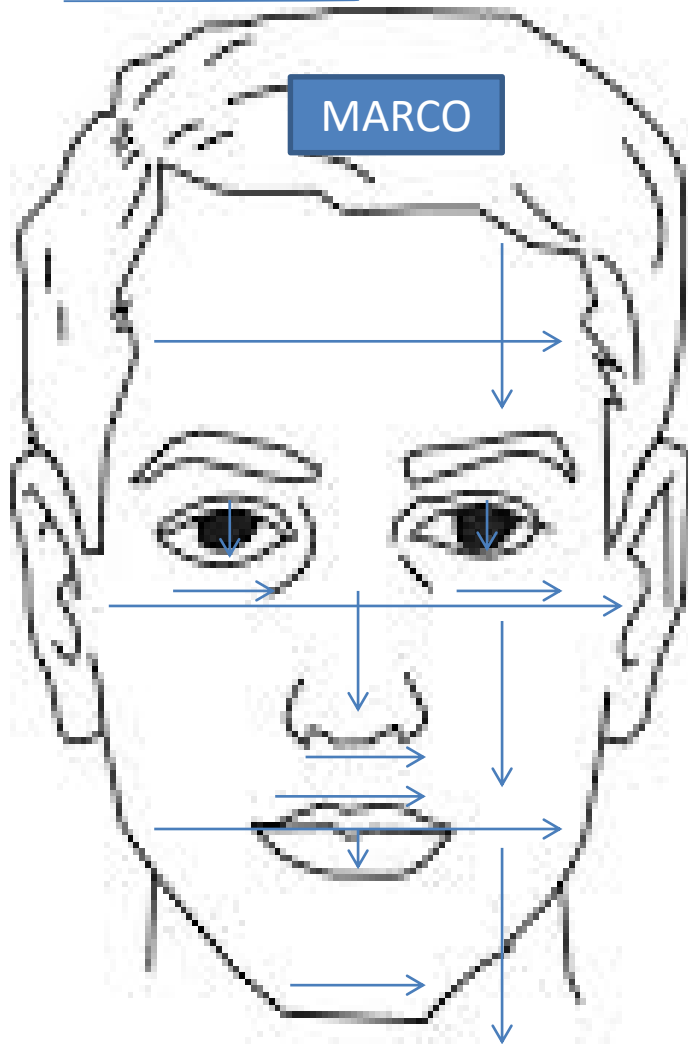
¿QUÉ MOVIMIENTOS ESTUDIA LA MORFOPSICOLOGÍA?

