

CÓMO ANALIZAR A LAS PERSONAS

GUÍA DE PSICOLOGÍA DEL COMPORTAMIENTO HUMANO



Aprende a manejar tus relaciones, detecta el Lenguaje Corporal e influye en cualquier persona a través del arte de la Manipulación, Persuasión y PNL

BRAD WOOD

Cómo analizar a las personas

Guía de Psicología

Aprende a manejar tus relaciones, detecta el lenguaje corporal e influye en cualquier persona a través del arte de la manipulación, persuasión y PNL

Por

Brad Wood

© Copyright 2020 por Brad Wood - Todos los derechos reservados.

El siguiente libro electrónico se reproduce con el objetivo de proporcionar información lo más precisa y fiable posible. Independientemente de ello, la compra de este libro electrónico puede considerarse como un consentimiento al hecho de que tanto el editor como el autor de este libro no son en modo alguno expertos en los temas tratados en él y que cualquier recomendación o sugerencia que se haga aquí es sólo para fines de entretenimiento. Se debe consultar a los profesionales según sea necesario antes de emprender cualquiera de las acciones aquí respaldadas.

Esta declaración es considerada justa y válida tanto por la Asociación Americana de Abogados como por el Comité de la Asociación de Editores y es legalmente vinculante en todo el territorio de los Estados Unidos.

Además, la transmisión, duplicación o reproducción de cualquiera de los siguientes trabajos, incluida la información específica, se considerará un acto ilegal, independientemente de que se realice electrónicamente o en forma impresa. Esto se extiende a la creación de una copia secundaria o terciaria de la obra o una copia registrada y sólo se permite con el consentimiento expreso por escrito del Editor. Se reservan todos los derechos adicionales.

La información que figura en las siguientes páginas se considera en general una exposición veraz y exacta de los hechos y, como tal, toda falta de atención, utilización o uso indebido de la información en cuestión por parte del lector hará que las acciones resultantes queden únicamente bajo su competencia. No hay ningún escenario en el que el editor o el autor original de esta obra pueda ser considerado de alguna manera responsable de cualquier dificultad o daño que pueda ocurrirles después de emprender la información aquí descrita.

Además, la información que figura en las siguientes páginas tiene fines exclusivamente informativos y, por lo tanto, debe considerarse universal. Como corresponde a su naturaleza, se presenta sin garantías sobre su validez prolongada o su calidad provisional. Las marcas comerciales que se mencionan se hacen sin consentimiento escrito y no pueden considerarse en modo alguno como una aprobación del titular de la marca.

Tabla de Contenido

Capítulo 1: Introducción a la psicología humana

Conceptos psicológicos claves

Cinco objetivos principales de la psicología

Teorías psicológicas

El modelo de desarrollo moral de Kohlberg

Mejorando la vida con la psicología

Capítulo 2: Comprensión y análisis de los tipos de personalidad

Teoría de los cuatro temperamentos

Tipo de personalidad: Sanguínea

Tipo de personalidad: Flemática

Tipo de personalidad: Colérica

Tipo de personalidad: Melancólica

Indicador del tipo de personalidad de Myers-Briggs

Capítulo 3: Cómo leer el lenguaje corporal

Comunicación no verbal

Funciones de la comunicación no verbal

Ejemplos de comunicación no verbal

Comunicación kinésica o kinestésica

Comunicación no verbal en diferentes géneros

Gestos emocionales básicos

Gestos de interés romántico

Capítulo 4: ¿Qué hay en un rostro?

Anatomía de las expresiones

Micro expresiones

Microexpresión sorpresa

Microexpresión del miedo

Microexpresión de asco

Microexpresión de la ira

[Microexpresión de la felicidad](#)

[Microexpresión de la tristeza](#)

[Microexpresión de desprecio / odio](#)

[Capítulo 5: Detección de mentiras](#)

[Cómo detectar a un mentiroso](#)

[Cómo detectar una mentira](#)

[Capítulo 6: Fantasmas](#)

[Capítulo 7: Infidelidad](#)

[La etapa del “antes”](#)

[La etapa del “durante”](#)

[La etapa del “después”](#)

[Mecanismos de defensa](#)

[Capítulo 8: Aplicación práctica](#)

[Uso de los tipos de personalidad](#)

[Usando el lenguaje corporal](#)

[Señales de cabeza y cuello](#)

[Diferentes movimientos físicos](#)

[Usando la semántica](#)

[Teorías en la semántica](#)

[Reconociendo los signos de la intimidación psicológica y la infidelidad](#)

[Capítulo 9: Las mejores estrategias secretas para manipular a la gente](#)

[Capítulo 10: Las mejores técnicas para persuadir a la gente](#)

[Comprender cómo el tiempo lo es todo](#)

[Primero hablar de lo que les interesa](#)

[Usar algunas habilidades](#)

[Estrategias](#)

[Capítulo 11: Uso de la PNL para manejar a las personas](#)

Capítulo 1: Introducción a la psicología humana

La psicología es un campo académico y aplicado que implica el estudio del comportamiento, la mente, el pensamiento y las bases neurológicas subconscientes del comportamiento. La psicología también se refiere a la aplicación de tales conocimientos a varias esferas de la actividad humana, incluyendo los problemas de la vida diaria de los individuos y el tratamiento de las enfermedades mentales. Se ocupa en gran medida de los seres humanos, aunque el comportamiento y los procesos mentales de los animales también pueden formar parte de la investigación en la psicología, ya sea como tema por derecho propio (por ejemplo, el conocimiento de los animales y la etología), o de manera algo más controvertida, como las formas de obtener un conocimiento de la psicología humana por medio de la comparación (incluida la psicología comparativa). La psicología se define comúnmente como la ciencia del comportamiento y los procesos mentales.

El comportamiento humano es la respuesta de los individuos o grupos de humanos a los estímulos internos y externos. Se refiere al conjunto de todas las acciones físicas y emociones observables asociadas a los individuos, así como a la raza humana. Mientras que los rasgos específicos de la personalidad y el temperamento de uno pueden ser más consistentes, otros comportamientos cambiarán a medida que uno se mueve desde el nacimiento hasta la edad adulta. Además de estar dictado por la edad y la genética, el comportamiento, impulsado en parte por los pensamientos y sentimientos, es una comprensión de la psique individual, revelando entre otras cosas actitudes y valores. El comportamiento social, un subconjunto del comportamiento humano, estudia la considerable influencia de la interacción social y la cultura. Otras influencias incluyen la ética, el entorno social, la autoridad, la persuasión y la coacción.

El comportamiento de los humanos (incluido el de otros organismos o incluso mecanismos) está dentro de algunos aceptables, y otros, más allá de los límites aceptables. En sociología, el comportamiento en general incluye acciones sin sentido no dirigidas a otras personas, y por lo tanto, todas las acciones humanas básicas. El comportamiento en este sentido general no debe confundirse con el comportamiento social, que es una acción social más avanzada, dirigida específicamente a otras personas. La aceptabilidad del comportamiento depende en gran medida de las normas sociales y está

regulada por varios medios de control social. El comportamiento humano es estudiado por las ciencias sociales, que incluyen: la psicología, la sociología, la economía y la antropología.

Conceptos psicológicos claves

Motivación

La motivación es un concepto importante en la psicología. Proporciona una visión de por qué podemos comportarnos de la manera en que lo hacemos. La motivación es un proceso interno que refleja el deseo de alcanzar ciertos objetivos. La motivación puede dividirse en dos tipos básicos:

Motivación intrínseca

La motivación intrínseca refleja el deseo de hacer algo porque es agradable. Si estamos intrínsecamente motivados, no nos preocuparían las recompensas externas como los elogios o premios. Si estamos intrínsecamente motivados, el disfrute que experimentamos sería suficiente para querer realizar la actividad en el futuro.

Ejemplos

Escribir historias cortas porque realmente disfrutas escribiéndolas, leer un libro de no ficción porque sientes curiosidad por el tema y jugar al ajedrez porque disfrutas del pensamiento esforzado; son algunos ejemplos de motivación intrínseca.

Motivación extrínseca

La motivación extrínseca refleja el deseo de hacer algo debido a las recompensas externas como premios, dinero o elogios. Las personas que están motivadas extrínsecamente pueden no disfrutar de ciertas actividades. Puede que sólo deseen participar en ciertas actividades porque desean recibir alguna recompensa externa.

Ejemplos

Hay muchos ejemplos posibles de motivación extrínseca. El escritor que sólo escribe poemas para ser presentados a concursos de poesía sería un ejemplo de motivación extrínseca. La persona a la que no le gustan las ventas pero que accede a un puesto de ventas porque desea ganar un salario por encima de la media es otro ejemplo de motivación extrínseca.

Un tercer ejemplo de motivación extrínseca es seleccionar una especialidad en la universidad basada en el salario y el prestigio, en lugar del interés personal en la especialidad.

Aprendizaje observacional

El aprendizaje observacional es un tipo de aprendizaje en el que una persona aprende nueva información y comportamientos observando los comportamientos de los demás.

Ejemplos

El aprendizaje observacional es un proceso en el que una persona observa el comportamiento de otra persona y las consecuencias del mismo. Si las consecuencias son positivas, la persona puede imitar el comportamiento. Imagina que quieres ser un cómico. Observas a los cómicos en un evento de micrófono abierto. Esto te permite comprender las declaraciones y comportamientos de las personas que se esfuerzan por ser divertidas.

Perspiciacia

La perspicacia implica adquirir un conocimiento repentino de una posible solución a un problema.

Ejemplo

Imagina que has solicitado muchos trabajos. Tienes unas cuantas entrevistas, pero aún no has recibido una oferta de trabajo. Mientras piensas en tus habilidades, de repente, tienes la idea de que podrías empezar un negocio usando tus habilidades. Esto es un ejemplo de perspicacia. Adquiriste conocimiento de una posible solución al problema de la falta de trabajo. Además, implica pensar en un contexto más amplio cuando se resuelve un problema porque estás considerando el trabajo por cuenta propia además de solicitar un empleo.

Atención selectiva

La atención selectiva es el proceso de centrar la atención en algo.

Ejemplos

- Estás en una fiesta y enfocas tu atención en una conversación; y no prestas atención a otras conversaciones.
- Estás en una cafetería y prestas atención a lo que lees; y no a las conversaciones en la cafetería.

Correlación Ilusoria

Una correlación ilusoria es la creencia de que dos cosas están asociadas cuando no hay una asociación real.

Ejemplos

- Una persona atrapa muchos peces en un lugar de un lago. Después de ese día, la persona cree que el lugar donde pescó muchos peces es un lugar donde hay más peces que en otros lugares del lago. Sin embargo, es posible que en realidad sea sólo un acontecimiento fortuito.
- En vacaciones, una persona viaja a una ciudad que no había visitado antes y algunas personas de allí son groseras con ella. La persona llega a la conclusión de que la gente de esta ciudad es generalmente más grosera que la gente de muchas otras ciudades. Sin embargo, esto puede reflejar sólo eventos aleatorios.

Creatividad

La creatividad es el desarrollo de ideas y productos que son a la vez originales y valiosos.

Es esencial que algo sea original y valioso para ser creativo. Es posible que algo pueda ser muy original pero no valioso. Probablemente no veríamos algo como creativo si no es valioso.

