



CURSO DE PNL

**IMPACTA
INFLUYE
CONVINCE
CON TU LENGUAJE**

**Y AUMENTA TUS
+GANANCIAS**



¿CÓMO FUNCIONA LA MENTE HUMANA?



El médico y neurocientífico Paul D. Mc Lean sorprendió en su momento al mundo de las neurociencias al proponer, entre otras cosas, que el cerebro tenía una distribución diferente a las tradicionalmente establecidas: afirmó que en realidad había tres cerebros en uno.

El fundamento de Mc Lean fue una teoría de la evolución que propone que no venimos solamente de los monos, sino también de los reptiles.

Según su explicación, dentro de nuestro proceso evolutivo, hace millones de años éramos reptiles, luego pasamos a ser mamíferos primitivos y finalmente nos convertimos en humanos.

La teoría de Mc Lean es fuertemente cuestionada, porque hasta el momento no es posible demostrar la existencia anatómica de los tres cerebros, sin embargo, este hecho no la hace una teoría obsoleta; pues inclusive su continuo desarrollo ha demostrado ser muy efectivo para delimitar y explicar aspectos determinantes de nuestro comportamiento. Es un sistema que permite integrar y articular de manera contundente las causas y efectos de todo lo que pasa en nuestra vida. De este modo, dejamos de centrarnos en las estructuras que componen cada cerebro, para enfatizar las funciones que le adjudicó Mc Lean a cada uno.

Siguiendo los términos usados por el neurocientífico, el cerebro más primitivo es conocido como Complejo-R o cerebro reptil, y es el que nos tendrá secuestrados y dominados toda la vida, porque es la base de nuestro sistema de supervivencia. De ahí la importancia y poder que tiene sobre nuestras vidas. No siente ni piensa, simplemente reacciona y actúa para superar cada situación; es donde se encuentran los instintos, por lo que en gran parte es muy resistente al cambio. Se centra en el aquí y el ahora, por lo que no hace reflexiones ni considera pasado o futuro.¹

¹ Véndele a la mente, no a la gente Jurgen Klaric Pág. 83



Instintivo y primitivo, este cerebro es el que se encarga de que respires, comas, te defiendas o ataques, te reproduzcas y cuides a tu tribu, por mencionar lo más básico.

El que conoce sus principios y sabe cómo funcionan tiene una llave muy poderosa para entender al ser humano, así como para predecir y explicar sus reacciones, comportamientos, actitudes, necesidades y, por supuesto, también descubre por qué, cómo y qué compran las personas.

Si uno tiende a dejarse llevar por este cerebro reptil no significa que sea un salvaje o una mala persona, simplemente le falta aprender a usar de manera estratégica el instinto a favor de las circunstancias. Sin embargo, lo interesante de este cerebro es que moviliza todo; por eso la gente que se deja guiar principalmente por su cerebro reptil, es mucho más dinámica, arriesgada e intrépida. No existe un gran vendedor en el mundo que no sea un ‘reptilote’ y así como hace uso de él en cada momento, debe tener la habilidad de saber activarlo en sus clientes.



Volviendo a la evolución del cerebro, sabemos que encima del reptil apareció el cerebro límbico. Lo tenemos todos los mamíferos y cuenta con una particularidad: nos hace absolutamente emocionales.

Con el tiempo y debido a la alimentación, se creó el tercer cerebro, llamado córtex; el racional por excelencia. No somos la única especie que lo posee, pero sí en la que está más desarrollado.²

Muchos dicen que es el mejor regalo que Dios ha dado a los humanos porque nos vuelve reflexivos y conscientes de nuestra existencia, permitiéndonos hallar nuevas formas de pensamiento y procesamiento de información, que nos alejan del plano emocional e instintivo.

Cerebro Córtex Decisión Compra Racional Cerebro Límbico Decisión Compra Emocional Cerebro Reptil Decisión Compra Instintiva “Me sirve para sobrevivir”

² Véndeles a la mente, no a la gente Jurgen Klaric Pág. 84



Unidad EEG (Encefalograma) Un casco inalámbrico que capta la actividad eléctrica cerebral a través de sensores secos con un mecanismo de fijación que no requiere de medios líquidos para transmitir y registrar la información.

El cerebro córtex procesa toda la información de manera lógica y nos hace personas más prácticas, pero también ahí se encuentran muchos de nuestros inhibidores y controladores del comportamiento, por ejemplo, las reglas de lo que está bien y lo que está mal. Estos principios nos fueron inculcados a través de normas sociales o de creencias personales, y en muchos casos nos llenan de ideas preconcebidas que nos impiden ser más espontáneos y felices. Por eso digo muchas veces, mitad en broma y mitad en serio, a veces el cerebro racional es lo peor que le pudo pasar al ser humano, porque es el que nos tortura todo el día.³

³ Véndele a la mente, no a la gente Jurgen Klaric Pág. 85



EJERCICIO 1

TEST DE LOS 3 CEREBROS

De cada línea de **3** palabras escoge una con la que más te identificas, hasta llegar a la línea 40. Por ej.: En la línea **1** te identificas con la letra **b**, debes poner **1=b** y así cada línea hasta completar el test. Luego sumas cada letra. Cada uno de nosotros tiene un carácter dominante y uno secundario que lo complementa. Tu carácter principal es aquel en el cual has sacado la mayor puntuación o letras y tu carácter secundario el que haya sacado la segunda más alta puntuación o letra.

- | | | | |
|-----|-------------------|------------------------------------|----------------|
| 1 | a) Planificador | FORTALEZAS
c) Aventurero | b) Animado |
| 2. | a) Sensible | c) Persuasivo | b) Juguetón |
| 3. | a) Introspectivo | c) Autosuficiente | b) Sociable |
| 4. | a) Respetuoso | c) Decidido | b) Convincente |
| 5. | a) Persistente | c) Inventivo | b) Entusiasta |
| 6. | a) Considerado | c) Competitivo | b) Enérgico |
| 7. | a) Analítico | c) Dominante | b) Activista |
| 8. | a) Detallista | c) Abierto | b) Espontáneo |
| 9. | a) Idealista | c) Positivo | b) Optimista |
| 10. | a) Abnegado | c) Instigador | b) Humorístico |
| 11. | a) Fiel | c) Líder | b) Encantador |
| 12. | a) Culto | c) Seguro | b) Alegre |
| 13. | a) Leal | c) Independiente | b) Inspirador |
| 14. | a) Bien portado | c) Atrevido | b) Cálido |
| 15. | a) Perfeccionista | c) Osado | b) Cordial |
| 16. | a) Organizado | c) Productivo | b) Conversador |
| 17. | a) Ordenado | c) Decisivo | b) Vivaz |
| 18. | a) Puntual | c) Confiado | b) Listo |
| 19. | a) Músico | c) Jefe | b) Popular |
| 20. | a) Considerado | c) Tenaz | b) Jovial |



DEBILIDADES

21	a) Desanimado	c) Mandón	b) Estridente
22.	a) Sin entusiasmo	c) Antipático	b) Indisciplinado
23.	a) Resentido	c) Resistente	b) Repetidor
24.	a) Exigente	c) Franco	b) Olvidadizo
25.	a) Inseguro	c) Impaciente	b) Interrumpe
26.	a) Precavido	c) Frio	b) Imprevisible
27.	a) Difícil contestar	c) Terco	b) Descuidado
28.	a) Pesimista	c) Orgullosa	b) Tolerante
29.	a) Sin Motivación	c) Argumentador	b) Iracundo
30.	a) Negativo	c) Nervioso	b) Ingenuo
31.	a) Distráido	c) Adicto al trabajo	b) Egocéntrico
32.	a) Susceptible	c) Indiscreto	b) Hablador
33.	a) Deprimido	c) Dominante	b) Desorganizado
34.	a) Introverso	c) Intolerante	b) Inconsciente
35.	a) Moroso	c) Manipulador	b) Desordenado
36.	a) Escéptico	c) Testarudo	b) Ostentoso
37.	a) Solitario	c) Prepotente	b) Emocional
38.	a) Suspica	c) Malgeniado	b) Atolondrado
39.	a) Vengativo	c) Precipitado	b) Inquieto
40.	a) Comprometedor	c) Astuto	b) Variable

RESULTADOS

Cada columna contiene las debilidades y fortalezas de cada sector cerebral.