MODELADO

ANCHO

MARCO

ALTO



ZONA PREDOMINANTE

LEY DE
RETRACCIÓN/DILATACIÓN

RF/RL

Lineal/abollado

RF/RL

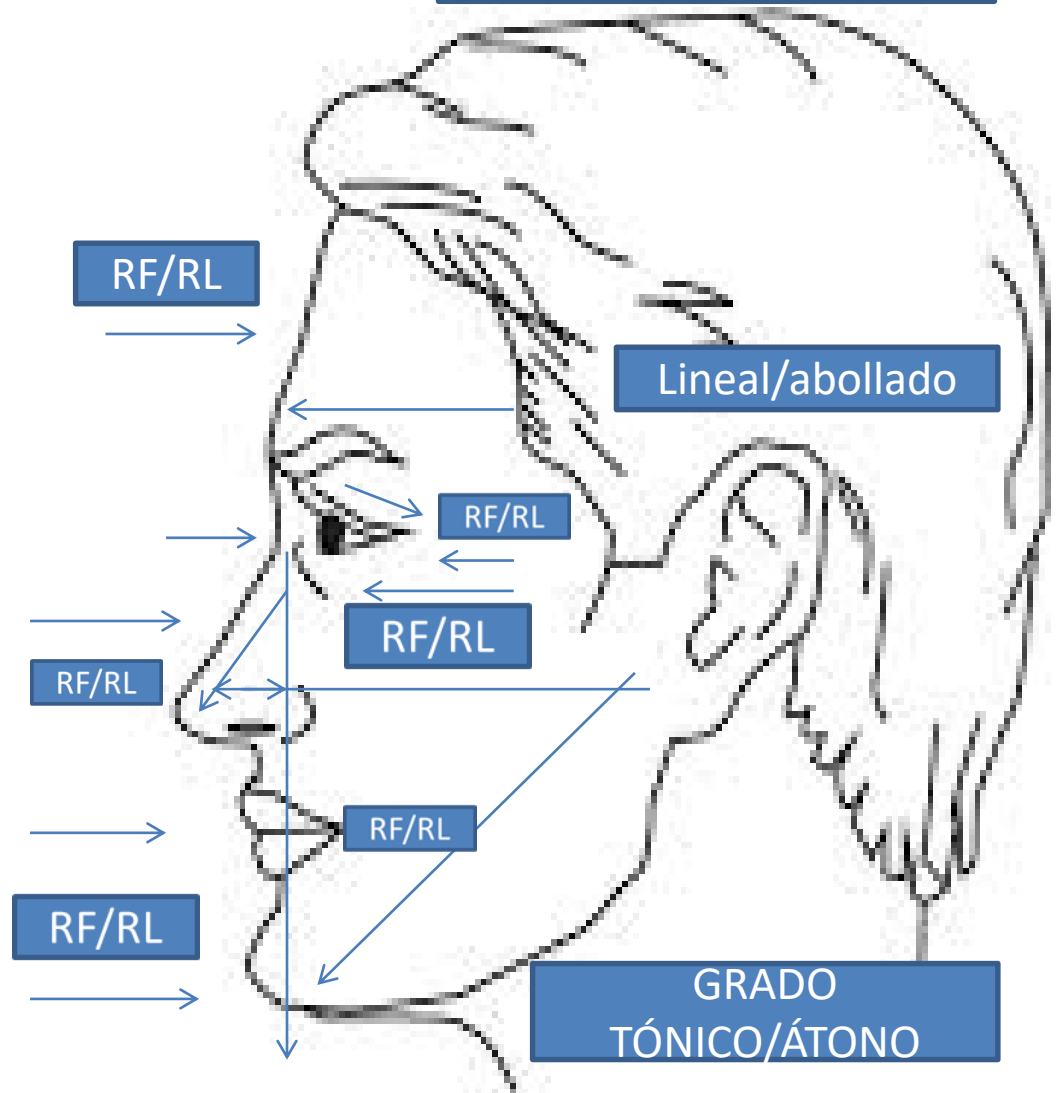
RF/RL

RF/RL

RF/RL

RF/RL

GRADO
TÓNICO/ÁTONO

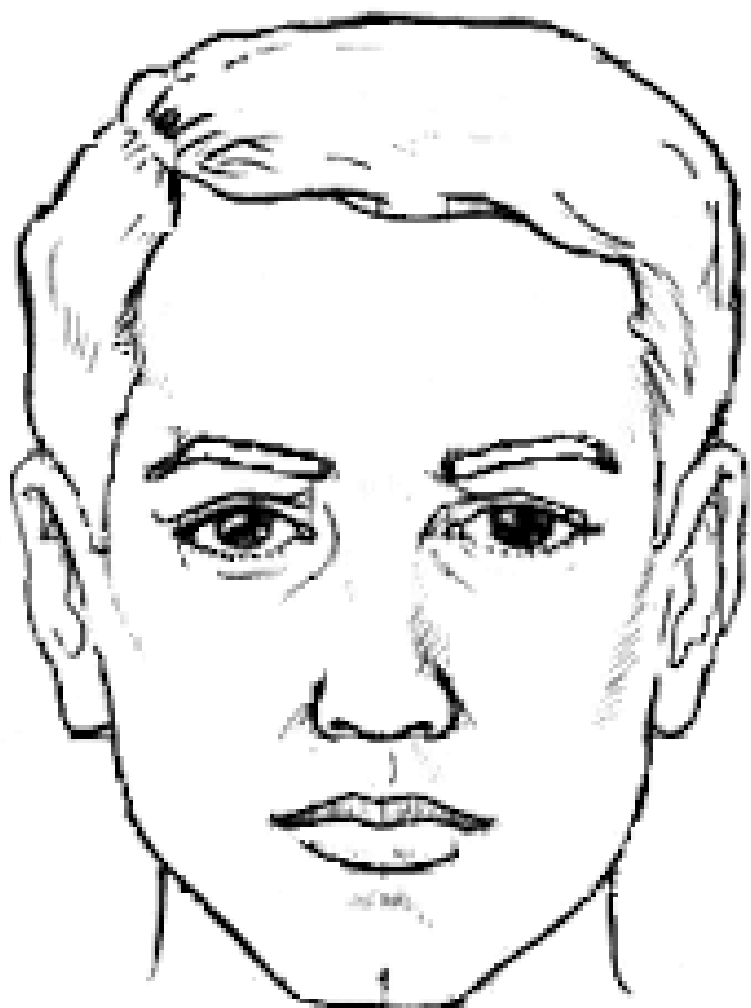


RECEPTORES

- **Retracción**

- **Dilatación**

¿Qué vamos a analizar y estudiar?