Ejemplos

Ejemplos de creatividad incluyen un científico que desarrolla una teoría para explicar el comportamiento humano, un músico que escribe canciones originales que son disfrutadas por mucha gente y un escritor que escribe un libro que proporciona nuevas ideas para la recaudación de fondos.

Soledad

La soledad es un sentimiento de desconexión social en el que una persona desea tener mejores relaciones sociales. Hay una diferencia entre la soledad y el aislamiento. Uno puede estar solo pero no solitario. La soledad refleja una discrepancia entre la calidad actual de las relaciones sociales y la calidad deseada de las mismas. Si una persona no desea mejorar sus relaciones sociales, entonces no se puede considerar que esté experimentando soledad.

La experiencia de la soledad

Hay muchos posibles sentimientos asociados con la soledad. Mikluciner y Segal (1990) realizaron algunos estudios en los que se pidió a los participantes que describieran una situación en la que sintieran soledad. En su primer estudio, tenían una lista de 40 sentimientos de soledad. Algunos de los sentimientos (con el porcentaje de participantes) incluían la autocompasión (32%), la sensación de que no había nadie que los entendiera (17%), la impotencia (24%), la sensación de ser diferente (20%), el aburrimiento

(14%), y otros los habían rechazado (18%). Estos hallazgos de la investigación sobre la soledad proporcionan una visión sobre la experiencia de la soledad.

Posibles causas de la soledad

Las posibles causas de la soledad pueden ser situacionales (por ejemplo, la falta de apoyo social, mudarse a un nuevo lugar o tener un trabajo que requiera trabajar muchas horas), personales (por ejemplo, timidez o problemas de habilidades sociales) o una combinación de variables situacionales y personales (ser diferente de las personas que te rodean). Mehrabian y Stefl (1995) encontraron que la timidez estaba positivamente correlacionada con la soledad. En otras palabras, una mayor timidez estaba asociada con una mayor soledad. Una posible explicación de este hallazgo es que la timidez causa la soledad. Sin embargo, debido a que este estudio fue correlativo, no podemos sacar conclusiones causales. Hay otras explicaciones posibles. Por ejemplo: Es posible que la timidez esté correlacionada con otras características de la personalidad que causan la soledad, y no existe una relación causal entre la timidez y la soledad.

Stokes (1985) encontró que la soledad estaba negativamente correlacionada con la frecuencia de recibir conductas de apoyo. En otras palabras, una mayor soledad se asociaba con la recepción de menos comportamientos de apoyo.

Es posible que la falta de apoyo social fuera una causa de la soledad. Sin embargo, debido a que el hallazgo es correlativo, hay otras posibles explicaciones para el hallazgo y es posible que la falta de apoyo social no haya sido una causa de la soledad.

Bell (1993) encontró que la soledad emocional estaba negativamente correlacionada con la similitud percibida de los intereses e ideas de uno con sus amigos y conocidos. En otras palabras, las personas que estaban más solas eran más propensas a sentir que sus ideas e intereses no eran compartidos por amigos y conocidos. Debido a que este estudio fue correlativo, no podemos sacar conclusiones causales. Hay varias explicaciones posibles. Por ejemplo: Una explicación es que ser diferente era una causa de la soledad. Otra posible explicación es que estar solo hace que uno perciba que es diferente.

Conformidad

La conformidad refleja un comportamiento que es una respuesta a una presión de grupo percibida.

Ejemplos

- Un miembro de un comité de búsqueda de empleo en una empresa no se opone a la contratación de una persona aunque tenga importantes críticas sobre la contratación de dicha persona. El miembro percibe que todos los demás en el comité de búsqueda son muy positivos acerca de la contratación de la persona. La persona es contratada; sin embargo, es luego despedida por ser poco fiable.
- Una persona de un grupo de discusión de libros evita hacer comentarios groseros en las reuniones de dicho grupo. En el pasado, los comentarios groseros habían hecho que las reuniones fueran desagradables y algunos miembros pensaban en no asistir más a las reuniones. El líder del grupo de discusión de libros sugirió que debería haber reglas sobre el tipo de comentarios en la discusión.

Cinco objetivos principales de la psicología

El estudio de la psicología tiene cinco objetivos básicos:

1. **Describir el comportamiento:** El primer objetivo de la psicología es describir el comportamiento. La descripción implica nombrar y clasificar el comportamiento. Esta descripción se basa en un procedimiento cuidadoso y sistemático en contraste con la descripción al azar del sentido común. La descripción es muy importante ya que aclara qué fenómenos están siendo estudiados. Sólo después de que se describa el comportamiento o el fenómeno claramente, se puede pasar a los otros objetivos.
2. **Entender o explicar el comportamiento:** El segundo objetivo de la psicología es explicar el comportamiento o fenómeno que se describió. Los psicólogos que se preocupan por este objetivo tratan de averiguar por qué se produce tal comportamiento. Se apoyan en las teorías existentes y en su conocimiento para explicar o entender el comportamiento. En algunos casos, si no hay teorías o investigaciones que puedan explicar tal comportamiento, los psicólogos hacen afirmaciones tentativas e intentan probar tales hipótesis.
3. **Predecir el comportamiento:** Otro objetivo importante para los psicólogos es predecir los eventos futuros. Analizando

cuidadosamente la relación entre las diferentes variables, los psicólogos pueden predecir con precisión cuál será la relación en el futuro entre ellas. La predicción ayuda a modificar el comportamiento. Se facilita con la comprensión de la relación.

4. **Controlar o modificar los comportamientos:** El cuarto objetivo de la psicología es controlar, modificar o cambiar el comportamiento existente. Las conductas que necesitan ser corregidas son modificadas con la ayuda de técnicas psicológicas. Sólo los psicólogos que trabajan en la aplicación de la psicología se preocupan por controlar los comportamientos. Los psicólogos que trabajan en la teoría o en la base sólo se preocupan por los tres primeros objetivos de la psicología.
5. **Mejorar:** Los psicólogos no sólo intentan controlar el comportamiento, sino que quieren hacerlo de manera positiva; quieren mejorar la vida de una persona, no empeorarla. Esto, no siempre es así; pero suele ser la intención principal.

Teorías psicológicas

La teoría de Piaget sobre el desarrollo cognitivo

Fue creado por primera vez por el psicólogo suizo del desarrollo Jean Piaget (1896 - 1980). La teoría trata sobre la naturaleza del conocimiento en sí mismo y de cómo los humanos llegan gradualmente a adquirirlo, construirlo y usarlo. La teoría de Piaget se conoce principalmente como una teoría de la etapa de desarrollo. Piaget estaba intrigado por el hecho de que los niños de diferentes edades cometían diferentes tipos de errores al resolver los problemas. También creía que los niños no son como los "pequeños adultos" que pueden saber menos; los niños sólo piensan y hablan de manera diferente. Al pensar que los niños tienen grandes capacidades cognitivas, Piaget ideó cuatro etapas de desarrollo cognitivo diferentes y las agrupó con diferentes edades para ponerlas a prueba. En cada etapa, se dio cuenta de cómo los niños se las arreglaban para desarrollar sus habilidades cognitivas. Por ejemplo: Las palabras, el pensamiento lógico y el uso del razonamiento. Para Piaget, el desarrollo cognitivo era una reorganización progresiva de los procesos mentales resultantes de la maduración biológica y la experiencia ambiental. Creía que los niños construyen una comprensión del mundo que les rodea, experimentan discrepancias entre lo que ya saben y lo que descubren en su entorno, y luego ajustan sus ideas en consecuencia. Además,

Piaget afirmaba que el desarrollo cognitivo está en el centro del organismo humano y que el lenguaje depende del conocimiento y la comprensión adquiridos a través del desarrollo cognitivo. El trabajo anterior de Piaget recibió la mayor atención.

Las aulas centradas en los niños y la "educación abierta" son aplicaciones directas de los puntos de vista de Piaget. A pesar de su enorme éxito, la teoría de Piaget tiene algunas limitaciones que el propio Piaget reconoció. Por ejemplo: La teoría apoya etapas agudas en lugar de un desarrollo continuo (decalaje horizontal y vertical).

Piaget señaló que la realidad es un sistema dinámico de cambio continuo. La realidad se define en referencia a las dos condiciones que definen los sistemas dinámicos. Específicamente, argumentó que la realidad implica transformaciones y estados. Las transformaciones se refieren a todas las formas de cambios que una cosa o persona puede experimentar. Los estados se refieren a las condiciones o las apariencias en que se encuentran las cosas o las personas, entre las transformaciones. Por ejemplo: Puede haber cambios en la forma (como los líquidos, que se remodelan al ser transferidos de un recipiente a otro; o los himnos, que cambian en sus características al envejecer), en el tamaño (como un niño pequeño que no camina y se afina sin caerse; pero después de los 7 años de edad, la anamotía motora sensorial del niño está bien desarrollada y ahora adquiere la habilidad más rápidamente), o en la colocación, o ubicación en el espacio y tiempo (como un niño que se mueve más rápido, o varias personas u objetos que pueden encontrarse en un lugar en un momento dado y en un lugar diferente en otro momento). Así pues, Piaget sostuvo que si la inteligencia humana ha de ser adaptable, debe tener funciones que representen tanto los aspectos transformacionales como los estáticos de la realidad. Propuso que la inteligencia operativa es responsable de la representación y manipulación de los aspectos dinámicos o transformacionales de la realidad, y que la inteligencia figurativa es responsable de la representación de los aspectos estáticos de la realidad.

A través de su estudio del campo de la educación, Piaget se centró en dos procesos que denominó: Asimilación y Acomodación. Para Piaget, la asimilación significa integrar los elementos externos en las estructuras de la vida o entornos; o los que podríamos tener a través de la experiencia. La asimilación es la forma en que los humanos perciben y se adaptan a la nueva información. Es el proceso de adaptar la nueva información a los esquemas cognitivos preexistentes. Esto ocurre cuando los humanos se enfrentan a

información nueva o desconocida y se refieren a la información previamente aprendida para darle sentido. Por el contrario, la acomodación, es el proceso de tomar nueva información del propio entorno y alterar los esquemas preexistentes para encajar en la nueva información. Esto sucede cuando el esquema existente (conocimiento) no funciona y es necesario cambiarlo para hacer frente a un nuevo objeto o situación. La acomodación es imperativa porque es la forma en que la gente continuará interpretando los nuevos conceptos, esquemas, marcos y más. Piaget creía que el cerebro humano ha sido programado a través de la evolución para traer equilibrio; que es lo que creía que en última instancia influye en las estructuras por los procesos internos y externos a través de la asimilación y la acomodación.

Piaget entendía que la asimilación y la acomodación no pueden existir sin el otro. Son dos caras de una moneda. Para asimilar un objeto en un esquema mental existente, primero hay que tener en cuenta o acomodarse a las particularidades de este objeto hasta cierto punto. Por ejemplo, para reconocer (asimilar) una manzana como tal, primero hay que centrarse (acomodarse) en el contorno de este objeto. Para ello, es necesario reconocer aproximadamente el tamaño del objeto. El desarrollo aumenta el equilibrio, o sea, el equilibrio entre estas dos funciones. Cuando están en equilibrio entre sí, la asimilación y la acomodación generan esquemas mentales de la inteligencia operativa. Cuando una función domina sobre la otra, generan representaciones que pertenecen a la inteligencia figurativa.

