

Centro de Emprendedores

25 de octubre de 2019



Los secretos del comportamiento no verbal





70%
PAREJAS
ACABA EN
SEPARACION



A cuál le argumentaríamos empleando Datos?

Orientada hacia LOS PROCESOS

- Argumentos Racionales y Técnicos
- Dale cifras claras.
- Preverá antes de acometer...
- Certificados de Calidad.
- Hablar por etapas y cierra antes de pasar a la sig.
- Sintetiza...
- Debes utilizar frases cortas.

A



A



B



C



¿A cuál le trataría de Cautivar Emocionalmente?

Orientada hacia LAS PERSONAS

- Hazle soñar. Tócale en corazón
- Cultura Empresarial / Valores...
- Trabajo en equipo...
- Equipo Motivado
- Comprometidos...
- Emprendedores / Soñadores...
- Utiliza el humor
- Funcionan bajo el principio del placer...



A



B



C



¿A cuál le hablaría de Resultados Económicos y Tangibles?

Orientación MATERIALISTA

- Posibilidad de incrementar sus ventas
- Ayudar a su expansión a otros países
- Mayores beneficios
- Superar a sus competidores
- Subir en el ranking Internacional
- Sexo, dinero, comida...



A



B



C



Objetivos del Método C.I.E.



¿Qué vamos a aprender Hoy?

¿Qué es la CNVC?

DEFINICIÓN
BASE CIENTÍFICA
FALSOS MÍTOS
APLICACIONES PRACTICAS
EN RIGUROSO DIRECTO



Método de Observación

MOTOR DE VIDA. NEURO-DECISIÓN
HIPERSENSIBILIDAD
ADAPTABILIDAD
DIFERENTES PRÁCTICAS EN DIRECTO

Preparación Argumental

PARA CONVENCER:

LOGOS

PATHOS

AGON



¿Com. No verbal Científica?