La columna de las [a] = Hemisferio Izquierdo

La columna de las [b] = Hemisferio Derecho

La columna de las [c] = Hemisferio Central

Si sacaste la mayor puntuación en una de esas letras entonces ese es tu cerebro dominante y tu cerebro complementario o secundario corresponde a la letra que le sigue en mayor puntuación



COLUMNA A

IZQUIERDO EL INTROVERTIDO, EL PENSADOR, EL PESIMISTA (FORTALEZAS)

LAS EMOCIONES

Profundo y pensador, analítico, serio, determinado, propenso a ser un genio, talentoso, creativo, filósofo, poeta, aprecia todo lo bello, sensible a otros, abnegado, meticuloso, idealista.

COMO PADRE

Establece normas elevadas, quiere que todo se haga correctamente, mantiene ordenada su casa, recoge el desorden de los hijos, se sacrifica por los demás, fomenta el talento y el estudio.

EN EL TRABAJO

Prefiere seguir un horario, perfeccionista, detallista, persistente, concienzudo, de hábitos ordenados, económico, anticipa problemas potenciales, descubre soluciones creativas, necesita terminar lo que empieza, le encantan las gráficas, mapas, listas, etc.

COMO AMIGO

Escoge sus amigos cuidadosamente, prefiere quedar entre bastidores, evita llamar la atención, fiel, leal, atento a quejas, soluciona los problemas ajenos, se interesa por los demás, se conmueve fácilmente, busca la pareja ideal.

IZQUIERDO EL INTROVERTIDO, EL PENSADOR, EL PESIMISTA (DEBILIDADES)

LAS EMOCIONES

Recuerda lo negativo, deprimido, falsa humildad, vive en otro mundo, tiene mala imagen de si mismo, escucha lo que le conviene, se concentra en si mismo, tiene sentimientos de culpabilidad, sufre complejos de persecución.

COMO PADRE

Coloca metas demasiado altas, puede llegar a desanimar a los niños, puede ser meticuloso, se convierte en mártir, les echa la culpa a los niños, se amohina ante los desacuerdos.

EN EL TRABAJO

No se orienta hacia las personas, se deprime ante las imperfecciones, escoge trabajos difíciles, vacila al empezar proyectos nuevos, emplea demasiado tiempo planeando, prefiere analizar antes que trabajar, se auto-desaprueba, difícil de complacer, estándares demasiado altos, siente una gran necesidad de aprobación.

COMO AMIGO

Vive a través de otros, socialmente inseguro, retraído y remoto, critica a otros, rechaza muestras de afecto, le disgusta la oposición, sospecha de las personas, antagonista y vengativo, no perdona, lleno de contradicciones, recibe los cumplidos con escepticismo.



COLUMNA B

DERECHO EL EXTROVERTIDO, EL HABLADOR, EL OPTIMISTA (FORTALEZAS)

LAS EMOCIONES

Personalidad atractiva, conversador, anecdotista, el alma de la fiesta, buen sentido del humor, ojos para los colores, toca a la gente cuando habla, entusiasta y democrático, alegre y burbujeante, curioso, buen actor, ingenuo e inocente, vive por el momento, carácter variable, en el fondo es sincero, siempre es un niño.

COMO PADRE

Hace que la vida en casa sea divertida, los amigos de sus hijos lo quieren, convierte los desastres en situaciones divertidas, es el director del circo.

EL DERECHO

Se ofrece a trabajar, planea nuevos proyectos, creativo, tiene energía y entusiasmo, causa buena impresión inicial, inspira a los demás, convence a otros a que trabajen.

COMO AMIGO

Hace amigos con facilidad, tiene don de gente, le encantan los cumplidos, parece excitante, envidiado por los demás, no guarda rencor, se disculpa rápidamente, anima las reuniones, le gustan las actividades espontáneas.

DERECHO EL EXTROVERTIDO, EL HABLADOR, EL OPTIMISTA (DEBILIDADES)

LAS EMOCIONES

Hablador compulsivo, exagerado, se entretiene en trivialidades, no puede recordar nombres, asusta a otros, demasiado feliz para otros, enérgico, jactancioso y quejumbroso, ingenuo, se deja engañar, se ríe y habla en voz alta, controlado por las circunstancias, se pone bravo fácilmente, para algunos parece insincero, nunca madura.

COMO PADRE

Mantiene el hogar en estado de frenesí, olvida las citas de los hijos, desorganizado, no escucha el asunto completo

EN EL TRABAJO

Prefiere hablar, olvida sus obligaciones, no persiste, su confianza se desvanece rápidamente, indisciplinado, sus prioridades están fuera de orden, toma decisiones llevado por sus sentimientos, se distrae fácilmente, malgasta el tiempo hablando.

COMO AMIGO

Odia estar a solas, necesita ser el centro de atención, quiere ser popular, busca recibir el crédito por sus acciones, domina la conversación, interrumpe y no escucha, contesta por otros, olvidadizo, siempre encuentra excusas, repite sus historias.



COLUMNA C

CENTRAL EL EXTROVERTIDO, EL ACTIVISTA, EL OPTIMISTA (FORTALEZAS)

LAS EMOCIONES

Líder nato, dinámico y activo, una necesidad compulsiva para el cambio, actúa con rapidez, quiere corregir las injusticias, impasible, no se desanima fácilmente, independiente y autosuficiente, confiado en sí mismo, puede manejar cualquier proyecto.

EN EL TRABAJO

Se propone metas, organiza bien, busca soluciones prácticas, actúa con rapidez, delega el trabajo, exige productividad, cumple lo propuesto, estimula actividad, le interesa poco la oposición.

COMO PADRE

Ejerce liderazgo sólido, establece metas, motiva su familia a actuar, sabe la respuesta correcta, organiza el hogar.

COMO AMIGO

Poco amigable, organiza el trabajo en grupo, dispuesto a liderar, casi siempre tiene razón, se destaca en emergencias.

CENTRAL EL EXTROVERTIDO, EL ACTIVISTA, EL OPTIMISTA (DEBILIDADES)

LAS EMOCIONES

Mandón, impaciente, temperamental, tenso, demasiado impetuoso, se deleita en la controversia, no se rinde a pesar de perder, inflexible, le disgustan las lágrimas y las emociones, no muestra simpatía hacia los demás.

EN EL TRABAJO

Intolerante ante los errores, no analiza los detalles, las trivialidades le aburren, puede tomar decisiones temerarias, puede ser rudo y sin tacto, manipula las personas, el fin justifica los medios, el trabajo puede llegar a ser su Dios, demanda lealtad de parte de sus subordinados.

COMO PADRE

Tiende a ser dominante, demasiado ocupado para dar tiempo a su familia, contesta demasiado rápido, se impacienta con los que no tienen buen desempeño, impide que los hijos se relajen, puede hacer que los hijos se depriman.

COMO AMIGO

Tiende a usar a las personas, domina a los demás, decide por otros, sabe todo, todo lo puede hacer mejor, demasiado independiente, posesivo con los amigos y compañeros, no puede decir "lo siento" puede estar en lo correcto y ser impopular.



CONFESIONES DE UN CLIENTE

Cerebro Izquierdo

¿Qué es lo que esperaría de un ejecutivo de ventas?

Primero que nada, mucha organización, que conozca específicamente su trabajo, que no actúe impulsivamente como si se encontrara en un ambiente informal. Que cumpla su palabra porque yo si me acuerdo de todo, que cuide su imagen. Realmente no hay cosa que me disguste más cuando un ejecutivo de ventas actúa demasiado a prisa, sin eficiencia, otra cosa que se resienta con las preguntas que uno le hace y que se resista a proveer los detalles que uno desea que le den. Que me haga pensar y trate las cosas con lógica.

¿Qué más esperaría? Me gusta que las cosas están bien organizadas y sin prisa. Que el ejecutivo este consciente de que está manejando las entregas y ventas de muchas personas y que es una responsabilidad sumamente importante. Cuando me presentan un servicio me gusta averiguar, conocer a fondo cada detalle correspondiente al producto, antes de tomar una decisión me gusta que el ejecutivo que me atiende sea formal, competente y que yo sienta que es capaz de resolver el problema o satisfacer mi necesidad.

