

Abraham Lincoln

Abolió la esclavitud

Teresa de Calcuta

Labor Humanitaria



Nelson Mandela

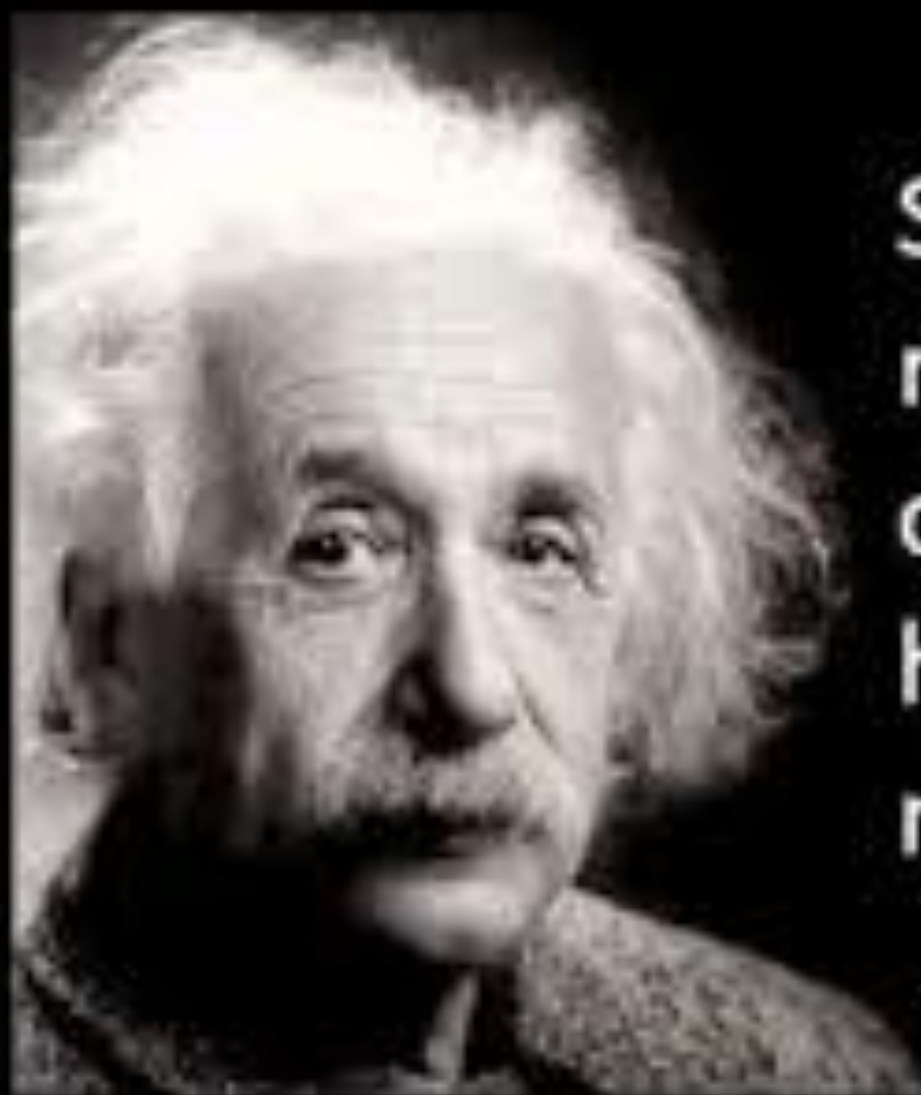
Acabó con el apartheid



Bill Gates

Millionario





Si buscas
resultados
distintos, no
hagas siempre lo
mismo.

Albert Einstein



Tanto si piensas que
puedes

como si crees que
no puedes

“estás en lo
cierto”