SALUDOS

ITEMS ACERCAMIENTO

POSICIONES SENTADAS

EN NEGOCIACIÓN



BONUS

VIDEOS

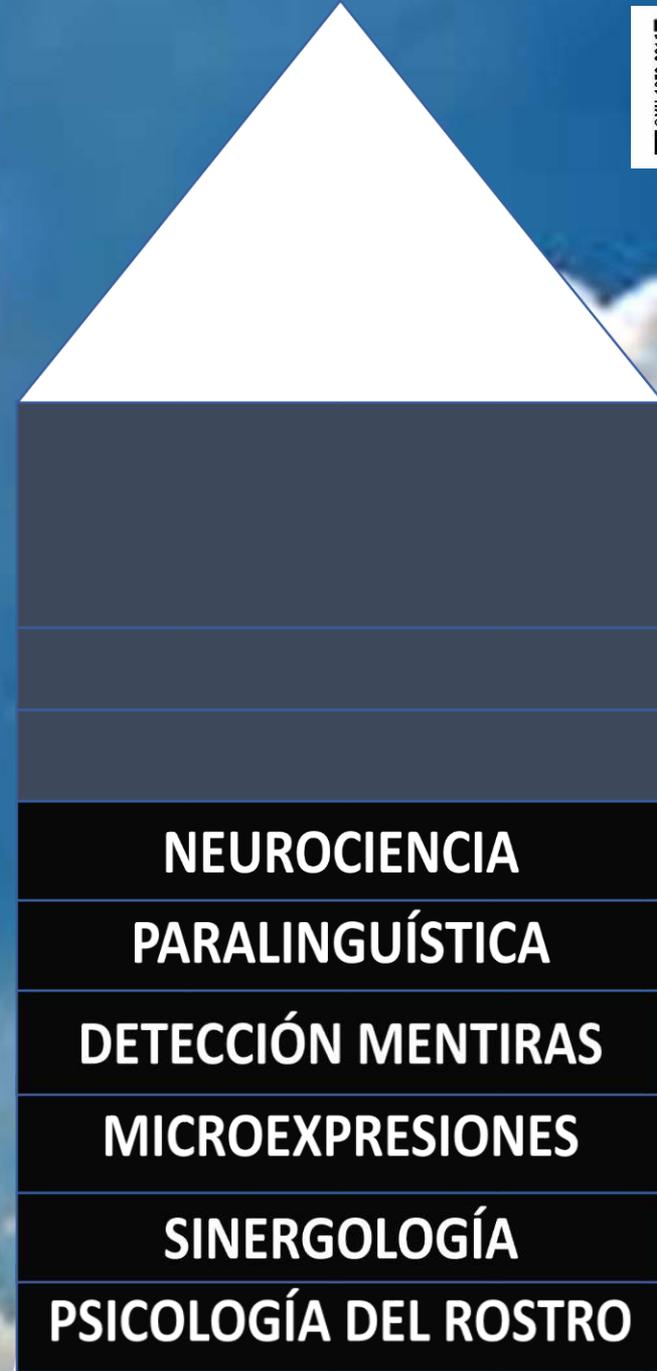
INFLUENCIA POSITIVA



Espero que te guste

Observar

No Consciente – No Manipulable
Verdadero Pensamiento - Cerebro Límbico

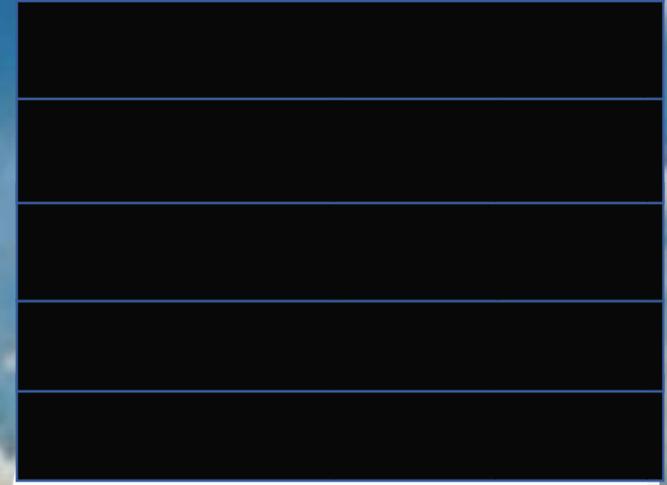


Comunicar

**PERSUADIR / CONVENCER
INFLUIR / MOTIVAR**

NEGOCIACIÓN

ORATORIA



**Súper poderes
para gente normal**



Neurociencia

True face
(for reference)

Face reconstructed
from speech

True face
(for reference)