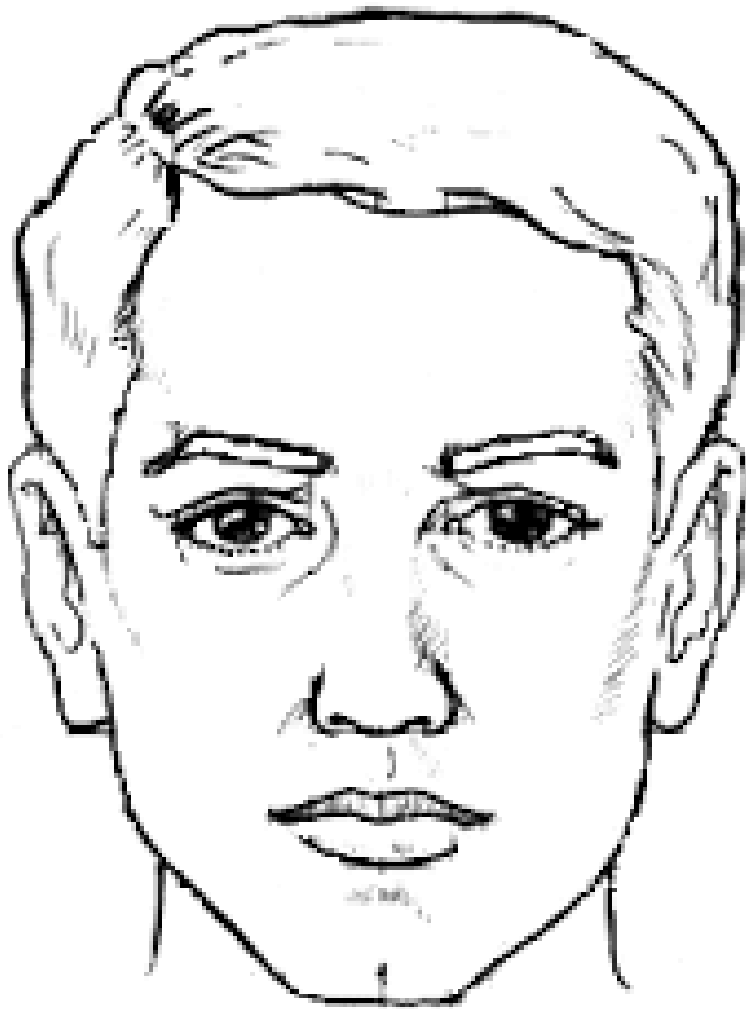


MARCO	DILATADO RETRAÍDO		
RETRACCIÓN	FRONTAL LATERAL		
ZONAS	RACIONAL EMOCIONAL INSTINTIVA		
TONICIDAD	TÓNICO ÁTONO		
MODELADO	PLANO ONDULADO	ABOLLADO REDONDO	
RECEPTORES	OJOS NARIZ	BOCA OREJAS	
CONTRASTES			
ASIMETRÍAS			

EL MARCO

La anchura en la zona del Marco nos da la lectura de la **capacidad o dificultad** de llevar a cabo las cosas

Dilatado



Retraído



EL MARCO

El Marco **retraído** es **dificultad de**...., no imposibilidad de....., de expandirse en el medio.

Ve el mundo nocivo, negativo. Ven los problemas.

Son hipersensibles. Es un amplificador en sentido negativo, de las emociones

EL MARCO: ENERGÍA Y POTENCIA



TÓNICO Y ANCHO



TÓNICO Y ESTRECHO



ÁTONO Y ANCHO



ÁTONO Y ESTRECHO

El Marco

- Es la parte oxea de la cara y de la cabeza
- Son las reservas de energía
- Nuestro potencial
- Las limitaciones
- Necesidades
- Es la capacidad
- Es el edificio, la base
- Es nuestra herencia, con lo que venimos.
- Son nuestras necesidades vitales a cubrir.