Henry Ford

Observar adecuadamente y Comunicar eficazmente

ÉXITO

EXCELENCIA

PERSUADIR / CONVENCER
INFLUIR / MOTIVAR

NEGOCIACIÓN

ORATORIA

PARALINGÜÍSTICA

NEUROCIENCIA

MICROEXPRESIONES

SINERGOLOGÍA

MORFOPSICOLOGÍA



Neurociencia

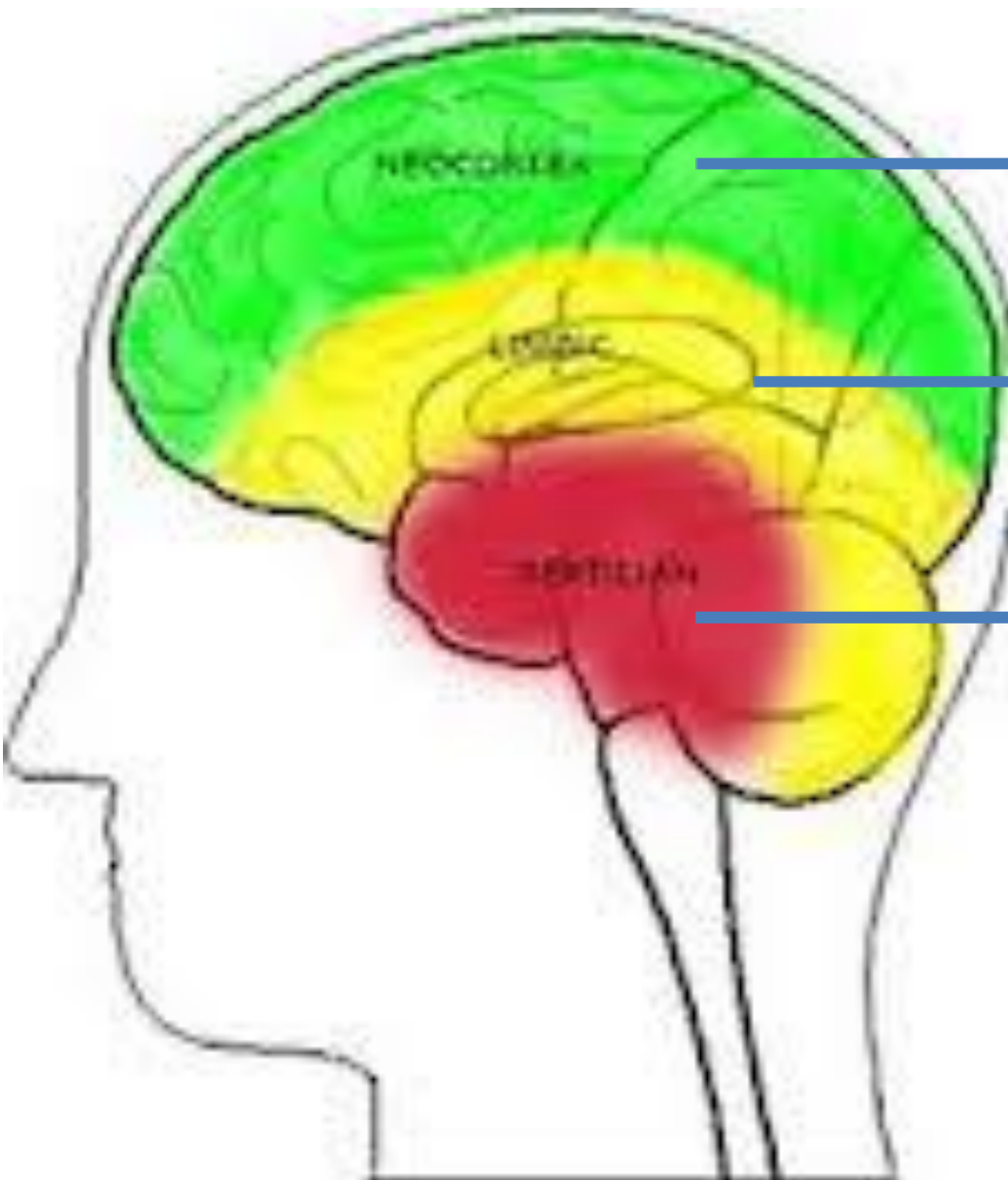




Dos lados Derechos



Dos lados Izquierdos

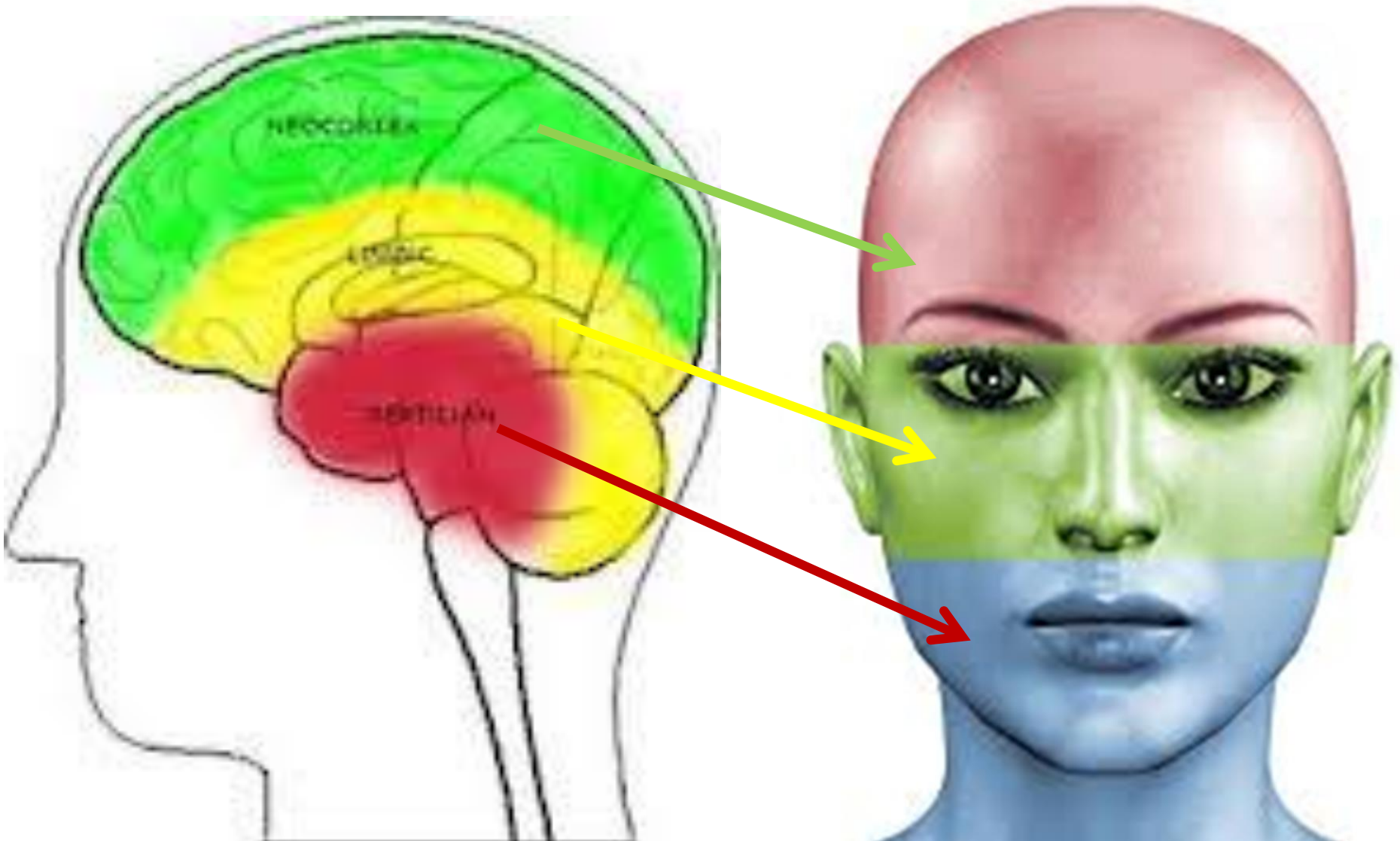


Racional

□ **Límbico**

□ **Reptiliáno**

Morfopsicología



Motor de vida Racional-Cognitivo.