Face reconstructed
from speech

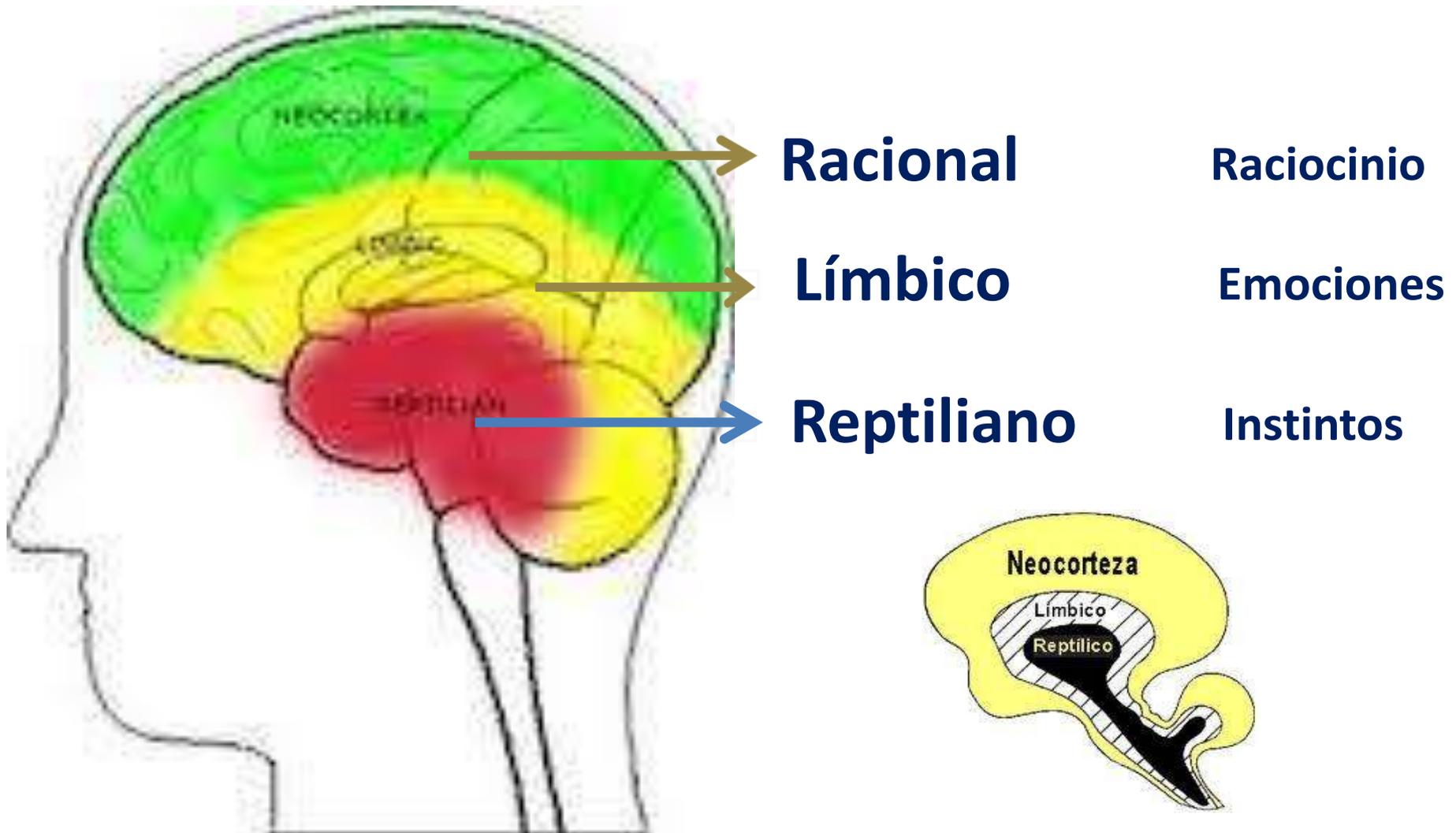


¿Qué vamos a analizar y estudiar?



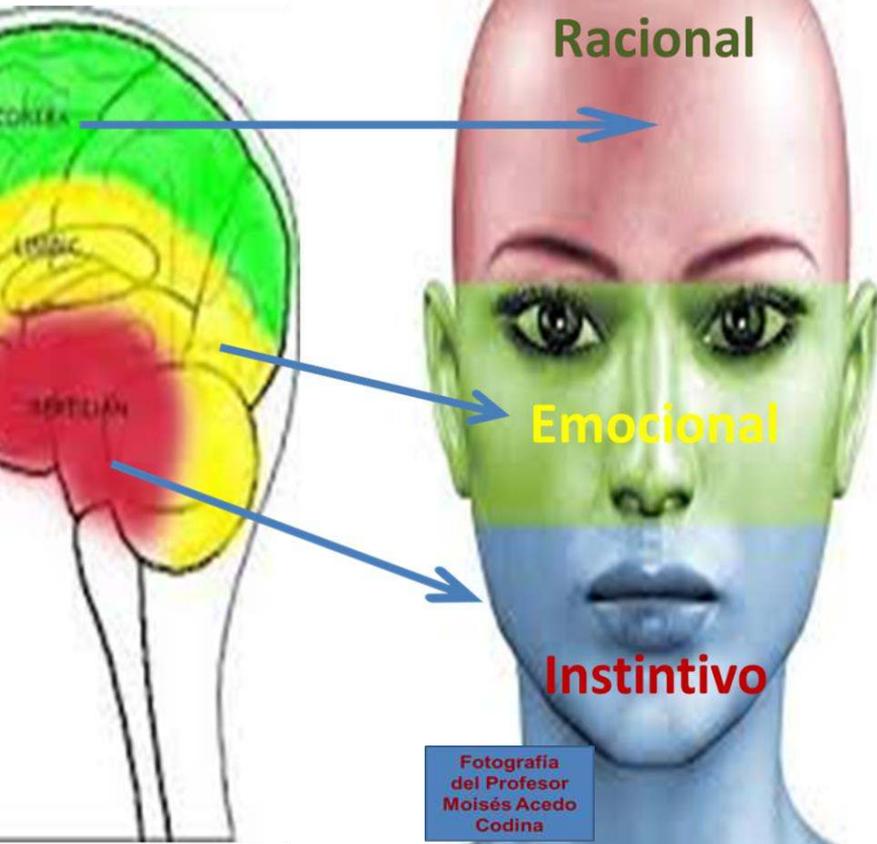
MARCO	DILATADO RETRAÍDO	
RETRACCIÓN	FRONTAL LATERAL	
ZONAS	RACIONAL EMOCIONAL INSTINTIVA	←
TONICIDAD	TÓNICO ÁTONO	
MODELADO	PLANO ONDULADO	ABOLLADO REDONDO
RECEPTORES	OJOS NARIZ	BOCA OREJAS
CONTRASTES		
ASIMETRÍAS		