El modelo de desarrollo moral de Kohlberg

Las etapas de desarrollo moral de Lawrence Kohlberg constituyen una adaptación de una teoría psicológica originalmente concebida por el psicólogo suizo Jean Piaget. Kohlberg comenzó a trabajar en este tema mientras era un estudiante graduado en psicología en la Universidad de Chicago en 1958 y amplió la teoría a lo largo de su vida.

La teoría sostiene que el razonamiento moral, la base del comportamiento ético, tiene seis etapas de desarrollo, cada una más adecuada para responder a los dilemas morales que su predecesora. Kohlberg siguió el desarrollo del juicio moral mucho más allá de las edades estudiadas anteriormente por Piaget; quien también afirmó que la lógica y la moralidad se desarrollan a través de etapas constructivas. Ampliando la labor de Piaget, Kohlberg determinó que el proceso de desarrollo moral se ocupaba principalmente de la justicia y que continuaba a lo largo de la vida del individuo; noción que

conducía a un diálogo sobre las implicaciones filosóficas de dicha investigación.

Las seis etapas de desarrollo moral se producen en fases de moralidad pre-convencional, convencional y post-convencional. Para sus estudios, Kohlberg se basó en historias como el dilema de Heinz y se interesó en la forma en que los individuos justificarían sus acciones si se los colocaba en dilemas morales similares. Analizó la forma de razonamiento moral mostrada, en lugar de su conclusión y la clasificó en una de las seis etapas.

Las seis etapas de Kohlberg pueden agruparse generalmente en tres niveles de dos etapas cada uno: pre-convencional, convencional y post-convencional. Siguiendo los requisitos constructivistas de Piaget para un modelo de etapas; como se describe en su teoría del desarrollo cognitivo, es extremadamente raro que se produzca una regresión en las etapas; es decir, que se pierda el uso de las capacidades de las etapas superiores. Las etapas no pueden saltarse; cada una de ellas proporciona una perspectiva nueva y necesaria, más completa y diferenciada que sus predecesoras; pero integrada con ellas.

POSTCONVENTIONAL
MORALITY

STAGE 6

Universal Ethical Principles
[What if everybody did that?]

Heinz: "Human life has supreme
inherent value. I couldn't live
with myself if I let her die."

STAGE 5

Social Contract Orientation
[It's the consensus of thoughtful men.]

Heinz: "Society has a right to insure
its own survival. I couldn't hold my
head up in public if I let her die."

CONVENTIONAL
MORALITY

STAGE 4

Law and Order Orientation
[Do your duty.]

"Saving a human life is more important
than protecting property."

STAGE 3

Good Boy, Nice Girl
[Do it for me.]

"He should do it because he loves his wife."

PRECONVENTIONAL
MORALITY

STAGE 2

Instrumental-Relativist Orientation
[If it feels good, do it.]

"If his wife is nice and pretty, he should do it."

STAGE 1

Punishment and Obedience Orientation
[It's O.K. to do it if you don't get caught.]

"It depends on who he knows on the police force."

Nivel Pre-convencional

El nivel pre-convencional de razonamiento moral es especialmente común en niños y animales, aunque los adultos también pueden exhibir este nivel de razonamiento. Los razonadores de este nivel juzgan la moralidad de una acción por sus consecuencias directas. El nivel pre-convencional consiste en la primera y segunda etapa de desarrollo moral y se ocupa únicamente del “yo” de manera egocéntrica. Un niño con moralidad pre-convencional no ha adoptado o internalizado todavía las convenciones de la sociedad con respecto a lo que está bien o mal, sino que se centra en gran medida en las consecuencias externas que ciertas acciones pueden traer.

En la primera etapa (impulsada por la obediencia y el castigo), los individuos se centran en las consecuencias directas de sus acciones sobre sí mismos. Por ejemplo: Una acción se percibe como moralmente incorrecta porque el autor es castigado. "La última vez que hice eso me dieron una paliza; así que no lo volveré a hacer". Cuanto peor sea el castigo por el acto, más "malo" se percibe el acto. Esto puede dar lugar a la inferencia de que incluso las víctimas inocentes son culpables en proporción a su sufrimiento. Es "egocéntrico", sin reconocer que los puntos de vista de los demás son diferentes a los propios. “Hay deferencia al poder superior o al prestigio”.

Un ejemplo de obediencia y moralidad impulsada por el castigo sería que un niño se negara a hacer algo porque está mal y que las consecuencias pudieran repercutir en el castigo. Por ejemplo: Un compañero de clase de un niño trata de retarlo a faltar a la escuela. El niño aplicaría la obediencia y la moral impulsada por el castigo negándose a faltar a la escuela porque sería castigado.

La etapa dos (impulsada por el interés propio) expresa la posición de "lo que me conviene", en la que el comportamiento correcto se define por lo que el individuo cree que es en su mejor interés, o lo que sea "conveniente"; pero entendido de una manera estrecha que no considera la reputación de uno o las relaciones con grupos de personas. El razonamiento de la segunda etapa muestra un interés limitado en las necesidades de los demás, pero sólo hasta un punto en el que podría favorecer los propios intereses del individuo.

Como resultado, la preocupación por los demás no se basa en la lealtad o el respeto intrínseco, sino en una mentalidad de "tú me rascas la espalda, y yo te rasco la tuya", que se describe comúnmente como “quid pro quo”, un término latino que significa “hacer o dar algo para obtener algo a cambio”. La falta de una perspectiva social en el nivel pre-convencional es bastante diferente del

contrato social (etapa cinco), ya que todas las acciones en esta etapa tienen el propósito de servir a las propias necesidades o intereses del individuo. Para el teórico de la etapa dos, la perspectiva del mundo es a menudo vista como moralmente relativa.

Nivel convencional

El nivel convencional de razonamiento moral es típico de adolescentes y adultos. Razonar de forma convencional es juzgar la moralidad de las acciones comparándolas con las opiniones y expectativas de la sociedad. El nivel convencional consiste en la tercera y cuarta etapa de desarrollo moral. La moral convencional se caracteriza por la aceptación de las convenciones de la sociedad sobre el bien y el mal. En este nivel, un individuo obedece las normas y sigue las normas de la sociedad incluso cuando no hay consecuencias para la obediencia o la desobediencia; sin embargo, la adhesión a las normas y convenciones es algo rígida y la idoneidad o la justicia de una norma rara vez se cuestiona.

En la tercera etapa (buenas intenciones determinadas por el consenso social), el “yo” entra en la sociedad ajustándose a las normas sociales. Los individuos son receptivos a la aprobación o la desaprobación de los demás, ya que refleja los puntos de vista de la sociedad. Tratan de ser un "buen chico" o una "buena chica" para estar a la altura de esas expectativas, habiendo aprendido que ser considerado “bueno” beneficia al “yo”. El razonamiento de la tercera etapa puede juzgar la moralidad de una acción evaluando sus consecuencias en términos de las relaciones de una persona; que ahora comienzan a incluir cosas como el respeto, la gratitud y la "regla de oro". "Quiero ser querido y bien pensado; aparentemente, no ser travieso hace que la gente me quiera". La conformidad con las reglas del rol social de uno aún no se entiende completamente. Las intenciones de los actores juegan un papel más significativo en el razonamiento en esta etapa. Uno puede sentirse más indulgente si piensa que "tienen buenas intenciones".

En la cuarta etapa (impulsada por la autoridad y la obediencia al orden social), es importante obedecer las leyes, los dictados y las convenciones sociales debido a su importancia para mantener una sociedad que funcione. El razonamiento moral en la etapa cuatro está, por lo tanto, más allá de la necesidad de la aprobación individual exhibida en la etapa tres. Un ideal o ideales centrales a menudo prescriben lo que está bien y lo que está mal. Si una persona viola una ley, tal vez todos lo harían; por lo que hay una obligación y un deber de mantener las leyes y normas. Cuando alguien viola

una ley, es moralmente incorrecto. La culpabilidad es; por lo tanto, un factor significativo en esta etapa, ya que separa los dominios malos de los buenos. La mayoría de los miembros activos de la sociedad permanecen en la cuarta etapa, en la que la moralidad sigue estando predominantemente dictada por una fuerza externa.

Nivel post-convencional

El nivel post-convencional, también conocido como nivel de principios; se caracteriza por una creciente toma de conciencia de que los individuos son entidades separadas de la sociedad y que la perspectiva propia del individuo puede tener prioridad sobre la opinión de la sociedad; los individuos pueden desobedecer normas incompatibles con sus propios principios. Los moralistas post-convencionales viven de acuerdo con sus propios principios éticos; principios que suelen incluir derechos humanos tan básicos como la vida, la libertad y la justicia. Las personas que exhiben una moralidad post-convencional consideran que las reglas son mecanismos útiles pero cambiantes. Idealmente, las reglas pueden mantener el orden social general y proteger los derechos humanos. Las reglas no son dictados absolutos que deben ser obedecidos sin cuestionamientos. Debido a que los individuos post-convencionales elevan su propia evaluación moral de una situación por encima de las convenciones sociales; su comportamiento, especialmente en la etapa seis, puede ser confundido con el de aquellos del nivel pre-convencional.

En la etapa cinco (impulsada por el contrato social), se considera que el trabajador tiene diferentes opiniones, derechos y valores. Tales perspectivas deben ser respetadas mutuamente como únicas para cada persona o comunidad. Las leyes son consideradas como contratos sociales más que como edictos rígidos. Las que no promueven el bienestar general deben modificarse cuando sea necesario para satisfacer "el mayor bien para el mayor número de personas". Esto se logra a través de la decisión mayoritaria y el compromiso inevitable. El gobierno democrático se basa ostensiblemente en el razonamiento de la quinta etapa.

En la sexta etapa (impulsada por los principios éticos universales), el razonamiento moral se abstiene en el razonamiento abstracto, utilizando los principios éticos universales. Las leyes son válidas sólo en la medida en que se basan en la justicia; y el compromiso con la justicia conlleva la obligación de desobedecer las leyes injustas. Los derechos legales son innecesarios; ya que los contratos sociales no son esenciales para la acción moral

deontológica. Las decisiones no se toman hipotéticamente de manera condicional sino categóricamente de manera absoluta, como en la filosofía de Immanuel Kant. Esto implica que un individuo imagina lo que haría en el lugar de otro, si creyera lo que esa otra persona imagina que es verdad. El consenso resultante es la acción tomada. De esta manera, la acción nunca es un medio sino el fin en sí mismo; el individuo actúa porque es correcto y no porque evita el castigo. Aunque Kohlberg insistió en que existe la sexta etapa, le resultó difícil identificar a los individuos que operaban consistentemente a ese nivel. El investigador Arthur P. Sullivan, del Touro College; ayudó a respaldar la exactitud de las primeras cinco etapas de Kohlberg mediante el análisis de datos; pero no pudo proporcionar pruebas o estadísticas de la existencia de la sexta etapa de Kohlberg. Por lo tanto, es difícil definirla/reconocerla como una etapa concreta en el desarrollo moral. Kohlberg sugirió que podría haber una séptima etapa (Moralidad trascendental o Moralidad de la Orientación Cósmica) que uniera la religión con el razonamiento moral; sin embargo, las dificultades de Kohlberg para obtener pruebas empíricas, incluso de una sexta etapa, lo llevaron a enfatizar la naturaleza especulativa de su séptima etapa.