Procesa a información
con datos.
Debes argumentar con datos.


**Premio
Nobel**



**François
Jacob,
Nobel
de Medicina
en 1965**

"Ted Bundy"

Asesino
en serie



Motor de vida Emocional.
Procesa a información
emocionalmente.
Debes argumentar ilusionando,
llegando al corazón..



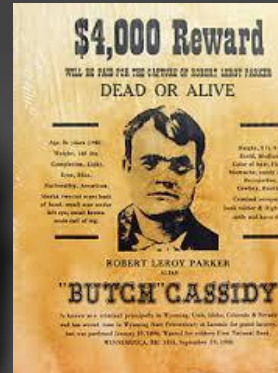
Robert Leroy Parker (1866-1908).

Ladrón de trenes y bancos

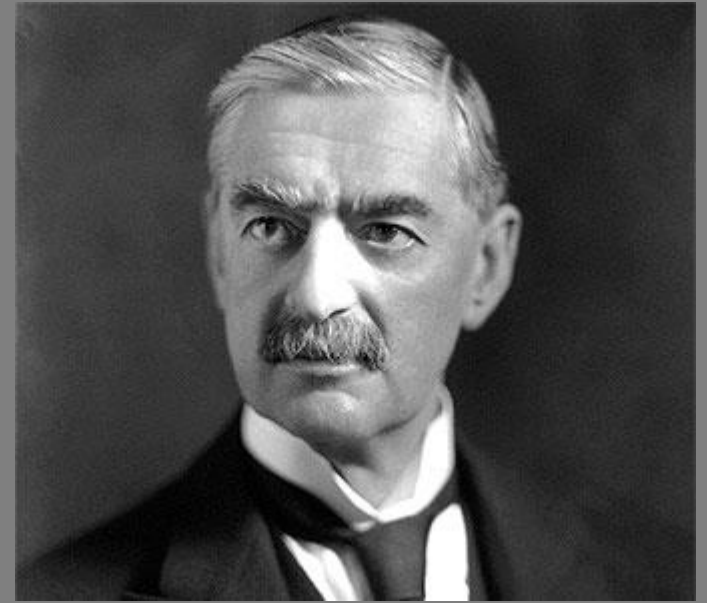
Motor de vida
Instintivo.