Los tres Cerebros



Análisis

ONAS



FRENTE

(MOTIVACIONES INTELECTUAL

PÓMULOS

(MOTIVACIONES EMOCIONALE

MANDÍBULA

(MOTIVACIONES INSTINTIVAS

MATERIALES, DINERO, COMIDA, SEXO, PELEA



Zonas

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

**Debemos enviar nuestro mensaje
adaptado a la Zona Dominante**

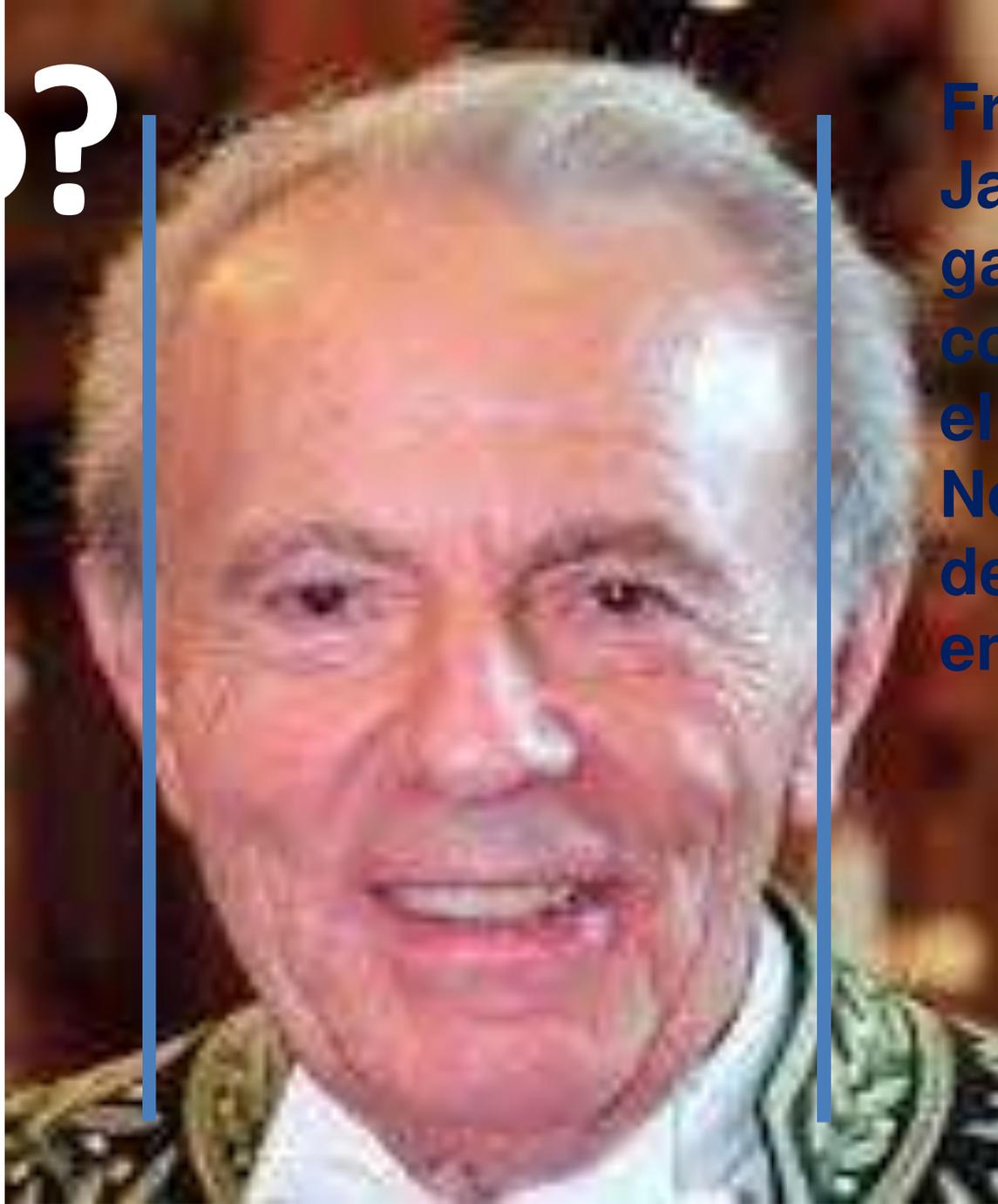
**“De esta manera la persona será mucho
más influenciable”**