Charles Spearman y la Teoría de la inteligencia

Charles Spearman desarrolló su teoría de la inteligencia usando el análisis de factores. Su investigación no sólo lo llevó a desarrollar el concepto del factor G de la Inteligencia General, sino también, el factor S de las capacidades intelectuales específicas. L.L. Thrustone, Howard Gardner y Robert Sternberg también investigaron la estructura de la inteligencia y, al analizar sus datos, concluyeron que un único factor subyacente estaba influyendo en la inteligencia general de los individuos. Spearman fue criticado en 1916 por Godfrey Thomson, quien afirmó que las pruebas no eran tan cruciales como parecían. La investigación moderna sigue ampliando esta teoría mediante la investigación de la ley de Spearman de los rendimientos decrecientes; y añadiendo conceptos conexos a la investigación. En 1994, Charles Spearman había desarrollado un procedimiento estadístico llamado “Análisis de Factores”. En el análisis factorial, se comprueba la correlación de las variables relacionadas entre sí y luego, se evalúa la correlación de los elementos relacionados para encontrar agrupaciones o grupos de las variables. Spearman probó lo bien que las personas se desempeñaban en diversas tareas relacionadas con la inteligencia. Tales tareas incluyeron: distinguir el tono, percibir el peso y los colores, las direcciones y las

matemáticas. Al analizar los datos que recogió, Spearman notó que aquellos que se desempeñaron bien en un área también obtuvieron una puntuación más alta en otras áreas. Con estos datos, Spearman concluyó que debe haber un factor central que influya en nuestras capacidades cognitivas. Spearman lo denominó “Inteligencia General”.

Spearman originalmente inventó el término “Inteligencia General”, o como él lo llamó, “G”, para medir la inteligencia en su teoría. Spearman investigó primero, en un experimento con 24 niños de una escuela de un pequeño pueblo, midiendo tres medidas intelectuales basadas en las clasificaciones de los maestros para abordar la inteligencia y la sensorial como los dos conjuntos de medidas diferentes: Inteligencia escolar, Sentido común A y Sentido común B. Sus resultados mostraron que el promedio “R” entre las medidas intelectuales y sensoriales era de +0,38, la Inteligencia escolar y el Sentido común era de +0,55, y las tres tareas se interrelacionaban a +0,25. Estos datos se observaron en otras poblaciones, incluyendo la escuela secundaria. Spearman propuso que las medidas intelectuales y sensoriales se combinaran como evaluación de la inteligencia general.

G y S

Spearman propuso que su teoría de dos factores tiene dos componentes. La Inteligencia General, conocida también como “G”, influye en el desempeño de todas las tareas mentales, mientras que otro componente influye en las habilidades de una tarea en particular. Para explicar las diferencias en el rendimiento en las diferentes tareas, Spearman planteó la hipótesis de que este otro componente era específico de un cierto aspecto de la inteligencia. Este segundo factor lo denominó “S”, para una habilidad específica. Spearman veía a los individuos con una inteligencia más o menos general; mientras que S, variaba de persona a persona en una tarea. En 1999, el genetista del comportamiento Robert Plomin describió a G diciendo: "G es una de las medidas más fiables y válidas en el dominio del comportamiento y predice importantes resultados sociales como los niveles educativos y ocupacionales mucho mejor que cualquier otro rasgo".

Para visualizar G, imagina un diagrama de Venn con cuatro círculos superpuestos. En medio de los círculos superpuestos, estaría G, que influye en todas las inteligencias específicas; mientras que S, está representada por los cuatro círculos. Aunque se desconoce el número específico de factores S, algunos han sido relativamente aceptados: mecánicos, espaciales, lógicos y aritméticos.

El creciente interés en el debate sobre la estructura de la inteligencia llevó a Spearman a elaborar y argumentar su hipótesis. Afirmó que la G no estaba hecha de una sola habilidad, sino de dos habilidades únicas influenciadas genéricamente que trabajaban juntas. Llamó a estas habilidades "educativas" y "reproductivas". Sugirió que la futura comprensión de la interacción entre estas dos habilidades diferentes cambiaría drásticamente la forma en que se entienden las diferencias individuales y la cognición en la psicología; creando así, la posible base para la sabiduría.

Recientemente se han estudiado pruebas de inteligencia que miden el factor G para reexaminar la ley de Spearman de los rendimientos decrecientes. Este estudio investiga cómo los resultados de la prueba G probablemente disminuirán a medida que la S aumente.

Se ha investigado si los puntajes G se componen de puntajes de Escalas de Habilidad Diferencial o factores S. Con el uso del Análisis Factorial de Confirmación lineal y no lineal, se ha demostrado que el modelo no lineal es el que mejor describe los datos. El modelo no lineal sugiere que a medida que G aumenta, el factor S disminuye el puntaje general y representa incorrectamente la Inteligencia General.

Esta teoría sigue estando muy presente en la psicología moderna de hoy en día. Los investigadores siguen examinándola y recreándola; así como también, continúan con el estudio del factor G. Por ejemplo: Un estudio podría hacer uso de esta teoría y ser comparado con otras medidas de inteligencia similares. Escalas como “La Escala de Inteligencia Wechsler para Niños” ha sido comparada con la G de Spearman, lo que muestra que hay una disminución en la importancia estadística.

La teoría de factores múltiples de Thurstone (p.m.a)

Louis Leon Thurstone (29 de mayo de 1887 - 30 de septiembre de 1955) fue un pionero estadounidense en los campos de la psicometría y la psicofísica. Concibió el enfoque de la medición conocida como “Ley del Juicio Comparativo”, y es reconocida por sus contribuciones al análisis de factores.

Louis Leon Thrustone nació en Chicago, Illinois, de padres inmigrantes suecos. Thurstone recibió originalmente una maestría en ingeniería mecánica de la Universidad de Cornell en 1912. A Thurstone se le ofreció un breve puesto de ayudante en el laboratorio de Thomas Edison. En 1914, después de dos años como instructor de geometría y dibujo en la Universidad de Minnesota, se matriculó como estudiante de posgrado en psicología en la

Universidad de Chicago (Doctorado, 1917). Más tarde, regresó a la Universidad de Chicago (1924-1952) donde enseñó y realizó investigaciones. En 1952, estableció el Laboratorio Psicométrico L.L. Thurstone en la Universidad de Carolina del Norte en Chapel Hill.

Thurstone fue responsable de la media estandarizada y la desviación estándar de las puntuaciones de CI utilizadas hoy en día; a diferencia del sistema de Pruebas de Inteligencia utilizado originalmente por Alfred Binet. También es conocido por el desarrollo de la escala de Thurstone.

El trabajo de Thurstone en el análisis de factores lo llevó a formular un modelo de inteligencia centrado en las "Habilidades Mentales Primarias" (PMA), que eran factores grupales independientes de inteligencia que los diferentes individuos poseían en diversos grados. Se opuso a la noción de una "inteligencia general singular" que se incluía en las puntuaciones de todas las pruebas psicométricas y se expresaba como una "edad mental". En 1935 Thurstone, junto con E. L. Thorndike y J. P. Guilford, fundaron la revista "Psychometrika" y también la "Sociedad de Psicometría". Thurstone se convirtió en el primer presidente de la sociedad en 1936. Las contribuciones de Thurstone a los métodos de análisis factorial han demostrado ser valiosas para establecer y verificar las estructuras factoriales psicométricas posteriores; y han influido en los modelos jerárquicos de inteligencia que se utilizan en pruebas de inteligencia como el WAIS y la moderna prueba de coeficiente intelectual Stanford-Binet.

Las siete habilidades mentales primarias en el modelo de Thurstone eran: La comprensión verbal, la fluidez de las palabras, la facilidad de los números, la visualización espacial, la memoria asociativa, la velocidad perceptiva y el razonamiento.

A pesar de sus contribuciones al análisis de factores, Thurstone (1959, p. 267)

Advirtió: "Cuando un problema está tan involucrado que no se dispone de una formulación racional, entonces, todavía es posible cierta cuantificación mediante los coeficientes de correlación de contingencia y similares. Pero esos procedimientos estadísticos constituyen un reconocimiento de la incapacidad de racionalizar el problema y establecer las funciones que subyacen a los datos. Queremos medir la separación entre las dos opiniones sobre el continuo de actitud y queremos comprobar la validez del continuo asumido mediante su coherencia interna". El enfoque de Thurstone para la medición se denominó "Ley del Juicio Comparativo". Aplicó el enfoque en la

psicofísica, y más tarde, a la medición de los valores psicológicos. La llamada "ley", que puede considerarse como un modelo de medición, implica que los sujetos hacen una comparación entre cada uno de un número de pares de estímulos con respecto a la magnitud de una propiedad, atributo o actitud. Para estimar esos valores de escala, pueden utilizarse métodos basados en el enfoque de la medición.

La Ley de Thurstone de “Malabarismo Comparativo” tiene importantes vínculos con los enfoques modernos de la medición social y psicológica. En particular, el enfoque guarda una estrecha relación conceptual con el modelo de Rasch (Andrich, 1978); aunque Thurstone solía emplear la distribución normal en las aplicaciones de la “Ley del Juicio Comparado”, mientras que el modelo de Rasch era una simple función logística para él. Thurstone anticipó un requisito epistemológico clave de la medición que más tarde articuló Rasch, que es que las ubicaciones de escala relativas deben "trascender" el grupo medido; es decir, las ubicaciones de escala deben ser invariables (o independientes) del grupo particular si las personas son instrumentales para las comparaciones entre los estímulos. Thurstone también articuló lo que denominó “El Criterio de Aditividad para las Diferencias de Escala”, un criterio que debe ser satirizado para obtener mediciones a nivel de intervalo.

La teoría de Cannon-Bard

Walter Bradford Cannon (1871-1945) fue un fisiólogo de la Universidad de Harvard, que es quizás más conocido por su clásico “Tratado sobre la Homeostasis”. Philip Bard (1898-1977) fue un estudiante de doctorado de Cannon, y juntos desarrollaron un modelo de emoción llamado “Teoría de Cannon-Bard”. Cannon era un experimentador que se basaba en estudios de fisiología animal. A través de estos estudios, Cannon y Bard destacaron el papel del cerebro en la generación de respuestas y sentimientos fisiológicos; un papel que es importante en su explicación de la experiencia y producción de emociones.

Una teoría dominante de la emoción en la época de Cannon era la “Teoría de la Emoción” de James-Lange; y Cannon reconoció que para probar esta teoría se requería un examen de la expresión emocional sin retroalimentación visceral aferente. Esto era necesario porque el vínculo entre los cambios viscerales y la retroalimentación necesaria para estimular las manifestaciones cerebrales de una emoción ya no estaría presente. Para ello, Cannon experimentó con la separación de los nervios aferentes de la rama simpática del sistema nervioso autónomo en los gatos. Cannon recopiló sus resultados

experimentales en 1915, luego los refinó y amplió, y finalmente propuso su modelo de emoción como un desafío y una alternativa a la “Teoría de la Emoción” de James-Lange.

La teoría de James-Lange se basa en el reflujo de los impulsos de la periferia para dar cuenta de las experiencias emocionales únicas; impulsos que William James asumió que venían de todas las partes del organismo, incluyendo los músculos, la piel y las vísceras. A las vísceras se les atribuyó un papel importante por parte de James. Las vísceras están compuestas de mucosas y glándulas lisas. Cannon identificó y esbozó los problemas de las vísceras con la noción de la teoría de James-Lange del centro vasomotor como la explicación de la experiencia emocional.