Procesa a
información
con
apetencias de
dinero, sexo y
comida.

Debes
argumentar
ofreciendo
beneficios
instintivos.



Chamberlain le escribe
a su hermana:



Primer Ministro del Reino Unido

“....pese a la dureza y crueldad que me pareció
ver en su rostro,
tuve la impresión de que podía confiar en ese
hombre
si me daba su palabra de honor.”

Tensión. Estrés

Hombros



11-30-05 10:24:29



Al decir “No” empieza a mover la cabeza hacia la derecha.
Tiene dudas sobre su negación

No Falso



Dice con su verbalidad “No” pero con su cabeza asiente.

Si / No



Cabeza

La cabeza se aleja de su interlocutor. Se quiere marchar!



11-30-05 10:24:29



Observar adecuadamente y Comunicar eficazmente

ÉXITO

Método C.I.E.

EXCELENCIA

**PERSUADIR / CONVENCER
INFLUIR / MOTIVAR**

NEGOCIACIÓN

ORATORIA

PARALINGÜÍSTICA

NEUROCIENCIA

MICROEXPRESIONES

SINERGOLOGÍA

MORFOPSICOLOGÍA



2

Clubes

Crítica



Queja





**Mañana querrá usted
persuadir a alguien de
que haga algo.**

**Antes de hablar, haga
una pausa y pregúntese:**

**¿Cómo puedo lograr que
quiera hacerlo?**

(Dale Carnegie)

3

Palabras

Milagrosas

¡Gracias!



A close-up photograph of a hand holding a white rectangular card. The word "PERDÓN" is printed in large, bold, black capital letters on the card. The hand is visible at the top and bottom edges, with fingers gripping the card. The background is a soft-focus green.

PERDÓN



Te quiero!

Hay otra más

.....

El sonido más dulce
del mundo...???

Tu

Nombre

*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



Gracias

Bibliografía

- Autores Comunicación no verbal Científica:

- Philippe Turchet

- Paul Ekman

- Enlaces Artículos e Información:

- www.noverbal.es

- <http://www.noverbal.es/blog>

- Autores Psicología del Rostro:

- Jean Spinetta

- LuisCorman

- Julián Gabarre



www.noverbal.es



facebook.com/NoVerbal.es



@CnoverbalC #NoVerbal



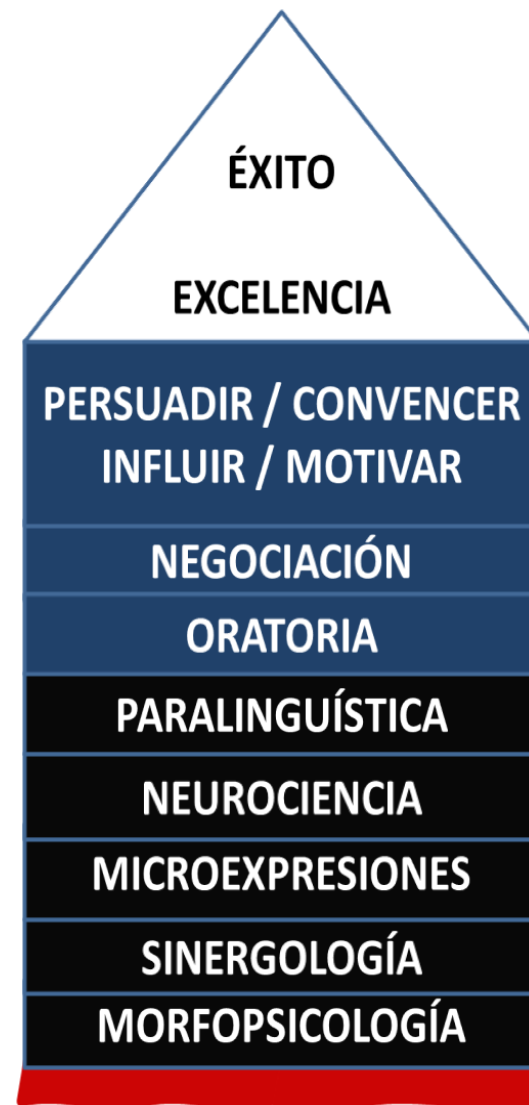
plus.google.com/+NoverbalEsCnvC



linkedin.com/company/no-verbal



No Verbal



Javier

660409727

javiertorregrosa@noverbal.es