Así como por sus receptores!

**¿Cuál es su zona
más ancha?**

?

**François
Jacob,
galardonado
con
el premio
Nobel
de Medicina
en 1965**

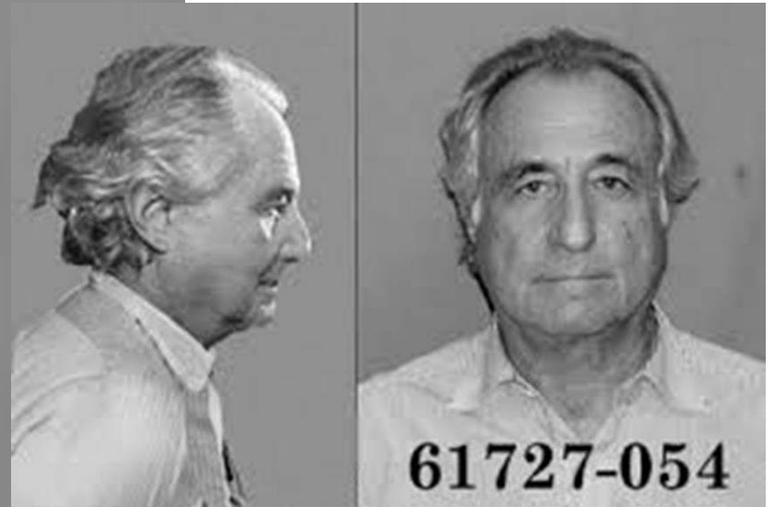




**Jorge Pérez,
acusado de estafar
al Medicare
y enviar el dinero
a un banco cubano**

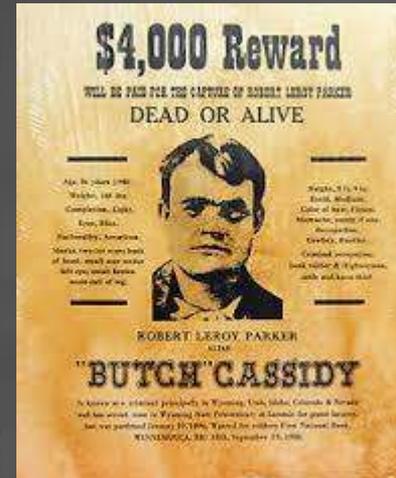
Bernie Madoff

Estafador



Robert Leroy Parker
(1866-1908).