La separación total de las vísceras del sistema nervioso central no altera el comportamiento emocional.

En un experimento, los gatos se mantuvieron vivos y sanos después de que se les quitara completamente su sistema nervioso simpático. La eliminación de este sistema resultó en la abolición de todas las reacciones bajo el control del centro vasomotor, la región que la teoría de James-Lange pretendía ser responsable de las experiencias emocionales; sin embargo, se descubrió que la destrucción de estas funciones tiene poco o ningún efecto en las respuestas emocionales de los animales. Los gatos mostraron los típicos signos de rabia en respuesta a un perro que ladraba y los animales mostraron una completa expresión emocional en todos los órganos que no tenían sus conexiones con el cerebro destruidas.

Los mismos cambios viscerales ocurren en estados emocionales muy diferentes y en estados no emocionales.

El sistema nervioso simpático funciona como una sola unidad. Los cambios viscerales provocados/causados por la acción del sistema nervioso simpático incluyen: Aumento de la frecuencia cardíaca, contracción de las arteriolas, dilatación de los bronquiolos, aumento de los niveles de azúcar en la sangre, sudoración, ensanchamiento de las pupilas y erección de los pelos, y descarga de adrenalina. Estos cambios fisiológicos pueden observarse en cualquier circunstancia, incluso en estados emocionales distinguibles como el miedo y la rabia; así como en situaciones de fiebre, asfixia y exposición a temperaturas frías. Cannon articuló que estas respuestas de las vísceras son demasiado uniformes para ofrecer un medio de distinguir las emociones que tienen diversas cualidades subjetivas. Postuló que si las emociones eran el resultado de los impulsos de las vísceras, podíamos esperar que el miedo, la

rabia, el escalofrío, la asfixia y la fiebre se sintieran de manera similar, lo cual no es el caso.

Cannon resumió la investigación hecha por Bechterev sobre la expresión emocional. En esta investigación se argumentó que la expresión emocional debe ser independiente de la corteza porque la expresión de las emociones no siempre puede ser inhibida o controlada (por ejemplo: reírse por las cosquillas) porque los cambios viscerales ocurren independientemente de nuestro control y porque estas respuestas, que no pueden ser inhibidas, se ven poco después del nacimiento antes de que se desarrolle la gestión cortical. Además, después de que los hemisferios cerebrales fueron removidos de los sujetos de prueba (en animales), las respuestas afectivas correctas podrían ser provocadas con las estimulaciones apropiadas. Estos efectos emocionales dejaron de estar presentes cuando se retiró el tálamo óptico de los animales; por lo tanto, se concluyó que esta región desempeña un papel importante en la expresión de las emociones.

Para apoyar aún más la afirmación de que la expresión emocional resulta de la acción de los centros subcorticales, Cannon y Britton hicieron más investigaciones experimentales con gatos. Los gatos fueron decorticados; y después de un período de recuperación, mostraron espontáneamente los comportamientos característicos de la furia intensa. Esta respuesta, conocida como “rabia fingida”, continuó mostrándose después de la ablación de todas las regiones del cerebro anteriores al diencefalo. Sin embargo, una vez que se eliminó la porción posterior inferior de la región talámica, la muestra de rabia simulada de los gatos disminuyó. Sobre la base de este hallazgo, se llegó a la conclusión de que el tálamo era una región desde la cual, en ausencia de control cortical, se descargan impulsos que evocan un grado extremo de actividad "emocional", tanto muscular como visceral. Sobre la base de estos hallazgos y observaciones, Cannon afirmó que el tálamo óptico es la región del cerebro responsable de la organización neuronal de las diferentes expresiones emocionales.

Según Cannon, un estímulo externo activa los receptores y esta excitación, inicia impulsos hacia la corteza. Al llegar a la corteza, los impulsos se asocian con procesos condicionados que determinan la dirección de la respuesta siguiente. Es esta respuesta la que estimula los procesos talámicos. Una vez que los procesos talámicos se activan, están listos para descargarse. Las neuronas talámicas se disparan en una combinación especial en una expresión emocional dada. Estas neuronas se descargan de forma precipitada

e intensa. Cannon escribió que dentro y cerca del tálamo, las neuronas responsables de una expresión emocional se encuentran cerca del relé en el camino sensorial de la periferia a la víscera y cuando estas neuronas disparan en una combinación especial, inervan los músculos y las vísceras, y excitan los caminos aferentes a la corteza por conexión directa o irradiación.

El componente clave de la “Teoría de Cannon-Bard” es que cuando se produce la descarga talámica, los cambios corporales ocurren casi simultáneamente con la experiencia emocional. Los cambios corporales y la experiencia emocional ocurren por separado e independientemente uno del otro; la excitación fisiológica no tiene por qué preceder a la expresión o la experiencia emocional. La teoría afirma que la región talámica es la zona del cerebro responsable de las respuestas emocionales a los estímulos experimentados.

La teoría psicoanalítica (Freud)

La teoría psicoanalítica es la teoría de la organización de la personalidad y la dinámica del desarrollo de la personalidad que guía el psicoanálisis; un método clínico para tratar la psicopatología. Expuesta por primera vez por Sigmund Freud a finales del siglo XIX, la teoría psicoanalítica ha sido objeto de muchos refinamientos desde su trabajo. La teoría psicoanalítica alcanzó su plena prominencia en el último tercio del siglo XX como parte del flujo del discurso crítico sobre los tratamientos psicológicos después del decenio de 1960, mucho después de la muerte de Freud en 1939. Freud dejó de analizar el cerebro y sus estudios fisiológicos y se centró en el estudio de la mente y los atributos psicológicos relacionados que la componen; así como en el tratamiento mediante la libre asociación y el fenómeno de la transferencia. Su estudio hizo hincapié en el reconocimiento de los acontecimientos de la infancia que podrían influir en el funcionamiento mental de los adultos. Su examen de los aspectos genéticos y luego de los aspectos del desarrollo dio a la teoría psicoanalítica sus características. A partir de la publicación de “La interpretación de los sueños” en 1899, sus teorías comenzaron a ganar prominencia.

El término "psicoanalítico" antiguamente significaba "relacionado con el análisis de la psique humana", pero, desde la aparición del psicoanálisis como una práctica clínica distinta, el término lo llegó a describir perfectamente. Hoy en día el adjetivo normalmente usado es psicoanalítico.

El psicoanálisis se define en el Diccionario Inglés de Oxford como: “Un método terapéutico, originado por Sigmund Freud, para tratar los trastornos

mentales mediante la investigación de la interacción de elementos conscientes e inconscientes en la mente del paciente y la introducción de miedos y conflictos reprimidos en la mente consciente, utilizando técnicas como la interpretación de los sueños o la libre asociación”. También lo definen como: “Un sistema de teoría psicológica asociado a este método”.

A través del alcance de una mente psicoanalítica, se describe a los seres humanos como “individuos que tienen impulsos sexuales y agresivos”. Los teóricos del psicoanálisis creen que el comportamiento humano es determinístico. Está gobernado por fuerzas irracionales y el inconsciente; así como por impulsos instintivos y biológicos. Debido a esta naturaleza determinista, los teóricos psicoanalíticos no creen en el libre albedrío.

Freud comenzó sus estudios sobre el psicoanálisis en colaboración con el Dr. Josef Breuer, especialmente cuando se trataba del estudio sobre Anna O. La relación entre Freud y Breuer era una mezcla de admiración y competencia, basada en el hecho de que estaban trabajando juntos en el caso de Anna O. y tenían que equilibrar dos ideas diferentes en cuanto a su diagnóstico y tratamiento. Hoy en día, Breuer puede ser considerado el abuelo del psicoanálisis. Anna O. estaba sujeta a perturbaciones tanto físicas como psicológicas, como no poder beber por miedo. Breuer y Freud descubrieron que la hipnosis era una gran ayuda para descubrir más sobre Anna O. y su tratamiento. La investigación y las ideas detrás del estudio sobre Anna O. fueron altamente referenciadas en las conferencias de Freud sobre el origen y desarrollo del psicoanálisis.

Estas observaciones llevaron a Freud a teorizar que los problemas a los que se enfrentan los pacientes histéricos podrían estar asociados con experiencias dolorosas de la infancia que no se pueden recordar. La influencia de estos recuerdos perdidos dio forma a los sentimientos, pensamientos y comportamientos de los pacientes.

Estos estudios contribuyeron al desarrollo de la teoría psicoanalítica.

Sigmund Freud sostenía que la personalidad consiste en tres elementos diferentes: El id, el ego y el superego. El id es el aspecto de la personalidad que es impulsado por impulsos y necesidades internas y básicas. Estas son típicamente instintivas, como el hambre, la sed o el impulso por el sexo. El id actúa de acuerdo con el principio del placer, en el sentido de que evita el dolor y busca el placer. Debido a la calidad instintiva del id, es impulsivo y a menudo no es consciente de las implicaciones de las acciones. El ego es impulsado por el principio de realidad. El ego trabaja para equilibrar el id y el

superego, tratando de lograr el impulso del id de la manera más realista. Busca racionalizar el instinto del id y complacer los impulsos que benefician al individuo a largo plazo. Ayuda a separar lo que es real de nuestros impulsos; así como a ser realistas en cuanto a los estándares que el superego establece para el individuo. El superego se rige por el principio de moralidad. Actúa en conexión con la moralidad del pensamiento y la acción superior. En lugar de actuar instintivamente como el id, el superego trabaja para actuar de manera socialmente aceptable. Emplea la moralidad, juzgando nuestro sentido de lo correcto e incorrecto y usando la culpa para fomentar un comportamiento socialmente aceptable. El inconsciente es la porción de la mente de la que una persona no es consciente. Freud dijo que es el inconsciente el que expone los verdaderos sentimientos, emociones y pensamientos del individuo. Hay una variedad de técnicas psicoanalíticas utilizadas para acceder y comprender el inconsciente, que van desde métodos como la hipnosis, la libre asociación y el análisis de los sueños. Los sueños nos permiten explorar el inconsciente; según Freud, son: "El camino real al inconsciente". Los sueños se componen de contenido latente y manifiesto. Mientras que el contenido latente es el significado subyacente de un sueño que puede no ser recordado cuando una persona se despierta, el contenido manifiesto es el contenido del sueño que una persona recuerda al despertar y puede ser analizado por un psicólogo psicoanalítico. Explorar y comprender el contenido manifiesto de los sueños puede informar al individuo de los complejos o trastornos que pueden estar bajo la superficie de su personalidad. Los sueños pueden proporcionar un acceso al inconsciente que no es fácilmente accesible.

La visión de Freud sobre el desarrollo de la personalidad (psique) se basó en una "teoría de etapas" porque creía que el progreso se produce a través de etapas; ya que el libido se dirige a diferentes partes del cuerpo. Las diferentes etapas, enumeradas en orden de progresión, son: Oral, anal, fálica (complejo de Edipo), latente y genital. La etapa Genital se logra si las personas satisfacen todas sus necesidades a lo largo de las otras etapas con suficiente energía sexual disponible. Los individuos que no tienen sus necesidades satisfechas en una etapa determinada se fijan, o "se atascan" en esa etapa.

La teoría psicoanalítica es una gran influencia en la filosofía continental y en la estética en particular. Freud es considerado a veces como un filósofo. El psicoanalista Jacques Lacan, y los filósofos Michael Foucault y Jacques Derrida, han escrito extensamente sobre cómo el psicoanálisis informa el

análisis filosófico.