Cerebro Central

¿Qué es lo que esperaría de un ejecutivo de ventas?

Bueno, primero que nada, a mí me gusta ser atendido a la mayor brevedad posible, no me gusta que anden con rodeos y quiero ser tratado de igual forma como yo trato. Eficiencia y rapidez son los factores que yo busco en esa persona, me molestan los ejecutivos que pierden su tiempo hablando y hablando, sin pensar que el cliente está esperando una solución inmediata a sus problemas o necesidades como también me incomoda el ejecutivo que pretende ser amistoso o que no está muy seguro de su trabajo.

En definitiva, lo que espero de un ejecutivo de ventas es que sea eficiente y capacitado para dar soluciones inmediatas, no me gusta el ejecutivo que quiere hacer relaciones públicas o habla mucho, que se preocupe por mis ganancias, que me hable de márgenes y utilidades. Prefiero que se preocupe más por mis necesidades y las soluciones, antes que hacerme perder el tiempo.



Cerebro Derecho

¿Qué es lo que esperaría de un ejecutivo de ventas?

Bueno yo esperaría primero recibir un trato amable y cortés, que conozcan quien soy, me disgusta el ejecutivo que se muestra como una máquina, frío y calculador. Me gusta que el ejecutivo se tome el tiempo necesario para atender el motivo de mi visita y discutir las posibles soluciones a mis problemas o necesidades, si yo he esperado con paciencia y tranquilidad mi turno, lo mínimo que espero es que el llegar donde el ejecutivo, él se tome igualmente el tiempo necesario para atenderme, que sea mi amigo, que escuche mis problemas.

¿Qué más me gustaría o que más esperaría?

Que el ejecutivo me ofrezca alternativas flexibles que me dé la oportunidad de conocer mejor el servicio que me está ofreciendo. Me gustaría que comparta ansiedades, porque uno llega sin conocer todo lo que pueden ofrecer y espera encontrar el amigo, un amigo que comparta las ansiedades que uno experimenta, en otras palabras espero que sea mi amigo.



EJERCICIO 2

TEST CANALES DE COMUNICACION

En una escala del 1 al 4	Ejemplo de pregunta:
4= La descripción que más encaja.	Para tomar decisiones importantes e baso en:
3=La segunda descripción que más encaja.	Ejemplo de respuesta:
2=La descripción aproximada.	4=Mis sensaciones y mi grado de comodidad.
1= La que menos se aproxima.	1= Como me suena la idea
	3= Lo que me parece.
	2=Revisión y estudio detallado de la cuestión.

1. Para tomar decisiones importantes me baso en:

- Mis sensaciones y mi grado de comodidad.
- Como me suena la idea.
- Lo que me parece.
- Revisión y estudio de la cuestión. ⁴

2. En caso de desacuerdo, acostumbra a influirme:

- El tono y volumen de la voz de la otra persona.
- Si puedo o no puedo comprender el punto de vista de la otra persona.

⁴ La ley de la Conexión Michael Losier Pág. 29



- La lógica y el razonamiento de la opinión de otra persona.

3. Cuando me comunico con los demás, lo que más me importa es:

- Mi aspecto y mi atuendo.
- Compartir mis sentimientos y mis experiencias.
- Saber que comprenden el sentido de mis palabras.
- Que me presten atención y que me escuchen.

4. Cuando alguien me hace una pregunta importante, tiendo a:

- Escuchar atentamente, y luego responder a la pregunta para cerciorarme de que me entienden.
- Prefiero disponer de tiempo para pensarlo y escoger cuidadosamente mis palabras.
- Valorar el disponer tiempo para meditar detenidamente la respuesta.
- Responder rápidamente, describiendo mi respuesta con imágenes.

5. Me considero:

- En consonancia con los sonidos que me rodean.
- Capaz de comprender rápidamente hechos y datos nuevos.
- Sensible y flexible en mis relaciones.
- Una persona creativa y capaz de procesar montones de información nueva rápidamente.

6. La gente me conoce realmente bien cuando:

- Se puede relacionar con lo que siento en un momento dado
- Puede comprender mi punto de vista
- Escucha atentamente lo que tengo que decir y cómo lo digo
- Está interesada en el sentido de lo que estoy comunicando

7. Cuando trabajo en un proyecto con otros, tiendo a:

- Intentar mejorar el proceso con mis ideas.
- Intentar ser parte de la visualización y planteamiento del proceso.



- Intentar secuenciar los acontecimientos y ordenar las cosas.
- Intentar ayudar a crear relaciones buenas y sólidas.

8. Cuando me describen cosas:

- Mostrármelas las aclara.
- Las recuerdo en cuanto las he escuchado.
- Escribirlas me ayuda a integrarlas.
- Presentarlas de una manera lógica me ayuda a entenderlas.

9. En momentos de estrés, mi mayor reto consiste en:

- Confiar en las personas, las situaciones o los conceptos.
- Ser una persona diplomática, franca y directa.
- Separar mis sentimientos de lo que sienten los demás.
- Ser flexible y cambiar la sucesión de los planes predeterminados.

10. Me resulta fácil y natural:

- Percibir la inspiración.
- Dilucidar si encajan las nuevas ideas.
- Seguir las directrices de los métodos de probada efectividad.
- Organizar y planificar acontecimientos.⁵

⁵ La ley de la Conexión Michael Losier Pág. 30



Resumen del test. Hoja de trabajo

Paso 1:

Copia tus respuestas a cada una de las preguntas del test en la hoja de trabajo que te ofrecemos a continuación. Véase ejemplo.⁶

1. Pregunta muestra	
	<p>Para adoptar decisiones importantes me baso en:</p> <p>(En una escala del 1 al 4)</p>
<p><u> 4 </u> K</p>	Mis sensaciones y mi grado de comodidad.
<p><u> 1 </u> A</p>	Como me suena la idea.
<p><u> 3 </u> V</p>	Lo que me parece.
<p><u> 2 </u> D</p>	Revisión y estudio detallado de la cuestión.

1.	2.	3.	4.	5.
<u> </u> K	<u> </u> A	<u> </u> V	<u> </u> A	<u> </u> A
<u> </u> A	<u> </u> V	<u> </u> K	<u> </u> D	<u> </u> D
<u> </u> V	<u> </u> D	<u> </u> D	<u> </u> K	<u> </u> K
<u> </u> D	<u> </u> K	<u> </u> A	<u> </u> V	<u> </u> V

6.	7.	8.	9.	10.
<u> </u> K	<u> </u> A	<u> </u> V	<u> </u> A	<u> </u> A

⁶ La ley de la Conexión Michael Losier Pág. 33



_____ A	_____ V	_____ K	_____ D	_____ D
_____ V	_____ D	_____ D	_____ K	_____ K
_____ D	_____ K	_____ A	_____ V	_____ V



Tabla de resultados del estilo de procesamiento de la comunicación

Procediendo de izquierda a derecha, copia los números de cada pregunta de la hoja de trabajo del resumen en la casilla de **debajo** de la letra correspondiente de la tabla de resultados.⁷

Véase la muestra.