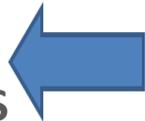
**Ladrón de
trenes y
bancos**



¿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		



Zona dominante

Es la Zona
más ancha

CON RECEPTOR ABIERTO
(motor de vida)

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

Siempre y cuando el receptor acompañe

Los Receptores



Por donde entra y sale la Información

RECEPTORES DILATADOS



OJOS

(INTELECTO)

La Información Intelectual

NARIZ

(EMOCIÓN)

La Información Emocional

BOCA

(INSTINTO: DINERO, COMIDA,...)

La Información Material



?





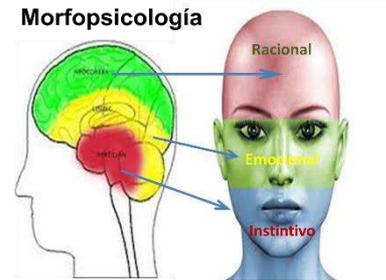






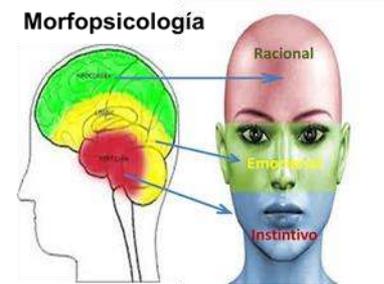
El argumentario de ventas se traduce como la exposición de razonamientos más adecuada para cada cliente sobre un producto y/o servicio y según sus necesidades y/o deseos

- LOGOS: basado en la razón.
- PATHOS: basado en las emociones de la audiencia.
- AGÓN: basado en la lucha.



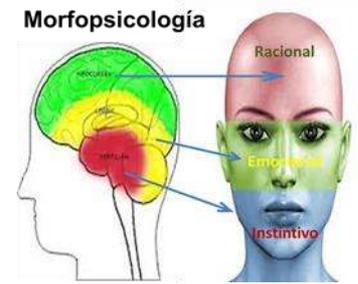
- **Argumentario basado en la razón, en hechos contrastables. (LOGOS)**

En este caso, la clave reside en apoyar nuestro argumento en hechos objetivos, no en opiniones



- **Argumentarios basados Emociones y Valores.**
(PATHOS).

En este caso, el argumento apela a las emociones del interlocutor tratando de persuadirle.



- **Argumentarios basados la supervivencia y en la lucha. (AGÓN).**

En este caso, el argumento apela a los instintos más básicos como son el sexo, la comida, bebida, fuerza, dominancia o posesiones materiales.

PREPARACIÓN ARGUMENTAL

**COMUNICACIÓN
NO VERBAL
CIENTÍFICA**

¿Qué relevancia tiene la CNVC EN CUALQUIER PROCESO?

+ 40%

93%

+ 50%

+ 80%

+ 60%

+ 90%



Besos y Abrazos

Por dónde empezamos los Besos y Abrazos

Formales y Controlados

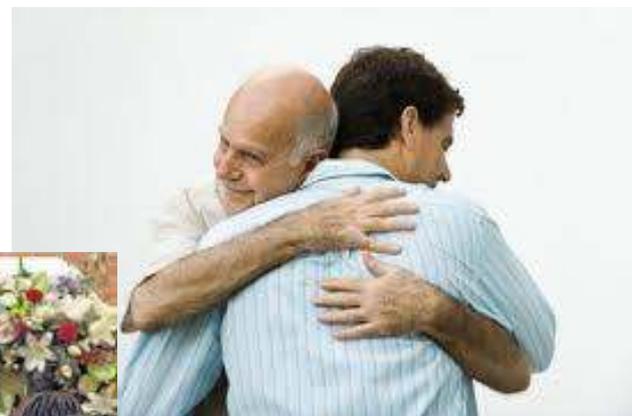
o

Emocionales y Espontáneos

Abrazos por la derecha. Control



Abrazos por la izquierda Espontaneidad



Como damos la mano



Pronación / Supinación

Apretones de mano

Debemos de tener en cuenta

Quién controla
el movimiento



Fuerza empleada

Cómo se presenta la mano

Quién lo inicia

Lo que se dice
durante el saludo



Qué dice o hace
el resto del cuerpo

Pronación / Supinación



Tipos de apretones de manos

QUEBRANTAHUESOS



- Demostrar fortaleza.
- O indicar a los demás que no somos débiles

Tipos de apretones de manos

MANO DE PEZ LÁNGUIDA



- Mano totalmente relajada.
- No conecta con el otro.
- Gente que se considera muy importante
- O aquellos que estrechan la mano a un sinfín de personas.