Tipos de Marco

- Retraído
- Dilatado

DILATADOS

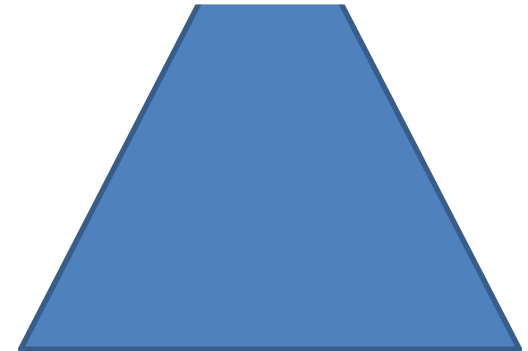
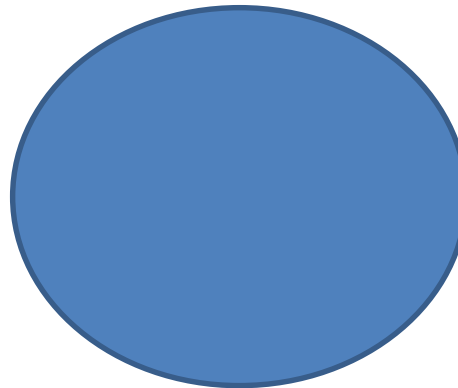
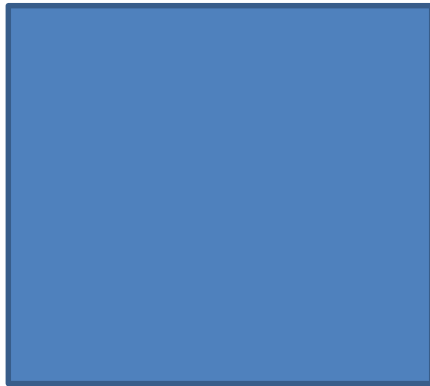


RETRAÍDOS



Marco Dilatado

Marcos Dilatados



Vistos de frente

Marco Dilatado

tendencia a.....



Fotografía
del Profesor
Moisés Acedo
Codina

- Más potencial
- Es abundancia de energía
- Es resistencia
- Es fuerza
- Es capacidad de adaptación
- No es sensible, es más “tosco”
- Es Influyente
- Busca más la cantidad que la calidad

Marco Dilatado



Ventajas del dilatado

- Resistencia
- Fuerza
- Practicidad
- Adaptación

Marco Dilatado



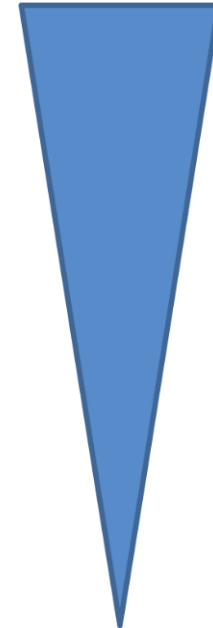
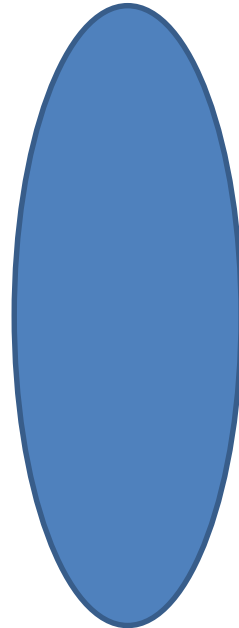
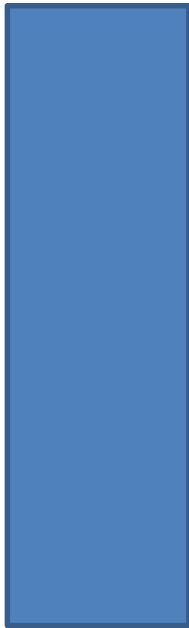
Inconvenientes del dilatado

- Cede fácilmente
- Es menos sensible

Ejemplos de Marcos Dilatados

Marco Retraído

Marcos Retraídos



Vistos de frente

Marco Retraído

tendencia a.....