Mejorando la vida con la psicología

Carreras de psicología moderna

Una carrera en psicología podría tomar múltiples trayectorias. Por ejemplo: Una carrera de psicología moderna podría ser completamente basada en la investigación y de cara al público, o, podría ser como consejero familiar que trabaja con personas de todas las edades cada día. Estas son algunas de las carreras comunes que la gente escoge después de haber obtenido su licenciatura en psicología.

Profesores

Una carrera como profesor de psicología puede ser gratificante por dos razones: En primer lugar, los profesores están a menudo a la vanguardia de los nuevos descubrimientos realizados en el campo, asistiendo a conferencias y manteniéndose al día con las nuevas investigaciones. Segundo, los profesores de psicología a menudo citan la alegría de formar mentes jóvenes y curiosas como uno de los aspectos más gratificantes de su trabajo.

Trabajar en los hospitales

Los psicólogos licenciados suelen trabajar en hospitales o clínicas donde pueden utilizar sus conocimientos para ayudar a las personas que sufren traumas psicológicos de algún tipo. Puede ser en un hospital infantil, en una clínica de rehabilitación o en cualquier otro establecimiento de salud.

Agencias gubernamentales

Todo tipo de agencias gubernamentales emplean psicólogos. Algunos de los principales trabajos de psicología del gobierno incluyen: Consejeros correccionales, psicólogos militares, perfiladores de criminales y consejeros veteranos.

Trabajar en las escuelas

Los psicólogos también suelen trabajar en las escuelas, donde su experiencia puede utilizarse para ayudar a los estudiantes que se enfrentan a cualquier tipo de dificultad emocional, de comportamiento o de aprendizaje que puedan estar afectando a su educación. Los trabajos de psicología en las escuelas pueden ser en primaria, secundaria o incluso en los campus universitarios.

Negocios

Las grandes empresas suelen consultar a los psicólogos para entender mejor cosas como las prácticas y hábitos de su clientela. En otros lugares, las empresas pueden recurrir a la psicología de la organización industrial para

aumentar la productividad mejorando la organización y la estructura del lugar de trabajo y, perfeccionando al mismo tiempo, la capacitación y los procesos de selección de los empleados.

El estudio de la psicología está tan difundido hoy en día que se reconocen ampliamente las diferentes subdisciplinas o ramas de la psicología y se aprovechan con frecuencia en una serie de industrias. Algunas subdisciplinas de la psicología incluyen:

- **Familiar** - La psicología familiar, a veces conocida como terapia familiar, se centra en los sistemas interpersonales que se encuentran en la familia.
- **Deportes** - La psicología deportiva se centra en cómo los factores psicológicos pueden afectar el rendimiento de un atleta.
- **Negocios** - La psicología de los negocios se centra en la eficacia de un lugar de trabajo u organización a través del estudio de las personas y el comportamiento general en el lugar de trabajo.
- **Medios de comunicación** - La psicología de los medios de comunicación se centra en la compleja relación entre los medios de comunicación y su efecto en el comportamiento humano.
- **Forense** - La psicología forense es la práctica que consiste en estudiar a las personas que participan en el sistema jurídico, como los testigos expertos o los que están siendo investigados por la justicia.

Esencialmente, la psicología ayuda a la gente en gran parte porque puede explicar por qué la gente actúa de la manera en que lo hace. Con este tipo de visión profesional, un psicólogo puede ayudar a las personas a mejorar su toma de decisiones, el manejo del estrés y el comportamiento basado en la comprensión del comportamiento pasado para predecir mejor el comportamiento futuro. Todo esto puede ayudar a la gente a tener una carrera más exitosa, mejores relaciones, más confianza en sí mismos y en general, una mejor comunicación.

Muchas de las principales aplicaciones modernas de la psicología giran en torno a la protección de las personas contra los daños emocionales y físicos; al tiempo que se les proporciona el ancho de banda mental necesario para manejar los síntomas psicológicos que requieren diagnóstico y manejo, que es donde la psicología moderna entra en juego y por lo que es tan importante.

A pesar del estereotipo popular del terapeuta de práctica privada popularizado por los medios de comunicación, los profesionales de la psicología tienen en realidad acceso a una amplia variedad de industrias y campos, desde la educación y la justicia penal hasta la comercialización y la política.

Capítulo 2: Comprensión y análisis de los tipos de personalidad

El tipo de personalidad se refiere a la clasificación psicológica de los diferentes tipos de individuos. Los tipos de personalidad se distinguen a veces de los rasgos de personalidad, y estos últimos, encarnan un grupo más pequeño de tendencias de comportamiento. A veces se dice que los tipos implican diferencias cualitativas entre las personas, mientras que los rasgos pueden ser contruidos como diferencias cuantitativas. Según las teorías de los tipos, por ejemplo, los introvertidos y los extrvertidos son dos categorías de personas fundamentalmente diferentes. Según la teoría de los trait, la introversión y la extraversión forman parte de una dimensión continua, con muchas personas en el medio.

Teoría de los cuatro temperamentos

La teoría de los cuatro temperamentos es una teoría proto-psicológica que sugiere que hay cuatro tipos de personalidad fundamentales: sanguínea, colérica, melancólica y flemática. La mayoría de las formulaciones incluyen la posibilidad de mezclas entre los tipos; donde, los tipos de personalidad de un individuo se superponen y comparten dos o más temperamentos. El médico griego Hipócrates (460-370 a.C.) describió los cuatro temperamentos como parte del antiguo concepto médico del humorismo, que cuatro fluidos corporales afectan a los rasgos de la personalidad humana y a su comportamiento. La ciencia médica moderna no define una relación fija entre las secreciones internas y la personalidad; aunque, algunos sistemas de tipo de personalidad psicológica utilizan categorías similares a los temperamentos griegos.

La teoría del temperamento tiene sus raíces en la antigua teoría del humorismo. Puede haberse originado en la antigua medicina egipcia o en Mesopotamia, pero fue el médico griego Hipócrates (460-370 a.C.) quien la desarrolló en una teoría médica. Creía que ciertos estados de ánimo, emociones y comportamientos humanos eran causados por un exceso o falta de fluidos corporales (llamados "humores"), que clasificó como sangre, bilis amarilla, bilis negra y flema. Galeno (AD 129 - c. 200) desarrolló la primera tipología de temperamento en su disertación "De Temperamentis", y buscó razones fisiológicas para diferentes comportamientos en los humanos. Los

clasificó como calientes/fríos y secos/húmedos; y fueron tomados de los cuatro elementos. También podía haber un "equilibrio" entre las cualidades, dando un total de nueve temperamentos. La palabra "temperamento" en sí misma viene del latín "temperare" que significa "mezclar". En la personalidad ideal, las características complementarias estaban exquisitamente equilibradas entre cálido-frío y seco-húmedo. En cuatro tipos menos ideales, una de las cuatro cualidades dominaba sobre todas las demás. En los cuatro tipos restantes, un par de cualidades dominaba el par complementario (por ejemplo: cálido y húmedo dominaba frío y seco). Estas cuatro últimas eran las categorías temperamentales que Galeno denominó "sanguínea", "colérica", "melancólica" y "flemática" en honor a los humores corporales. Cada una era el resultado del exceso de uno de los humores que producía el desequilibrio en las cualidades emparejadas.

La mayoría de los individuos tienden a tener aspectos de su personalidad que se identifican con cada uno de los cuatro temperamentos; sin embargo, normalmente hay uno o dos temperamentos primarios que se muestran a un nivel significativamente más alto. Un individuo podría ser cualquier combinación de los siguientes cuatro tipos.

Tipo de personalidad: Sanguínea

Las personas con un tipo de personalidad sanguínea tienden a ser vivaces, optimistas, boyantes y despreocupadas. Les encanta la aventura y tienen una tolerancia de alto riesgo.

Los sanguinarios son típicamente pobres para tolerar el aburrimiento y buscarán variedad y entretenimiento. Naturalmente, estas características pueden a veces afectar de forma negativa a sus relaciones románticas y otras. Debido a que este temperamento es propenso a comportamientos de búsqueda de placer, muchas personas con personalidades sanguíneas es probable que luchen contra las adicciones. Sus constantes antojos pueden llevarlos a comer en exceso y a problemas de peso.

Los sanguinarios son muy creativos y pueden llegar a ser fantásticos artistas. También les irá bien si eligen carreras en la industria del entretenimiento. Sus habilidades naturales les servirán bien si eligen trabajos relacionados con:

- El marketing
- Los viajes
- La moda

- La cocina
- Los deportes.

Tipo de personalidad: Flemática

Alguien con una personalidad flemática suele ser una persona sociable. Buscan la armonía interpersonal y las relaciones cercanas, lo que hace que los flemáticos sean cónyuges leales y padres cariñosos. Se esfuerzan por preservar sus relaciones con viejos amigos, familiares lejanos y vecinos.

Las personas con temperamentos flemáticos tienden a evitar los conflictos y siempre tratan de mediar entre los demás para restaurar la paz y la armonía. Les gusta mucho la caridad y ayudar a los demás. Las carreras ideales para quienes tienen personalidad flemática deben estar relacionadas con:

- Enfermería
- Docencia
- Psicología o asesoramiento
- Desarrollo infantil
- Los servicios sociales.

Tipo de personalidad: Colérica

Alguien con un temperamento puramente colérico suele ser una persona orientada a objetivos.

Los coléricos son muy inteligentes, analíticos y lógicos. Extremadamente prácticos y directos, no son necesariamente buenos compañeros o particularmente amigables.

No les gustan las pequeñas charlas y disfrutan de conversaciones profundas y significativas. Prefieren estar solos que en compañía de personas superficiales. Idealmente, quieren pasar tiempo con personas que tengan intereses profesionales similares.

Los trabajos ideales para los coléricos están relacionados con las siguientes industrias:

- Gestión
- Tecnología
- Estadísticas
- Ingeniería

- Programación
- Negocios

Tipo de personalidad: Melancólica

Las personas con personalidades melancólicas aman las tradiciones. Las mujeres cocinan para los hombres; los hombres abren las puertas para las mujeres. Aman a sus familias y amigos y, a diferencia de los sanguinarios, no buscan la novedad y la aventura. Más aún; lo evitan tanto como pueden. Alguien con un temperamento melancólico es poco probable que se case con un extranjero o que deje su patria por otro país.

Las personas melancólicas son muy sociales y buscan contribuir a la comunidad. Siendo extremadamente minuciosos y precisos, son fantásticos gerentes con buenas personalidades. Las carreras perfectas para el tipo de personalidad melancólica deben estar en:

- Gestión
- Contabilidad
- Trabajo social
- Administración

Indicador del tipo de personalidad de Myers-Briggs

El Indicador de Tipo Myers-Briggs (MBTI) es un cuestionario introspectivo de autoinforme que indica las diferentes preferencias psicológicas en cuanto a la forma en que las personas perciben el mundo y toman decisiones.

Las versiones originales del MBTI fueron construidas por las dos norteamericanas, Katharine Cook Briggs y su hija Isabel Briggs Myers. El MBTI se basa en la teoría conceptual propuesta por los suizos.

El MBTI se construyó para poblaciones normales y hace hincapié en el valor de las diferencias que ocurren naturalmente. "El supuesto subyacente del MBTI es que todos tenemos preferencias específicas en la forma de construir nuestras experiencias, y estas preferencias subyacen a nuestros intereses, necesidades, valores y motivación".