Tipos de apretones de manos

APRETON DE MANOS FIRME



- Seguridad
- Compromiso

Tipos de apretones de manos

APRETÓN DE MANOS REFORZADO



- Llevar la mano izquierda al hombro, codo, brazo o al antebrazo del otro
- Muestra apego hacia el otro
- Asume el control de la situación de forma automática. DOMINIO.



Tipos de apretones de manos

APRETÓN DE MANOS REUBICADO



Encogido: uno atrae la mano del otro hasta su espacio personal.

Invasivo: uno extiende el brazo completamente hacia el espacio del otro.









Dos lados Derechos



Dos lados Izquierdos



EJES DE LA CABEZA



ROTATIVO IZQUIERDA

Escucha
Apertura / **Acercamiento**
Tranquilidad
Emoción
Espontaneidad



ROTATIVO DERECHA

Alerta
Distancia
Vigilancia
Control



SAMPAKU

(fíjate en la esclera del ojo)





SAMPAKU (desagrado)



Tipología de las Posiciones del Cuerpo en la Silla (*Vista de arriba*)

ATRÁS

ANÁLISIS ATRD	RETIRADA ATRC	HUIDA ATRI
STRESS CONTROL DISCURSO CD	INDECISION CC	TIMIDEZ CONTROL DE LA EMOCION CI
ATAQUE ARGUMENTO SOLIDO DLD	INTERÉS DLC	DUDA ARGUMENTO DEBIL DLI

DELANTE

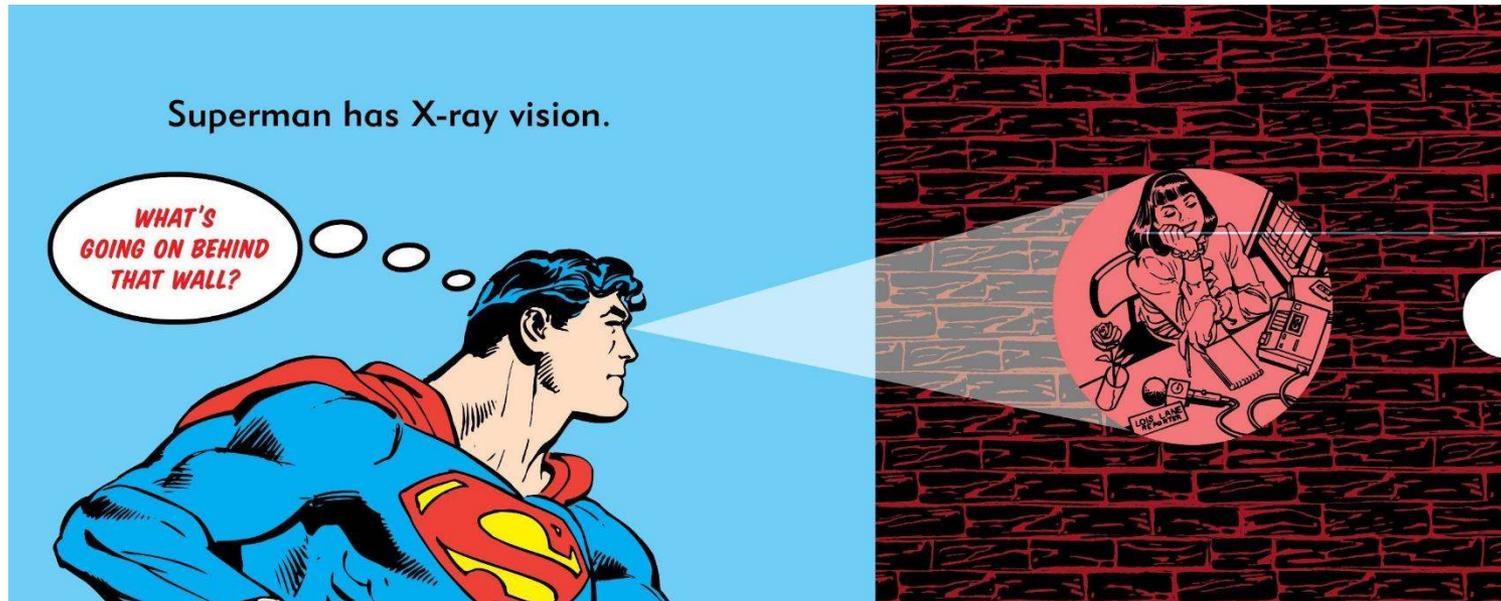
Hablamos de Micropicores?