Pregunta	V	A	K	D	Total
Muestra	3	1	4	2	10
1					10
2					10
3					10
4					10
5					10
6					10
7					10
8					10
9					10
10					10
Total					100

El orden de mi procesamiento de la comunicación es:

_____ V _____ A _____ K _____ D

Ejemplo:

35 V 29 A 21 K 15 D
↑ ↑

⁷ La ley de la Conexión Michael Losier Pág. 34



Más alto

Más bajo

El comunicador visual



Te presento a Vicky, la Visual

Características comunes del estilo visual

- Ven las cosas como imágenes.
- Memorizan y crean imágenes visuales en su mente.
- Aprenden rápido.
- Se aburren fácilmente si no tienen planes.
- Valoran el tiempo, por lo que les gusta que las cosas empiecen y acaben puntualmente.
- Prefieren hacerse una “imagen general” que fijarse en los detalles.⁸

⁸ La ley de la Conexión Michael Losier Pág. 46



El comunicador auditivo

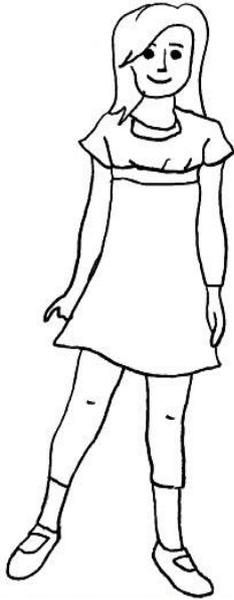
Te presento a Allan, el auditivo

.Características comunes del estilo auditivo

- Recuerdan palabra por palabra lo que oyen.
- Aprenden escuchando y acostumbran a tomar notas.
- Son buenos narradores.
- Hablan consigo mismos cuando trabajan o están

concentrados (suelen proferir exclamaciones tales como “ahh”, “mmm”, “ooh”, “hummm”).⁹

⁹ La ley de la Conexión Michael Losier Pág. 56



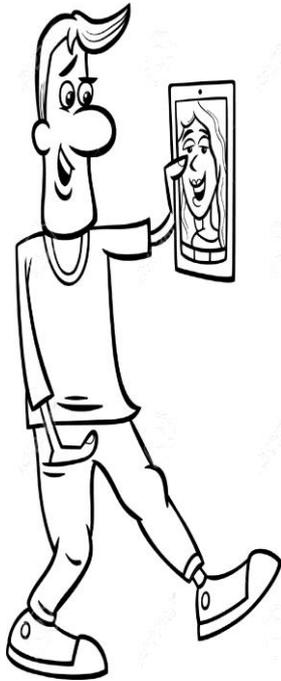
El comunicador kinestésico

Te presento a Kelly, la kinestésica

Características comunes del estilo kinestésico

- Suelen hablar lentamente.
- Aprenden mejor haciendo las cosas.
- Necesitan tiempo para incorporar nuevas informaciones.
- En ocasiones dicen que *notan* que algo está bien o mal cuando se les pide que tomen una decisión.
- Tienen a tardar tiempo en situarse en un nuevo entorno o circunstancia o en establecerse.¹⁰

¹⁰ La ley de la Conexión Michael Losier Pág. 66



El comunicador digital

Te presento a Dan, el digital

Características comunes del estilo digital

- Memorizan por pasos o secuencias.
- Procesan la información de un modo metódico, racional y

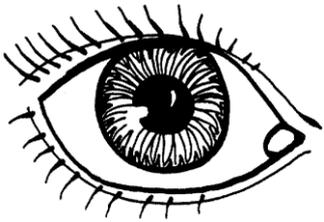
lógico.

- Se fijan mucho en los detalles.
- Tienen una gran necesidad de comprender y dar sentido al mundo que los rodea.
- Aprenden a base de elaborar las cosas en su mente.
- Necesitan tiempo para procesar la nueva información.¹¹

¹¹ La ley de la Conexión Michael Losier Pág. 77



EJERCICIO 3



Visual



Auditivo



Kinestésico



Digital



¿Con qué frecuencia utilizas estas palabras?

He aquí una lista de palabras que acostumbran a utilizar los comunicadores visuales. Si eres un comunicador de estilo visual, dichas palabras te resultarán familiares. Si no lo eres, te parecerán ajenas.

En las casillas que aparecen a continuación marca con una según utilices la palabra a menudo o raramente.¹²

	A menudo	Raramente
Centrarse		
Imaginar		
Mirar		
Ver		
Mostrar		
Visualizar		
Ilustrar		
Claro/Claramente		
Clasificar		
Representar		
Brillante		
Aparecer		
Borroso		
Ver/ Rastrear		

¹² La ley de la Conexión Michael Losier Pág. 48



Iluminar		
----------	--	--

¿De qué te has dado cuenta o qué has aprendido tras completar este ejercicio?

Ejemplo: Me doy cuenta de que raramente utilizo estas palabras.

Ejemplo: Utilizo estas palabras constantemente, Me pregunto si incluso demasiado a menudo.

¿Con qué frecuencia utilizas estas palabras?

He aquí una lista de palabras que acostumbran a utilizar los comunicadores auditivos. Si eres un comunicador de estilo auditivo, dichas palabras te resultarán familiares. Si no lo eres, te parecerán ajenas.¹³

¹³ La ley de la Conexión Michael Losier Pág. 57



En las casillas que aparecen a continuación marca con una **✓** según utilices la palabra a menudo o raramente.

	A menudo	Raramente
Resonar		
Armonía		
Repetir		
Sintonizar		
Chirriar		
Discutir		
Toque		
Escuchar		
Sonar		
Ruidoso		
Susurro		
Afinar		
Oír/oído		
Decir		
Balbupear		
Chasquido		
Silencio		

¿De qué te has dado cuenta o qué has aprendido tras completar este ejercicio?



Ejemplo: Me doy cuenta de que raramente utilizo estas palabras.¹⁴

Ejemplo: Utilizo estas palabras constantemente, Me pregunto si incluso demasiado a menudo.

¿Con qué frecuencia utilizas estas palabras?

He aquí una lista de palabras que acostumbran a utilizar los comunicadores kinestésicos. Si eres un comunicador de estilo kinestésico, dichas palabras te resultarán familiares. Si no lo eres, te parecerán ajenas.

¹⁴ La ley de la Conexión Michael Losier Pág. 68



En las casillas que aparecen a continuación marca con una **✓** según utilices la palabra a menudo o raramente.

	A menudo	Raramente
Sentir		
Firme		
Juntos		
Relación		
Tacto		
Conectar		
Presionar		
Captar		
Duro		
Completar		
Divertido		
Suave		
Jugar		
Entumecer		
Tropezar		
Adecuarse		
Golpear		

¿De qué te has dado cuenta o qué has aprendido tras completar este ejercicio?

Ejemplo: Me doy cuenta de que raramente utilizo estas palabras.



Ejemplo: Utilizo estas palabras constantemente, Me pregunto si incluso demasiado a menudo.

¿Con qué frecuencia utilizas estas palabras?

He aquí una lista de palabras que acostumbran a utilizar los comunicadores digitales. Si eres un comunicador de estilo digital, dichas palabras te resultarán familiares. Si no lo eres, te parecerán ajenas.



En las casillas que aparecen a continuación marca con una ✓ según utilices la palabra a menudo o raramente.¹⁵

	A menudo	Raramente
Percibir		
Considerar		
Detallar		
Saber		
Describir		
Imaginar		
Procesar		
Lógico		
Concebir		
Cambiar		
Secuencia		
Primero/Último		
Pensar		
Pensamiento		
Racional		
Decidir		
Comprender		

¹⁵ La ley de la Conexión Michael Losier Pág. 79



¿De qué te has dado cuenta o qué has aprendido tras completar este ejercicio?

Ejemplo: Me doy cuenta de que raramente utilizo estas palabras.

Ejemplo: Utilizo estas palabras constantemente, Me pregunto si incluso demasiado a menudo.

CANALES DE COMUNICACIÓN DE LOS DIFERENTES NEGOCIADORES



EJERCICIO 4

Preferencia de lenguaje

Lee las siguientes descripciones de una casa. Imagina por un momento que estás buscando una para comprar. ¿Cuál de ellas te interesa más?

La casa 1 es pintoresca y posee un notable esplendor. Puedes ver que tiene un jardín

Visual:	<ul style="list-style-type: none">• Tiende a tomar decisiones rápidas• Normalmente, no necesita detalles• Le gusta “mirarlo todo”.• Le influye la presentación del producto.
Auditivo:	<ul style="list-style-type: none">• Le gusta hablar del producto, de por qué lo necesita, de qué va a hacer con él.• Le gustan las prestaciones y complementos nuevos; la calidad es un factor clave.• Hace muchas preguntas pertinentes.• Puede expresar su interés con sonidos como “ohhh”, “ahhh”, “mmm”.• Tal vez digan que no “les suena bien” lo que se les está explicando del producto.
Kinestésico:	<ul style="list-style-type: none">• Necesita disfrutar de la experiencia de la compra.• Le gusta que el entorno donde compra le haga “sentir” bien.• Le gusta tocar, palpar y sostener el producto en sus manos.• Está claro que quiere probarlo• Le gusta que le hagan una demostración del producto.• Necesita tiempo para “tener realmente la sensación” de que es lo que buscaba.• Le gusta que le dejen tomar la decisión a solas.
Digital:	<ul style="list-style-type: none">• Pregunta acerca de muchos detalles.• Quiere hechos, estadísticas, informes, manuales, etc.• Necesita tiempo para procesar toda la información y prefiere no comprar sin analizarlo detenidamente.• Necesita tiempo para pensárselo.• Necesita confiar en el vendedor.

muy cuidado y colorido, con árboles, césped y arbustos de varios tonos de verde. La casa es muy luminosa y acogedora. Toda ella tiene un brillo muy especial.