- Pocas reservas de energía
- Mínima resistencia
- Hipersensible
- Dificultad de Adaptación. Le cuesta adaptarse
- Poco Influyente
- Idealista
- Ve hostil su entorno, le genera tensiones
- Busca más la calidad que la cantidad

Marco Retraído



Ventajas del retraído

- Preciso
- Delicado
- Control y dominio de sí mismo

Marco Retraído



Inconvenientes del retraído

- Hipersensible
- Se aísla del mundo
- Severo consigo mismo
- En oposición y pesimista

**¿Cómo negociaríais con
cada una de estas
personas?**

Marco Dilatado



Winston Churchill
Político estadista y Orador

?

Marco Retraído



J. Frank "Buster" Keaton
Actor, Guionista y Director

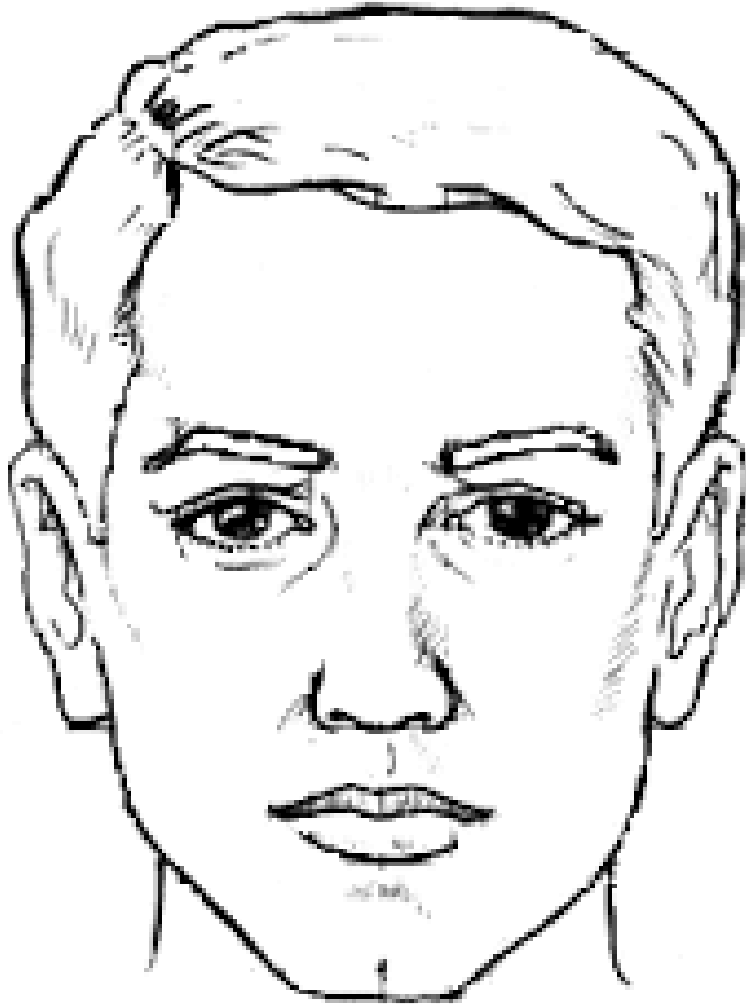
Fotografía
del Profesor
Moisés Acedo
Codina

Marco Retraído



Inconvenientes del retraído

- Hipersensible
- Se aísla del mundo
- Severo consigo mismo
- En oposición y pesimista