Hablamos de Microexpresiones?

Hablamos de la mano en el Pelo?

Hablamos de movimientos de la lengua?

Hablamos de más de 3.000 Items?



A partir de hoy, vais a despertar vuestro Súper-poder, una especie de Radar o Sentido Arácnido que os permitirá ver más allá de lo superficial y evidente.

MÁSTER

2020

Comunicación no verbal
Científica y
Comportamiento Humano



fundeun

FUNDACIÓN
EMPRESA UNIVERSIDAD
DE ALICANTE



“Pasaré una sola vez por este camino, de modo que cualquier bien que pueda hacer o cualquier cortesía para con cualquier ser humano, que sea ahora, no la dejaré para mañana, porque nunca más volveré a pasar por aquí”

Viejo Proverbio

MUCHAS, MUCHAS GRACIAS!!!



¿Te ha parecido interesante?

¿Quieres saber más...?

Síguenos en Redes Sociales y estarás siempre al día de todas nuestras novedades, charlas, cursos, talleres, etc..



www.facebook.com/NoVerbal.es



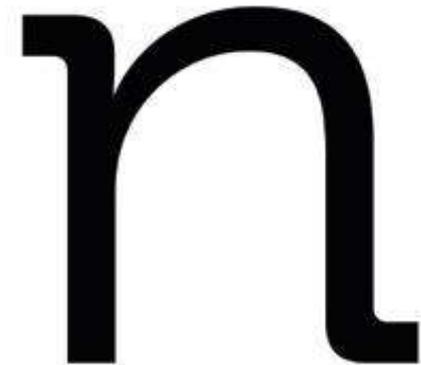
[@CnoverbalC](https://twitter.com/CnoverbalC)



www.linkedin.com/company/no-verbal/



www.noverbal.es



noverbal.es

MÁSTER

2020

Comunicación no verbal
Científica y
Comportamiento Humano



fundeun

FUNDACIÓN
EMPRESA UNIVERSIDAD
DE ALICANTE



MUCHAS, MUCHAS GRACIAS!!!



¿Te ha parecido interesante?

¿Quieres saber más...?

Síguenos en Redes Sociales y estarás siempre al día de todas nuestras novedades, charlas, cursos, talleres, etc..



www.facebook.com/NoVerbal.es



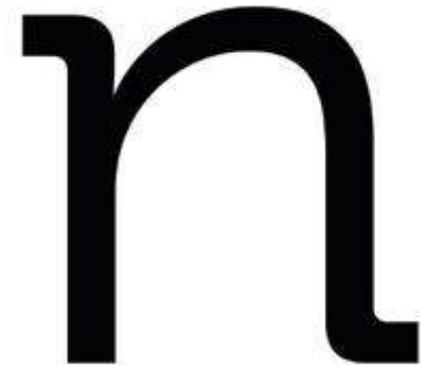
[@CnoverbalC](https://twitter.com/CnoverbalC)



www.linkedin.com/company/no-verbal/



www.noverbal.es



noverbal.es

Gracias



www.noverbal.es