Katharine Cook Briggs comenzó su investigación sobre la personalidad en 1917. Al conocer a su futuro yerno, observó marcadas diferencias entre su personalidad y la de otros miembros de la familia. Briggs se embarcó en un proyecto de lectura de biografías y posteriormente desarrolló una tipología en

la que propuso cuatro temperamentos: Meditativo (o reflexivo), espontáneo, ejecutivo y social.

Después de estudiar extensamente el trabajo de Jung, Briggs y su hija extendieron su interés en el comportamiento humano, en esfuerzos para convertir la teoría de los tipos psicológicos en un uso práctico.

La hija de Briggs, Isabel Briggs Myers, se unió a la investigación tipológica de su madre y progresivamente se hizo cargo de ella por completo. Myers se graduó como primera de su clase en el Swarthmore College en 1919 y escribió la novela de misterio "Murder Yet to Come", usando ideas tipológicas en 1929, que ganó el Concurso Nacional de Misterio de Detectives Asesinos de ese año. Sin embargo, ni Myers ni Briggs fueron formalmente educadas en la disciplina de la psicología; y ambas fueron autodidactas en el campo de las pruebas psicométricas. Por lo tanto, Myers fue aprendiz de Edward N. Hay, que era entonces gerente de personal de un gran banco de Filadelfia y comenzó una de las primeras empresas de consultoría de personal con éxito en los Estados Unidos. De Hay, Myers aprendió la construcción rudimentaria de pruebas, puntuación, validación y métodos estadísticos.

Briggs y Myers comenzaron a crear el indicador durante la Segunda Guerra Mundial, tomando como base la creencia de que el conocimiento de las preferencias de personalidad ayudaría a las mujeres que se incorporaban por primera vez a la fuerza de trabajo industrial, a identificar los tipos de trabajos en tiempos de guerra que les resultarían "más cómodos y eficaces". El Manual de Indicadores de Tipo Briggs-Myers fue publicado en 1954. El indicador cambió su nombre por el de "Indicador de tipo Myers-Briggs" en 1956. El trabajo de Myers atrajo la atención de Henry Chauncey, jefe del Servicio de Pruebas Educativas. Bajo estos auspicios, el primer Manual del MBTI se publicó en 1962. El MBTI recibió más apoyo de Donald W. Mackinnon, jefe del Instituto de Personalidad e Investigación Social de la Universidad de California, Berkeley; W. Harold Grant, profesor de la Universidad Estatal de Michigan y de la Universidad de Auburn; y Mary H. McCaulley de la Universidad de Florida. La publicación del MBTI se transfirió a Consulting Psychologists Press en 1975, y se fundó el Centro de Aplicaciones de Tipo Psicológico como laboratorio de investigación.

Después de la muerte de Myers en mayo de 1980, Mary McCaulley actualizó el Manual del MBTI y la segunda edición se publicó en 1985. La tercera edición apareció en 1998.

El Manual del MBTI establece que el indicador "está diseñado para implementar una teoría; por lo tanto, la teoría debe ser entendida para entender el MBTI". Es fundamental para el MBTI la teoría de tipo psicológico que fue desarrollada originalmente por Carl Jung. Él propuso la existencia de dos pares dicotómicos de funciones cognitivas:

- Las funciones "racionales" (juzgar): pensar y sentir
- Las funciones "irracionales" (de percepción): sensación e intuición

Jung creía que para cada persona, cada una de las funciones se expresa principalmente en forma introvertida o extravertida. Basándose en los conceptos originales de Jung; Briggs y Myers desarrollaron su propia teoría de tipo psicológico, descrita a continuación, en la que se basa el MBTI. Sin embargo, aunque el psicólogo Hans Eysenck llamó al MBTI una cuantificación moderadamente exitosa de los principios originales de Jung, como se describe en "Tipos Psicológicos", también dijo, "(El MBTI) Crea 16 tipos de personalidad que se dice que son similares a los conceptos teóricos de Jung. Siempre he encontrado dificultades con esta identificación, que omite la mitad de la teoría de Jung (él tenía 32 tipos, al afirmar que para cada combinación consciente de rasgos, había una inconsciente opuesta). Obviamente, la última mitad de su teoría no admite la medición por cuestionario, pero dejarla fuera y pretender que las escalas miden los conceptos de Jung no es justo para Jung". En cualquier caso, ambos modelos siguen siendo hipotéticos, sin estudios científicos controlados que apoyen el concepto original de la teoría de Jung o la variación de Myers-Briggs.

El modelo tipológico de Jung considera que el tipo psicológico es similar al de la mano derecha o izquierda: Las personas nacen con, o desarrollan, ciertas formas preferidas de percibir y decidir. El MBTI clasifica algunas de estas diferencias psicológicas en cuatro pares opuestos, o "dicotomías", con un resultado de 16 posibles tipos psicológicos. Ninguno de estos tipos es "mejor" o "peor"; sin embargo, Briggs y Myers teorizaron que las personas "prefieren" innatamente una combinación general de diferencias de tipos. Es por esto que las personas tienden a encontrar más difícil utilizar sus preferencias psicológicas opuestas; aunque pueden llegar a ser más competentes (y por lo tanto, flexibles en su comportamiento) con la práctica y el desarrollo.

Los 16 tipos se suelen denominar con una abreviatura de cuatro letras, las cuales, son las iniciales de cada una de sus cuatro tipo de preferencias (excepto en el caso de la intuición, que utiliza la abreviatura "N" para distinguirla de la introversión). Por ejemplo:

ESTJ: extraversión (E), sentir (S), pensar (T), juzgar (J)

INFP: introversión (I), intuición (N), sentimiento (F), percepción (P)

La literatura de Myers-Briggs usa los términos “extraversión” e “introversión” como Jung los usó por primera vez. Extraversión significa literalmente giro hacia afuera e introversión, giro hacia adentro. Estas definiciones específicas difieren un poco del uso popular de las palabras.

Las preferencias por la extraversión y la introversión suelen denominarse "actitudes". Briggs y Myers reconocieron que cada una de las funciones cognitivas puede operar en los mundos externos de la conducta, la acción, las personas y las cosas ("actitud extravertida") o en el mundo interno de las ideas y la reflexión ("actitud introvertida"). La evaluación del MBTI se basa en la preferencia general por una u otra.

Las personas que prefieren la extraversión extraen energía de la acción: tienden a actuar, luego reflexionan y luego actúan más. Si están inactivos, su motivación tiende a disminuir. Para reconstruir su energía, los extravertidos necesitan descansos en el tiempo que pasan reflexionando. Por el contrario, los que prefieren la introversión "gastan" energía a través de la acción: prefieren reflexionar, luego actuar y luego volver a reflexionar. Para reconstruir su energía, los introvertidos necesitan un tiempo de tranquilidad a solas, lejos de la actividad.

El flujo de un extravagante se dirige hacia afuera, hacia las personas y los objetos; mientras que el del introvertido se dirige hacia adentro, hacia los conceptos e ideas.

Los extravertidos se recargan y obtienen su energía pasando tiempo con la gente, mientras que los introvertidos se recargan y obtienen su energía pasando tiempo a solas; consumen su energía a través del proceso opuesto.

La compañía Myers-Briggs, entonces conocida como Consulting Psychologists Press (y más tarde CPP), se convirtió en el editor exclusivo del MBTI en 1975. Lo llaman "La evaluación de personalidad más utilizada en el mundo", con hasta dos millones de evaluaciones administradas anualmente. La Myers-Briggs Company y otros defensores afirman que el indicador cumple o supera la fiabilidad de otros instrumentos psicológicos.

Capítulo 3: Cómo leer el lenguaje corporal

Ya sea en la oficina o con amigos, el lenguaje corporal de la gente que te rodea habla mucho. Se ha sugerido que el lenguaje corporal constituye más del 60% de lo que comunicamos, por lo que aprender a leer las señales no verbales que la gente es una habilidad valiosa. Desde el comportamiento de los ojos hasta la dirección en la que una persona apunta sus pies, el lenguaje corporal revela lo que esa persona está pensando realmente. A continuación, se ofrecen valiosos consejos para aprender a leer el lenguaje corporal y comprender mejor a las personas con las que interactúas.

Estudia los ojos

El comportamiento de los ojos puede ser muy revelador. Cuando te comuniques con alguien, presta atención a si hace contacto visual directo o mira a otro lado. La incapacidad de hacer contacto visual directo puede indicar aburrimiento, desinterés o incluso engaño, especialmente cuando alguien mira a otro lado. Por otra parte, si una persona mira hacia abajo, a menudo indica nerviosismo o sumisión. Para determinar si alguien está respondiendo favorablemente hacia ti, fíjate en sus ojos. Las pupilas se dilatan cuando el esfuerzo cognitivo aumenta, así que si alguien está enfocado en alguien o algo que le gusta, sus pupilas se dilatarán automáticamente. La dilatación de las pupilas puede ser difícil de detectar, pero en las condiciones adecuadas deberías ser capaz de detectarla. El ritmo de parpadeo de una persona también puede decir mucho sobre lo que está pasando internamente. La tasa de parpadeo aumenta cuando las personas están pensando más o están estresadas. En algunos casos, el aumento de la tasa de parpadeo indica que se está mintiendo, especialmente cuando va acompañado de tocarse la cara (sobre todo la boca y los ojos). Echar un vistazo a algo puede sugerir un deseo de esa cosa. Por ejemplo: Si alguien mira la puerta, esto puede indicar un deseo de salir. Mirar a una persona puede indicar un deseo de hablar con ella. Cuando se trata del comportamiento de los ojos, también se sugiere que mirar hacia arriba y a la derecha durante la conversación indica que se ha dicho una mentira, mientras que mirar hacia arriba y a la izquierda indica que la persona está diciendo la verdad. La razón de esto es que las personas miran hacia arriba y a la derecha cuando usan su imaginación para inventar una historia, y miran hacia arriba y a la izquierda cuando están recordando un recuerdo real.

Mirar la cara

Aunque es más probable que la gente controle su expresión facial, puedes captar importantes señales no verbales si prestas mucha atención. Presta especial atención a la boca cuando intentes descifrar el comportamiento no verbal. Una simple técnica de atracción del lenguaje corporal de la sonrisa puede ser un gesto poderoso. Sonreír es una importante señal no verbal que hay que tener en cuenta. Hay diferentes tipos de sonrisas, incluyendo sonrisas genuinas y sonrisas falsas. Una sonrisa genuina abarca toda la cara, mientras que una sonrisa falsa sólo utiliza la boca. Una sonrisa genuina sugiere que la persona es feliz y disfruta de la compañía de las personas que le rodean. Por otro lado una sonrisa falsa se supone que transmite placer o aprobación, pero sugiere que la sonrisa es en realidad otra cosa. Una "media sonrisa" es otro comportamiento facial común que sólo compromete un lado de la boca e indica sarcasmo o incertidumbre. También, puedes notar una ligera mueca que dura menos de un segundo antes de que alguien sonría. Esto sugiere que la persona está escondiendo su insatisfacción detrás de una falsa sonrisa. Los labios apretados y fruncidos también indican disgusto, mientras que una boca relajada indica una actitud relajada y un estado de ánimo positivo. Cubrir la boca o tocar los labios con las manos o los dedos al hablar puede ser un indicador de mentira.