La casa 2 es agradable y silenciosa. Está situada en una zona muy tranquila de la ciudad, alejada del tráfico y el ruido. Su interior es considerado único. Ha sido mantenido como si fuera un motor bien afinado. Y el jardín y las zonas exteriores hablan por sí mismos.



*La casa tiene todas las características que la gente le pide a este tipo de hogares y nos han dicho que este constructor tiene un nivel de calidad que pocos pueden igualar.*¹⁶

La casa 3 ha sido bien construida por una empresa con una sólida reputación. Es acogedora gracias a todos los detalles que han sido añadidos por los dueños anteriores. Es amplia y uno se siente inmediatamente a gusto en su bien diseñada sala de estar. El jardín te ofrece una buena oportunidad para practicar la jardinería o simplemente para dar un paseo y tener la sensación de estar viviendo en el campo. La vivienda está bien construida y puede resistir muy bien los fuertes vientos y las heladas temperaturas. Ésta es una casa que cada vez te gustará más, y pronto descubrirás que te sienta como anillo al dedo.

Después de leer estas descripciones, ¿cuál de las tres casas te atrae más? ¿Tienes un claro favorito? ¿Notaste si alguna de las tres te interesó tan poco que incluso te saltaste algunas frases de la descripción?

Si todas las palabras fuesen igualmente persuasivas, no habrías notado ninguna diferencia entre tus reacciones a las tres descripciones. Pero eso no fue lo que sucedió, ¿verdad? Probablemente preferiste una casa a las otras. O al menos encontraste que una descripción no tenía ninguna de las cualidades que te interesan.

Sin embargo, las tres descripciones se refieren a la misma casa.

¡Sólo las palabras son distintas!

¹⁶ Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 45



EJERCICIO 5

DUPLICACIÓN DEL LENGUAJE

Escribe o di las siguientes ideas usando un lenguaje visual:

1. Es una buena idea, pero necesita algunos cambios.
2. ¿Comprende mi punto de vista?
3. Tenemos un producto estupendo que va a aumentar su productividad.
4. Escriba una frase suya que contenga comunicación visual



Ejercicio. Duplicación visual

Algunas respuestas:

1. Es una buena idea, pero necesita algunos cambios.

R: *Me gusta el aspecto que tiene, pero podríamos pulirla un poco más.*

2. Comprende mi punto de vista?

R: *¿Ve lo que quiero decir?*

3. Tenemos un producto estupendo que va a aumentar su productividad.

R: *Lo que voy a mostrarle lo acercará a la visión que usted tiene para su gente.¹⁷*

¹⁷ Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 66



Escribe o di las siguientes ideas usando un lenguaje auditivo:

1. Es una buena idea, pero necesita algunos cambios.
2. ¿Comprende mi punto de vista?
3. Tenemos un producto estupendo que va a aumentar su productividad.
4. Escriba una frase suya que contenga comunicación Auditiva



Ejercicio. Duplicación auditiva

Algunas respuestas:

1. Es una buena idea, pero necesita algunos cambios.

R: *Me gusta como suena, pero necesitamos comentarla más.*

2. Comprende mi punto de vista?

R: *¿Escucha lo que intento decir?*

3. Tenemos un producto estupendo que va a aumentar su productividad.

R: *Ayudamos a crear un entorno productivo en el que todo el mando cante al unísono. ¿Cree que es algo de lo que vale la pena hablar?¹⁸*

¹⁸ Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 68



Escribe o di las siguientes ideas usando un lenguaje kinestésico:

- 1.** Es una buena idea, pero necesita algunos cambios.
- 2.** ¿Comprende mi punto de vista?
- 3.** Tenemos un producto estupendo que va a aumentar su productividad.
- 4.** Escriba una frase suya que contenga comunicación Kinestésica



Ejercicio. Duplicación Kinestésica

Algunas respuestas:

1. Es una buena idea, pero necesita algunos cambios.

R: *La sensación que me da es buena, pero hay que limar algunas esperanzas*

2. Comprende mi punto de vista?

R: *¿Siente mi preocupación respecto a este tema?*

3. Tenemos un producto estupendo que va a aumentar su productividad.

R: *Nuestro producto le dará un buen empujón a la productividad y elevará el listón de lo que la gente puede hacer.¹⁹*

¹⁹ Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 71



EJERCICIO 6

Ejercicio. Identificación de la preferencia de lenguaje

Identifica el lenguaje de las frases siguientes. ¿Son visuales (V), auditivas (A), kinestésicas (K) o digitales (D)?

1. Es un tema demasiado candente. _____
2. Le veo buenas posibilidades a este negocio _____
3. Se han dicho muchas cosas sobre nuestro servicio. _____
4. Escuche atentamente lo que le voy a mostrar. _____
5. ¿Cómo podemos aclarar este asunto? _____
6. Comprendo _____
7. Si se puede decir a sí mismo que lo que ha visto tiene sentido,
entonces habremos tenido éxito. _____
8. Si puede ver cómo esto podría funcionar en su caso, dígalo ahora. _____
9. Cuando te importa lo suficiente como para mandar lo mejor. ²⁰ _____

²⁰ Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 75



Ejercicio. Identificación de la preferencia de lenguaje

Respuestas

Identifica el lenguaje de las frases siguientes. ¿Son visuales (V), auditivas (A), kinestésicas (K) o digitales (D)?

1. Es un tema demasiado candente. **K**
2. Le veo buenas posibilidades a este negocio **V**
3. Se han dicho muchas cosas sobre nuestro servicio. **A**
4. Escuche atentamente lo que le voy a mostrar. **A(V o**
 K*)
5. ¿Cómo podemos aclarar este asunto? **K* A o**
 V
6. Comprendo **D**
7. Si se puede decir a sí mismo que lo que ha visto tiene sentido,
entonces habremos tenido éxito. **A,V,K**
8. Si puede ver cómo esto podría funcionar en su caso, dígalo ahora. **VKA**
9. Cuando te importa lo suficiente como para mandar lo mejor. **K**

*Algunas palabras son vagas y pueden ser clasificadas de varias maneras, dependiendo de tu punto de vista. Intenta evitarlas cuando estés intentando tener la máxima influencia sobre tus oyentes.²¹

²¹ Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 76



EJERCICIO 7

Flexibilidad del lenguaje

Contesta a la pregunta siguiente:

¿Por qué debería comprar tu producto/servicio/idea?

Limita tu vocabulario al lenguaje indicado. Tu primera respuesta será para una persona visual.

VISUAL:

AUDITIVA:

KINESTÉSICA:



Ejercicio. Flexibilidad del lenguaje

Algunas respuestas:

¿Por qué debería a comprar tu producto/servicio/idea?

Visual: *Lo único que necesita es mirar de cerca este producto. Fíjese en lo brillantes que son las terminaciones. Verá q que le presto intención a la maquinaria interna. Déjeme que le muestre...*

Auditivo: *Puedo contarle mis razones. Pero antes quizá quiera oír lo que otras personas dicen sobre nosotros. No lleva mucho tiempo descubrir que estos comentarios suenan verdaderos...*

Kinestésico: *La decisión de comprar está basada a veces en un presentimiento-es una cuestión de confianza-. Pero quiero darle algo más que un presentimiento para que tenga ganas de comprar nuestro producto...²²*

²² Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 78



EJERCICIO 8

Combinación VAK 1

Agrega dos frases adicionales a cada una de las siguientes para obtener una combinación VAK.

1. ¿Te suena bien esto?
2. ¿Dónde debemos mirar a continuación?
3. ¿Sientes que ésta es la dirección que debemos seguir?



Ejercicio. Combinación VAK n°1

Algunas respuestas:

1. ¿Te suena bien esto?

R: *¿Tiene esto buena pinta? ¿Hay algo que no encaja?*

2. ¿Dónde debemos mirar a continuación?