MARCO

DILATADO

RETRAÍDO

Visto

RETRACCIÓN

FRONTAL

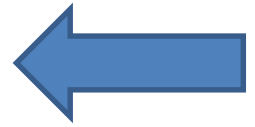
LATERAL

ZONAS

RACIONAL

EMOCIONAL

INSTINTIVA



TONICIDAD

TÓNICO

ÁTONO

MODELADO

PLANO

ONDULADO

ABOLLADO

REDONDO

RECEPTORES

OJOS

NARIZ

BOCA

OREJAS

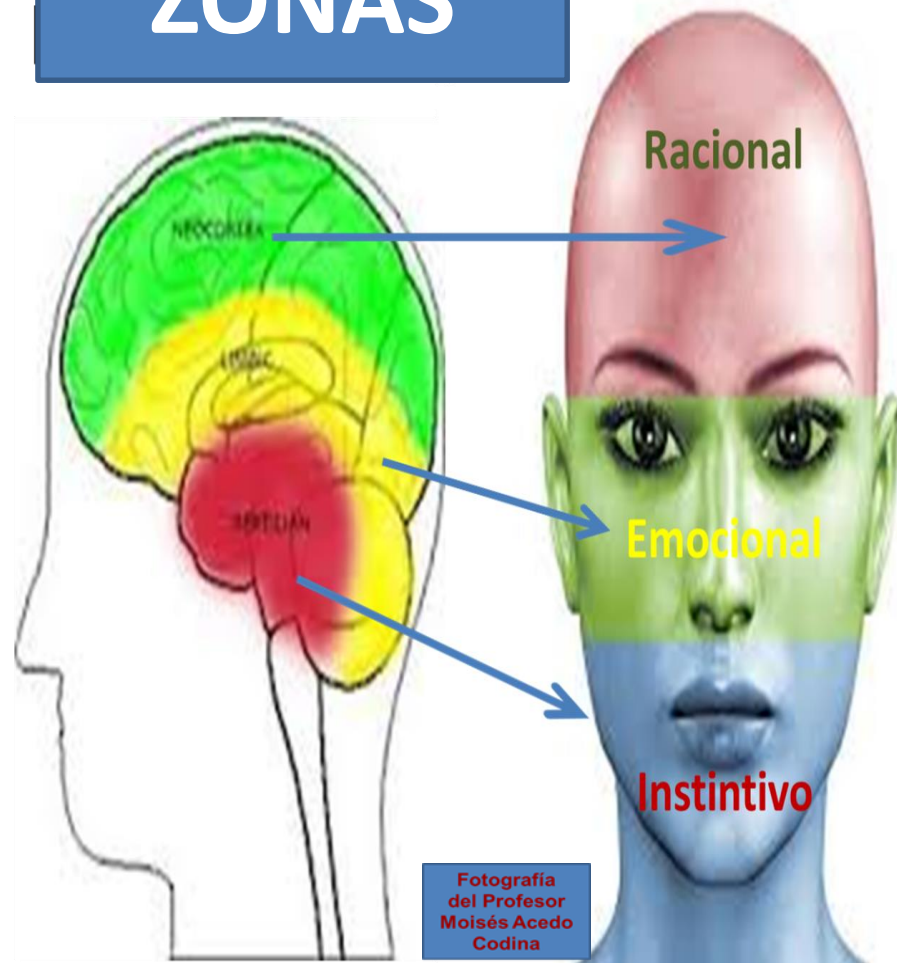
CONTRASTES

ASIMETRÍAS

Las Zonas de la Cara

Análisis

ZONAS



FRENTE

(MOTIVACIONES INTELECTUALES)

PÓMULOS

(MOTIVACIONES EMOCIONALES)

MANDÍBULA

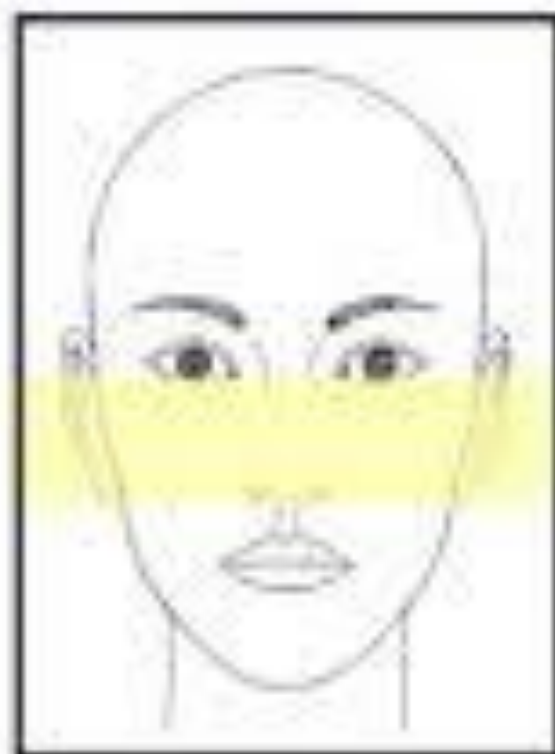
(MOTIVACIONES INSTINTIVAS)

MATERIALES, DINERO, COMIDA, SEXO, PELEA...