R: *¿Cuáles son los otros asuntos de los que tenemos que hablar? ¿Qué otros temas deberíamos tocar?*

3. ¿Sientes que ésta es la dirección que debemos seguir?

R: *¿Hay algunos temas sobre los cuales deberíamos hablar más? ¿Está el mapa lo suficientemente claro?²³*

²³ Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 86



EJERCICIO 9

Combinación VAK 2

Escribe un corto párrafo para persuadir de algo a alguien usando los tres tipos de lenguaje:

 **NOTA:** Usa palabras cortas que sean claramente visuales, auditivas y kinestésicas. Por ejemplo, emplea “ver”, “oír”, “sentir” o “mirar” en lugar de “examinar”, “investigar”, “aclarar”, o palabras similares que sean demasiado largas o de difícil clasificación (¿es “aclarar” una palabra K, V o ,A? Tu respuesta probablemente depende de tu propia preferencia de lenguaje). Mantén las cosas simples.²⁴

²⁴ Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 88



EJERCICIO 10

Rompiendo la pauta

Usa el mismo tipo de lenguaje que la otra persona y luego guíala hacia uno nuevo.

1. Ahora no puedo verlo.
2. Éste no es un buen momento. Llámeme más tarde.
3. No hago negocios de esta forma.



Ejercicio. Rompiendo la pauta

Ejemplos de respuestas posibles:

1. Ahora no puedo verlo.

R: Antes de ver qué otra hora sería más oportuna, me gustaría decirle...

2. Éste no es un buen momento. Llámeme más tarde.

R: Estupendo. Cuando hablemos en ese momento, me gustaría ayudarle a ver...

3. No hago negocios de esta forma.

R: Puede resultar difícil. Déjeme contarle rápidamente las ventajas...²⁵

²⁵ Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 92



EJERCICIO 11

LOS INDICIOS DE LOS MOVIMIENTOS OCULARES

¿Qué dirías en las siguientes circunstancias?

- 1. Uno de tus clientes afirma: “Tengo un verdadero problema con su última entrega.”**

Justo ANTES de decir esto, movió los ojos hacia arriba y hacia abajo **tu** izquierda.

¿Qué dirías?

¿Horizontal y hacia **tu** derecha?

- 2. Un cliente se queja: “Estoy muy descontento con su servicio.”**

Justo ANTES de decir esto, mueve los ojos hacia abajo y hacia **tu** izquierda. ¿Qué dirías?

¿Hacia arriba y hacia **tu** derecha?

- 3. Un cliente potencial importante dice: “Tiene una dura competencia esta vez”**

Justo ANTES de decir esto, mueve los ojos hacia arriba y hacia **tu** derecha. ¿Qué dirías?

¿Hacia abajo y hacia **tu** derecha?²⁶

²⁶ Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 106



Ejercicio. Indicios oculares

Algunas respuestas:

¿Qué dirías en las siguientes circunstancias?

- 1. Uno de tus clientes afirma: “Tengo un verdadero problema con su última entrega.”**

Justo ANTES de decir esto, movió los ojos hacia arriba y hacia abajo **tu** izquierda.
¿Qué dirías?

R: *¿Qué le habría gustado ver en lugar de eso?* (El cliente estaba viendo algo en su cabeza. Necesita saber de qué se trataba para satisfacer sus expectativas en el futuro.)

- ¿Horizontal y hacia **tu** derecha?

R: *No he escuchado nada. ¿Qué habrá ocurrido? ¿Dijo alguien que algo ha salido mal?* (El cliente está recordando algo específico que escuchó. Puede ser algo sobre algún problema o alguien puede haberle dicho algo. Por ejemplo, puede haberse roto algún objeto en el embarque. En cualquier caso, está recordando palabras o sonidos específicos.)

- 2. Un cliente se queja: “Estoy muy descontento con su servicio.”**

Justo ANTES de decir esto, mueve los ojos hacia abajo y hacia **tu** izquierda. ¿Qué dirías?

R: *Lamento mucho que esté descontento. Hagamos algo al respecto inmediatamente. ¿Qué puedo hacer para resolver este problema?* (Énfasis kinestésico)

- ¿Hacia arriba y hacia **tu** derecha?



R: *Lo siento mucho. Veamos dónde está el problema y yo me encargaré de resolverlo. ¿Qué es lo que vio exactamente que no estaba a la altura de sus expectativas? (El cliente estaba imaginando algo específico. Necesitas concentrarte en eso.)*

3. Un cliente potencial importante dice: “Tiene una dura competencia esta vez”

Justo ANTES de decir esto, mueve los ojos hacia arriba y hacia **tu** derecha. ¿Qué dirías?

R: *Ya ha visto nuestra propuesta. ¿Dónde ve usted exactamente el mayor obstáculo?*

- ¿Hacia abajo y hacia **tu** derecha?

R: *¿Qué le dice su intuición sobre cuál será nuestro mayor obstáculo?*²⁷

²⁷ Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 108



EJERCICIO 12

CREAR ACCIÓN MEDIANTE LAS PALABRAS

Convierte las frases siguientes en órdenes de acción:

1. Espero recibir pronto noticias tuyas.
2. El folleto es para usted.
3. Puede contactar con nosotros en el número 555-3241
4. Esperamos que la asistencia deje de ser un problema.
5. Como siempre, fue un placer hablar nuevamente con usted.
6. Gracias por sus preguntas. Le adjuntamos nuestro folleto...
7. Díganos lo que piensa de la propuesta.
8. Sabemos que puede elegir, y le agradecemos que haya optado por United.²⁸

²⁸ Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 140



Ejercicio. Pautas de compra

1. Espero recibir pronto noticias tuyas.
R: *Espero tener pronto la oportunidad de **conversar con usted.***

2. El folleto es para usted.
R: *Cuando **lea el folleto...***

3. Puede contactar con nosotros en el número 555-3241
R: ***Llame a Rogers S.A.** al número 555-3241 cuando necesite...*

4. Esperamos que la asistencia deje de ser un problema.
R: ***Llegue puntual cada día, y...***

5. Como siempre, fue un placer hablar nuevamente con usted.
R: ***Me gustó conversar con usted y espero volver a hacerlo pronto...***

6. Gracias por sus preguntas. Le adjuntamos nuestro folleto...
R: ***Gracias por llamar a Ajax.** Cuando vea nuestro folleto...*

7. Díganos lo que piensa de la propuesta.

R: *Después de que **lea la propuesta,** hablaremos del próximo paso...*

8. Sabemos que puede elegir, y le agradecemos que haya optado por United.
R: *Sabemos que tiene distintas opciones cuando viaja y estamos muy contentos de que haya decidido **elegir United.**²⁹*

²⁹ Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 141



EJERCICIO 13

Sustituye estos mensajes por frases que generen órdenes de acción:

1. Deja de preocuparte por lo difícil que va a ser.
2. Deja de malgastar tu dinero.
3. No te distraigas
4. Evita las decisiones precipitadas.
5. Espera a que nos volvamos a ver antes de tomar una decisión.³⁰

³⁰ Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 142



Respuestas al Ejercicio 13

Algunas respuestas:

1. Deja de preocuparte por lo difícil que va a ser.

R: *Comienza a hacer una lista de los primeros pasos que te pueden llevar una solución*

2. Deja de malgastar tu dinero.

R: *Ahorra tu dinero para poder...*

3. No te distraigas

R: *Concéntrate en...*

4. Evita las decisiones precipitadas.

R: *Toma tus decisiones, pero reúne antes toda la información...*

5. Espera a que nos volvamos a ver antes de tomar una decisión.

R: *Hasta que nos volvamos a ver, piensa en lo siguiente...³¹*

³¹ Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 143



EJERCICIO 14

INSERTAR UNA ORDEN DE ACCIÓN

Esconde las siguientes órdenes usando frases negativas:

1. Compre Artefactos Aztec.
2. Recomiende esta propuesta.
3. Confíe en mí.
4. Busque una continua mejora³²

³² Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 160



Ejercicio. Prueba del contexto

Algunas respuestas:

1. Compre Artefactos Aztec.

R: *No quiero que compre Artefactos Aztec sin tener en cuenta las siguientes ventajas...*

No compre Artefactos Aztec sólo porque yo lo diga...

2. Recomiende esta propuesta.

R: *No va a recomendar esta propuesta sin disponer de una amplia documentación que lo apoye*

No puede recomendar esta propuesta basándose únicamente en lo que ve aquí...

3. Confíe en mí.

R: *La gente como usted no confía en mí solo porque me ponga un distintivo que diga "consultor". Lo sé muy bien. No espero que confíe en mi hasta que...*

4. Busque una continua mejora

R: *No puede buscar una continua mejora hasta saber exactamente qué está buscando. La gente no se levanta de buenas a primeras una mañana y se dice a sí misma: "Hoy voy a buscar oportunidades para una continua mejora."³³*

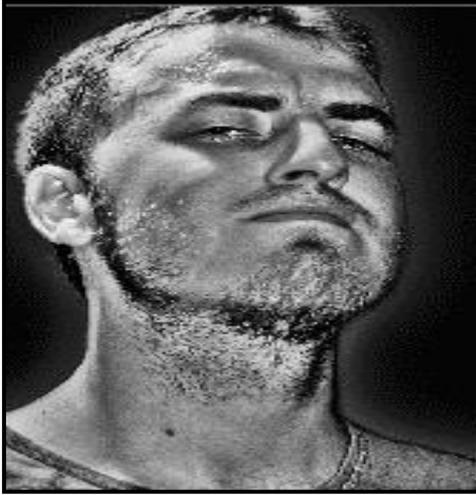
³³ Vender con Pnl Duane Lakin Pág. 161



Significado y mensaje de los gestos y movimientos corporales

CABEZA, CUELLO	
Desplazamiento: -Hacia adelante: -Hacia atrás:	Atención, afecto, agresión. Espera, escepticismo.
Giro: -Hacia el interlocutor: -Alejándose del interlocutor:	Atención, escucha, atenta. Falta de atención.
Inclinación hacia adelante: -Rápida: -Lenta:	-Miedo, rabia, inseguridad. -Sumisión, tristeza, búsqueda.
Inclinación hacia atrás: -Rápida: -Lenta:	-Resistencia -Duda
Inclinación hacia un lado: -Rápida -Lenta	-Interés escéptico. -Incredulidad, vanidad. ³⁴

³⁴ El Lenguaje Corporal Gunther Rebel Pág. 119



Cejas alzadas: arrogancia...



...o incredulidad

OJOS, PÁRPADOS, CEJAS	
<p>Dirección de la mirada:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Recta: -Hacia abajo: -Hacia arriba: -Al vacío: 	<p>Actitud de disposición o interés Concentración, desconexión interna o inseguridad Una escapatoria o introspección en los recuerdos. Perderse con el pensamiento.</p>
<p>Ojos erráticos (con postura correspondiente de la cabeza)</p> <ul style="list-style-type: none"> -De arriba hacia abajo: -De abajo hacia arriba: 	<p>Arrogancia Miedo</p>
<p>Contacto con la mirada:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Largo: -Corto: -Alternamente: -Falta: 	<p>Interés o curiosidad insistente. Timidez o inseguridad. Querer estar en cualquier otro sitio. Concentración, miedo o arrogancia</p>
<p>Párpados:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Muy abiertos: -Normal: -Bajados: -Movimiento frecuente: 	<p>Miedo, sugestión. Actitud de disposición. Atención, aburrimiento o modestia Nerviosismo</p>
<p>Cejas:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Levantadas: -Cerradas: 	<p>Arrogancia, incredulidad o terror Ira ³⁵</p>

³⁵ El Lenguaje Corporal Gunther Rebel Pág. 120



BOCA, LABIOS, LENGUA	
Boca: -Poco abierta sin hablar: -Poco abierta con habla: -Muy abierta sin habla: -Muy abierta con habla:	Sorpresa o querer decir algo. Inseguridad o modestia. Terror o alegría. Fuerte seguridad en uno mismo.
Comisuras de los labios: -Ambos en línea relajada: -Ambas elevadas: -Ambas hacia abajo: -Un lado hacia abajo:	Postura de disposición. Alegría Depresión Desprecio o cinismo.
Labios: -Cerrados sin tensión: -Apretados: -Mordiéndose: -Labio superior levantado: -Labio inferior levantado: -Labio superior sobre el labio inferior o labio inferior sobre el labio superior: -Morderse el labio superior o morderse el labio inferior:	Postura de disposición. Decisión, agresión o concentración. Nerviosismo, reflexión, titubeo. Desprecio Duda Decepción. Timidez, miedo.
Punta de la lengua sobre el labio superior:	Intensa concentración ³⁶

HOMBROS	
Un hombro levantado:	Quisiera preguntar.
Ambos hombros levantados:	Vergüenza, miedo o nerviosismo.
Un hombro caído:	Duda intensa.
Ambos hombros caídos:	Decepción o pusilanimidad.
Un hombro adelantado:	Desafío o defensa.
Los dos hombros adelantados:	Busca ayuda o reserva.

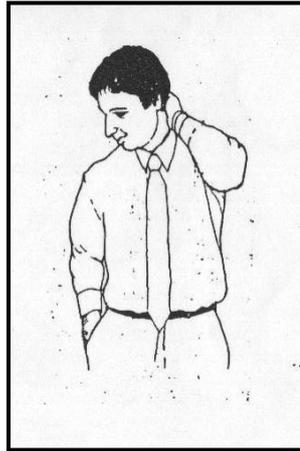
³⁶ El Lenguaje Corporal Gunther Rebel Pág. 121



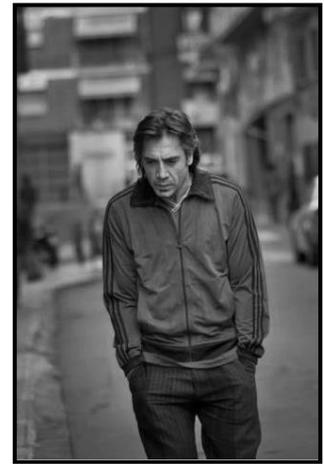
<i>Un hombro retraído:</i>	Evasión o preparación del ataque.
<i>Los dos hombros retraídos:</i>	Pose para imponer.



Quisiera preguntar algo.



Duda intensa.



Decepción



BRAZOS	
<i>Movimiento de los brazos predominantemente extendidos:</i>	Inhibiciones o tensiones
<i>Movimiento de los brazos predominantemente doblados:</i>	Seguridad en sí mismo, dejadez o inseguridad
<i>Gestos amplios con los brazos:</i>	Seguridad en sí mismo o generosidad
<i>Gestos con los brazos poco extendidos:</i>	Inseguridad, modestia, avaricia
<i>Brazos en barrera:</i> -Delante del cuerpo: -En la espalda:	Calms o reserva Miedo o inseguridad
<i>Movimientos de los brazos alejándose del cuerpo:</i>	Franqueza, rechazo, ataque o afecto.
<i>Movimientos de los brazos en dirección hacia el cuerpo:</i>	Intento de protección, inseguridad o presuntuosidad. ³⁷



Movimiento de los brazos predominantemente doblados: seguridad en sí mismo. La expresión de la cara deja entrever, además, un cierto grado de presuntuosidad.

³⁷ El Lenguaje Corporal Gunther Rebel Pág. 124



Mano abierta hacia el cuerpo: Gesto de presuntuosidad

MANOS, DEDOS	
Mano abierta:	
-Hacia el cuerpo:	Gesto de afirmación solemne, presuntuosidad o protección.
-Hacia fuera del cuerpo:	Franqueza, defensa o búsqueda de contacto.
Mano cerrada (puño):	
-Hacia el cuerpo:	Afirmación exagerada, autocastigo.
-Hacia fuera del cuerpo:	Ira, ataque, defensa o denuncia muy intensas.
Ambas manos juntas:	
-Frotándose las:	Presuntuosidad
-Extendidas y juntas:	Concentración o ruego.
-Dobladas:	Seguridad en sí mismo, dejadez.
-Haciendo la “pistola”:	Advertencia, defensa.
-En forma de “tejado inclinado”:	Súplica intensa o incredulidad.
-Manteniendo juntas las yemas de los dedos:	Máxima concentración.
Poses de la mano sobre el cuerpo:	
-Apoyo del puño:	Ira o gesto para imponer.
-Apoyo con la palma de la mano:	Intensa seguridad en sí mismo.
-Haciendo barrera delante del cuerpo:	Sumisión o postura humilde y actitud orante.
-Haciendo barrera detrás del cuerpo:	Apocamiento o arrogancia.
-Haciendo barrera por encima de la línea de la cintura:	Satisfacción
-Haciendo barrera por debajo de la línea de la cintura:	Incomodidad.
Gestos y poses de las manos: ³⁸	