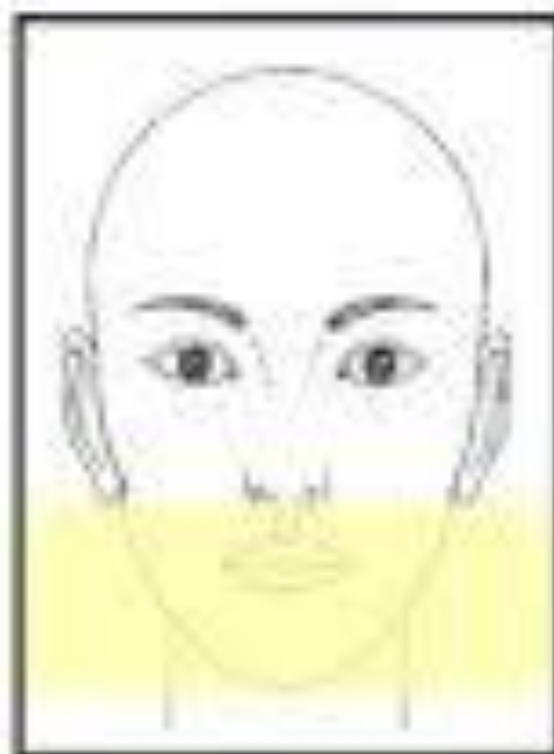
Las zonas de la cara



Superior
Intellectual



Media
Afectividad y
sociabilidad



Inferior
Instintiva



Zona dominante

Cuantitativa

la más ancha
(motor de vida)

Zona dominante

Cualitativa

La que tiene el **receptor más grande/abierto/tónico**
(entrada de Información),
con lo que será la zona más potenciada y
ejercitada.

Es la **“Más Musculada”**

DEBEMOS ENVIAR LA FORMA Y FONDO DE
NUESTRO MENSAJE A TRAVÉS DEL RECEPTOR O
RECEPTORES MÁS ADECUADOS.

**LA PERSONA SERÁ MUCHO MÁS
INFLUENCIABLE.**

Zona dominante

A veces coincide la **cualitativa** con la **cuantitativa**.

En caso de no ser así, de no coincidir,
atención a las dos zonas.

A tener en cuenta

“Cuando hay **bloqueos**, por ejemplo, nariz cerrada o en retracción frontal, pero hay que cubrir necesidades afectivas y no se cubren, la energía saldrá por algún sitio, bien por la parte **cognitiva** o por la **instintiva** y por consiguiente puede provocar el cambio del **motor de vida**”

Cuantitativa / Cualitativa

Cuando la parte **Cuantitativa**
está muy **tónica** y/o **abierta**
podría llegar a ser el **motor de vida**

Zona Dominante

La **anchura** de la zona nos da la lectura del motor de vida de la persona:

Intelectual

Emocional

Instintiva

El Marco y El Modelado

- Si la carne o el hueso es más grande en la **zona intelectual**, el motor de vida y sus preferencias son **intelectuales**
- Si la carne o el hueso es más grande en la **zona emocional**, el motor de vida y sus preferencias son **emocionales**
- Si la carne o el hueso es más grande en la **zona instintiva**, el motor de vida y sus preferencias son **instintivas**

Zonas

El **Ancho** nos dirige hacia la **aspiración**
y el motor de vida de la persona

“Siempre debemos observar de frente a la persona”

Zonas

Un Marco **ancho** es menos sensible, pero no se agota fácilmente

La zona más ancha nos indicará donde se encuentra a gusto, sus capacidades y sus competencias naturales e incluso genéticas

**Recordad que debemos observar
de frente a la persona**

Zonas

La **zona retraída** se verá entorpecida.

No tendrá tanta capacidad de base ante el medio

Zonas

La zona más dilatada te hará **más extrovertido** en ese campo, cognitivo, afectivo o instintivo

30 de enero de 2017

6 de febrero de 2017

13 de febrero de 2017

20 de febrero de 2017

27 de febrero de 2017

En horario de 16:00 a 21:00 horas

Morfopsicología



Curso avanzado

Permite conocer, por su
rostro, cómo es una
persona

 **Florida**
UNIVERSITARIA

Enverbal
www.enverbal.es

Oratoria

9, 10 y 17 de enero de 2017,
de 16:00 a 21:00h. - Duración: 15 horas

Gracias

Javier 660409727 javiertorregrosa@noverbal.es

Nacho 629300896



www.noverbal.es



facebook.com/NoVerbal.es



@CnoverbalC #NoVerbal



plus.google.com/+NoverbalEsCnvC



linkedin.com/company/no-verbal



No Verbal