³⁸ El Lenguaje Corporal Gunther Rebel Pág. 126



<p>-Sobre la vestimenta del tronco (manos, dedos enganchados en los tirantes):</p> <p>-En la vestimenta del tronco (manos en el bolsillo de la chaqueta, en la botonera de la camisa):</p> <p>-En la ropa de la mitad inferior del cuerpo (manos convulsivas “pegadas” a la prenda):</p> <p>-En la ropa de la mitad inferior del cuerpo (manos en los bolsillos falda/pantalón):</p> <p>-Abrirse la ropa del tronco:</p> <p>-Abriéndose la ropa de la mitad inferior del cuerpo:</p> <p>-Gesto de la mano de arriba hacia abajo:</p> <p>-Gesto de la mano de abajo hacia arriba:</p>	<p>Hacerse el fuerte, inseguridad.</p> <p>Presuntuosidad</p> <p>Inseguridad</p> <p>Fuerte inseguridad, arrogancia o dejadez.</p> <p>Relajación, bienestar.</p> <p>Fuerte relajación, valoración de la esfera íntima</p> <p>Conciencia de poder</p> <p>Sometimiento</p>
<p>Contactos manos-cabeza:</p> <p>Barbilla</p> <p>-Agarrarla:</p> <p>-Frotarla:</p> <p>-Rascarla:</p> <p>-Apoyarse:</p> <p>-Acariciarse:</p> <p>Boca</p> <p>-Dedo índice:</p> <p>-Mano antes de hablar:</p> <p>-Mano durante el habla:</p> <p>-Mano después del habla:</p> <p>Nariz</p> <p>-Agarrarse:</p> <p>-Frotarse:</p> <p>-Rascarse:</p> <p>Orejas:</p> <p>-Agarrarse:</p> <p>-Frotarse:</p> <p>-Rascarse:</p> <p>Pelos:</p> <p>-Agarrarse:</p> <p>-Frotarse:</p> <p>-Rascarse:</p> <p>Gafas:</p> <p>-Ponérselas lentamente:</p> <p>-Quitárselas lentamente:</p> <p>-Levantárselas lentamente:</p>	<p>Pensativo</p> <p>Pensativo e inseguro.</p> <p>Despierta fuertes dudas.</p> <p>Reflexión pausada o fatiga.</p> <p>Presuntuosidad.</p> <p>Perplejidad o meditación.</p> <p>Pensativo</p> <p>Inseguro</p> <p>Pensativo o con intención de retirar lo dicho.</p> <p>Concentración o perplejidad.</p> <p>Tener dudas.</p> <p>Nerviosismo</p> <p>Encontrarse a sí mismo en falta.</p> <p>Perplejidad</p> <p>Nerviosismo</p> <p>Está distraído, juguetón.</p> <p>Intimidación propia.</p> <p>Búsqueda de ideas o estar sorprendido.</p> <p>Concentrarse en el asunto.</p> <p>Deseo de dar por terminada la conversación.</p>



<ul style="list-style-type: none"> -Ponérselas rápidamente: -Quitárselas rápidamente: -Levantarlas rápidamente: 	<p>Deseo de introducir una pausa.³⁹ Volver brevemente al asunto. Dar por terminada la conversación con rapidez Interrupción nerviosa.</p>
<p><i>Juguetear con objetos:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> -Con el lapicero: -Con el papel: -Con la silla: -Cambiando continuamente: 	<p>Nerviosismo, ataque o autoprotección. Inseguridad o gesto de importancia. Fuerte inseguridad. Comportamiento evasivo.</p>



Pose de la mano en el cuerpo: fuerte seguridad en sí mismo.



Gestos de la mano en la vestimenta del tronco:



Dedo índice en la boca: signo de perplejidad o reflexión.

³⁹ El Lenguaje Corporal Gunther Rebel Pág. 129



TRONCO	
Torso: -Alzarlo: -Bajarlo: -Inclinarlo hacia adelante: -Inclinarlo hacia atrás: -Inclinarlo hacia un lado: -Giro:	Ademán de imponerse. Timidez Afecto, necesidad imperiosa o querer decir algo. Rechazo, dejadez. Evasión, elusión. Inseguridad, concentración, vanidad o deseo de salir.
Formas mixtas:	
-Inclinar hacia adelante y bajarlo:	Querer decir algo con timidez.

PELVIS	
Posición recta de la pelvis:	Fuerte seguridad en sí mismo o tensión.
Posición desplazada en una dirección: -A la derecha o a la izquierda (pierna de apoyo): -Hacia adelante: -Hacia atrás:	Seguro de sí mismo, relajado. Intimación o ademán de imponer respeto. Timidez, temerosidad o ganas de retirarse
Cadera desplazada en una dirección: -Hacia adelante: -Hacia atrás:	Arrogancia indolente. Preparar un ataque interior o hacer alusión o maniobra de evasión.

PIERNAS	
Separadas, en posición erguida: -Poco abiertas: -Muy abiertas:	Seguridad en sí mismo. Ademán de imponerse
En posición erguida muy juntas:	Tensión, miedo.
Sentado separadas: -Poco abiertas: -Muy abiertas:	Relajado, controlado. Intensamente concentrado.
Sentado, juntas: -Juntas: Cruzadas:	En tensión Convulsivo, inseguro. ⁴⁰

⁴⁰ El Lenguaje Corporal Gunther Rebel Pág. 132



Aquí depende, una vez más, de si la espalda se apoya o no, y de si el tronco se apoya hacia adelante o no.

Formas mixtas:	
Piernas cruzadas: -Muslos separados: -Muslos juntos, puntas de los pies hacia afuera:	Relajación, seguridad en sí mismo Tensión.
De pie hacia el interlocutor: -A corta distancia: -A gran distancia:	Búsqueda de contacto. Muestra de simpatía.
De pie alejándose del interlocutor: -A corta distancia: -A gran distancia:	Deseo de irse. Deseo imperioso de irse.
De pie, una pierna adelantada a la otra:	Seguridad en sí mismo.
De pie, hacia el interlocutor: -Una pierna estirada y cruzada: -Las dos piernas extendidas:	Muestra de simpatía. Relajado.
Sentado, alejándose del interlocutor: -Una pantorrilla hacia atrás: -Ambas pantorrillas hacia atrás: -Pantorrillas cruzadas:	Estar a punto de irse. Rechazo. Fuerte tensión o rechazo.

PIES	
De pie: -En paralelo: -Girados hacia el interior: -Girados hacia el exterior: -Sobre el borde interior: -Sobre el borde exterior: -Sobre las puntillas: -Apoyado sobre el talón:	Atención Inseguridad Seguridad sobre sí mismo. Convulsión Nerviosismo Impaciencia, arrogancia. Se siente muy incómodo.
Sentado: -En paralelo: -Girados hacia el interior: -Girados hacia el exterior: -Sobre el borde interior: -Sobre el borde exterior: -Sobre las puntillas:	Atención Inseguridad Seguridad en sí mismo. Convulsión Nerviosismo Quisiera levantarse.



-Sobre el talón:	Impaciente, tensión.
Tamborilear con los pies:	
-De pie:	Superioridad, impaciencia
-Sentado:	Nerviosismo
Puntas de los pies separadas:	Simpatía relajada.
Talones cruzados:	Está aburrido.

También aquí depende de si la persona apoya la espalda o no, y de si el cuerpo está inclinado hacia adelante o no.

Postura general del cuerpo	
Ademán global del cuerpo al estar de pie, sentado o tumbado:	
-Hacia el interlocutor:	Afectado
-Alejándose del interlocutor:	Rechazo
Formas mixtas:	
-Por ejemplo, tronco hacia el interlocutor, mitad inferior del cuerpo alejándose del interlocutor:	Afecto fingido.
-Por ejemplo, tronco alejándose del interlocutor, mitad inferior del cuerpo hacia el interlocutor: ⁴¹	Rechazo fingido.

⁴¹ El Lenguaje Corporal Gunther Rebel Pág. 137