Prestar atención a la proximidad

La proximidad es la distancia entre tú y la otra persona. Presta atención a cuán cerca está alguien de pie o sentado a tu lado para determinar si te ven con buenos ojos. Estar de pie o sentado cerca de alguien es quizás uno de los mejores indicadores de la relación. Por otro lado, si alguien retrocede o se aleja cuando te acercas, esto podría ser una señal de que la conexión no es mutua. Se puede saber mucho sobre el tipo de relación que tienen dos personas con sólo observar la proximidad entre ellas. Ten en cuenta que algunas culturas prefieren una distancia menor o mayor durante la interacción, por lo que la proximidad no siempre es un indicador preciso de la afinidad con alguien.

Mirar si la otra persona se está reflejando

El espejado implica imitar el lenguaje corporal de la otra persona. Cuando interactúes con alguien, comprueba si la persona refleja tu comportamiento. Por ejemplo: Si estás sentado en una mesa con alguien y apoyas un codo en la mesa, espera 10 segundos para ver si la otra persona hace lo mismo. Otro gesto común de reflejo implica tomar un sorbo de una bebida al mismo tiempo. Si alguien imita a tu cuerpo, es una muy buena señal de que está

tratando de establecer una relación contigo. Intenta cambiar la postura de tu cuerpo y mira si la otra persona cambia la suya de forma similar.

Observar el movimiento de la cabeza

La velocidad con la que una persona asiente con la cabeza cuando está hablando indica su paciencia (o la falta de ella). Una inclinación de cabeza lenta indica que la persona está interesada en lo que dices y quiere que sigas hablando. Una inclinación de cabeza rápida indica que la persona ha escuchado lo suficiente y quiere que termines de hablar o que le des un turno para hablar. Inclinar la cabeza de lado durante la conversación puede ser una señal de interés en lo que la otra persona está hablando. Inclinar la cabeza hacia atrás puede ser una señal de sospecha o incertidumbre. La gente también señala con la cabeza o la cara a las personas que les interesan o con las que comparten una afinidad. En grupos y reuniones, puedes saber quiénes son las personas con poder en base a la frecuencia con que la gente los mira. Por otro lado, las personas menos significativas son miradas con menos frecuencia.

Mirar los pies de la otra persona

Una parte del cuerpo en la que la gente a menudo "pierde" importantes señales no verbales es en los pies. La razón por la que las personas comunican involuntariamente mensajes no verbales a través de los pies es porque suelen estar tan centrados en controlar sus expresiones faciales y la posición de la parte superior del cuerpo que se revelan importantes pistas a través de los pies. Al estar de pie o sentada, una persona generalmente apunta sus pies en la dirección que quiere ir. Así que, si notas que los pies de alguien están apuntando en tu dirección, esto puede ser un buen indicio de que tienen una opinión favorable de ti. Esto se aplica a la interacción de uno a uno y a la interacción de grupo. De hecho, se puede decir mucho sobre la dinámica de grupo con sólo estudiar el lenguaje corporal de las personas involucradas, en particular, en qué dirección apuntan sus pies. Además, si alguien parece estar conversando contigo, pero sus pies apuntan hacia otra persona, es probable que prefiera hablar con esa persona (independientemente de que las señales de la parte superior del cuerpo sugieran lo contrario).

Estar atento a las señales de las manos

Al igual que los pies, las manos dejan escapar importantes señales no verbales cuando se mira un lenguaje corporal. Este es un consejo importante cuando se lee el lenguaje corporal, así que presta mucha atención a la siguiente parte. Observa las manos de lenguaje corporal en los bolsillos

cuando esté de pie. Busca señales de manos particulares, como que la otra persona ponga sus manos en los bolsillos o la mano en la cabeza. Esto puede indicar cualquier cosa, desde nerviosismo hasta un engaño total. Señalar inconscientemente con gestos con las manos también puede decir mucho. Al hacer gestos con las manos, una persona señalará en la dirección general de la persona con la que comparte una afinidad (estas señales no verbales son especialmente importantes de observar durante las reuniones y cuando se interactúa en grupos). Apoyar la cabeza con la mano apoyando el codo en la mesa puede indicar que la persona está escuchando y mantiene la cabeza quieta para poder concentrarse. Apoyar la cabeza con ambos codos sobre la mesa, por otra parte, puede indicar aburrimiento. Cuando una persona sostiene un objeto entre ella y la persona con la que está interactuando, esto sirve como una barrera que está destinada a bloquear a la otra persona. Por ejemplo: Si dos personas están hablando y una de ellas sostiene un bloc de papel frente a ella, esto se considera un acto de bloqueo en la comunicación no verbal.

Examinar la posición de los brazos

Piensa en los brazos de una persona como la puerta de entrada al cuerpo y al “yo”. Si una persona cruza sus brazos mientras interactúa contigo, generalmente se ve como un gesto de defensa y bloqueo. Los brazos cruzados también pueden indicar ansiedad, vulnerabilidad o una mente cerrada. Si los brazos cruzados van acompañados de una sonrisa genuina y una postura relajada en general, entonces puede indicar una actitud confiada y relajada. Cuando alguien pone sus manos en sus caderas, se usa típicamente para ejercer algo y es usado por los hombres más a menudo que las mujeres. Los consejos anteriores pueden darte una idea de los verdaderos motivos del comportamiento de las personas, pero no es infalible. Cuando analices el lenguaje corporal, ten en cuenta que estas técnicas no se aplicarán a todas las personas el 100% de las veces. Ciertos factores como la cultura y los hábitos generales de lenguaje corporal de una persona deben ser tomados en cuenta para decodificar con precisión las señales no verbales. Conviértete en un comunicador seguro, elocuente y efectivo obteniendo un título en el Fremont College.

Comunicación no verbal

La comunicación no verbal es un medio de comunicación muy poderoso que implica el envío y la recepción de mensajes a través de cualquiera de los

canales de los sentidos humanos, sin utilizar el lenguaje. Los mensajes pueden ocurrir a nivel consciente o inconsciente y pueden ser intencionales o no. Generalmente, no se limitan a manifestaciones visuales. Algunas formas de comunicación no verbal incluyen: Los gestos, las expresiones faciales, el contacto visual, la postura, la temperatura corporal, el movimiento, el tiempo y el espacio personal. Se dice que la comunicación no verbal comprende aproximadamente dos tercios de toda la comunicación entre personas y grupos.

La CNV se puede comunicar a través de los gestos y el tacto (comunicación háptica), por el lenguaje corporal o la postura y, por la expresión facial y el contacto visual. La CNV también puede ser comunicada a través de: La ropa, los peinados, la arquitectura, los símbolos y la infografía. El habla contiene elementos no verbales conocidos como para lenguaje. Entre ellos está: La calidad de la voz, la emoción y el estilo del habla; así como rasgos prosódicos como el ritmo, la entonación y la tensión. Así mismo, los textos escritos tienen los siguientes elementos no verbales: El estilo de escritura, la disposición espacial de las palabras y el uso de emoticones.

Sin embargo, gran parte del estudio de la comunicación no verbal se ha centrado en la interacción cara a cara, donde puede clasificarse en tres áreas principales: Las condiciones ambientales en las que tiene lugar la comunicación, las características físicas de los comunicadores y el comportamiento de los comunicadores durante la interacción.

Los estudiosos en este campo suelen utilizar un sentido estricto del término "verbal", que significa "relacionado con las palabras", y no utilizan "comunicación verbal" como sinónimo de comunicación real o hablada. Así pues, los sonidos vocales que no se consideran palabras, como un gruñido o el canto de una nota sin palabras, no son verbales. El lenguaje de signos y la escritura se entienden generalmente como formas de comunicación verbal, ya que ambos utilizan palabras, aunque, al igual que el habla, ambos pueden contener elementos paralingüísticos y a menudo, se producen junto con mensajes no verbales. La comunicación no verbal puede producirse a través de cualquier canal sensorial: Vista, sonido, olfato, tacto o gusto. La CNV es importante cuando hablamos (o escuchamos) porque nuestra atención se centra en las palabras más que en el lenguaje corporal. Pero nuestro juicio incluye ambos. Una audiencia está procesando simultáneamente pistas verbales y no verbales. “Los movimientos corporales no suelen ser positivos o negativos en sí mismos, sino que la situación y el mensaje determinarán la

valoración". (Givens, 2000, p.4)

Funciones de la comunicación no verbal

Mientras que el lenguaje verbal se utiliza para comunicar información sobre acontecimientos externos, la comunicación no verbal puede servir para establecer y mantener relaciones interpersonales. Específicamente, el comportamiento no verbal en la comunicación humana ha sido identificado para servir las siguientes funciones:

- Expresar emociones
- Presentar la personalidad de uno
- Transmitir actitudes
- Acompañar y facilitar el habla en la gestión de las señales de interacción entre individuos y grupos
- Perpetuar rituales como el saludo y la despedida

Ejemplos de comunicación no verbal

Háptica

Un ejemplo de comunicación no verbal implica: Tocar, besar, dar palmadas en los hombros, rascar, dar palmadas en la espalda y muchas más manifestaciones que difieren enormemente en su interpretación en las distintas culturas. En los Estados Unidos, estrechar la mano es la forma más apropiada de saludo cuando se conoce a alguien por primera vez. Sin embargo, en Japón, tocar a un conocido y darle la mano se consideraría bastante grosero, por lo que se les anima a saludarse con una reverencia.

Cronemias

Otro ejemplo de comunicación no verbal se refiere a la percepción del tiempo y a la forma en que el tiempo se utiliza para definir las identidades. La forma en que las personas estructuran su tiempo y reaccionan al tiempo es una potente herramienta de comunicación. La velocidad a la que habla una persona, el tiempo que alguien está dispuesto a escuchar a alguien, la disposición a esperar y el momento de las acciones son ejemplos de cómo el tiempo puede ser percibido de manera diferente por las personas o culturas. Por ejemplo: Los estadounidenses siempre parecen tener prisa, corriendo a algún lugar para llegar a tiempo; mientras que, las personas de los países insulares están acostumbradas a tomarse su tiempo y casi nunca tienen prisa.

Comunicación kinésica o kinestésica

Esto tiene que ver con los movimientos musculares o corporales. Por ejemplo: Asentimientos de cabeza, expresiones faciales, gestos con las manos y contacto visual. Estos movimientos son muy ricos en contenido de mensajes. La postura corporal de una persona puede utilizarse para indicar el nivel de interés o participación, así como la actitud hacia otra persona.

Gestos

Los gestos; como girar los ojos, las ondas de la mano y los encogimientos de hombros son en gran medida universales en su interpretación, mientras que otros gestos son muy específicos de la cultura. El contacto visual y sus diversos aspectos como la duración, la frecuencia, la dilatación de la pupila y el parpadeo son todos signos que proporcionan información emocional y social importante.

Espacio físico

Esto implica el espacio, la distancia, el territorio y la duración; además de la forma en que las personas perciben y utilizan el espacio físico que les rodea. Una vez más, las interpretaciones de estos varían de una cultura a otra.

El espacio personal para el americano cubre dos pies alrededor de la persona mientras que para el latinoamericano, estar a un pie de distancia de otra persona es bastante cómodo y tocar o dar golpecitos a extraños en el hombro es bastante común; algo que los americanos encontrarían bastante ofensivo y considerarían una intrusión.

Paralengua

Aunque es un medio de comunicación vocal, no incluye palabras y; por lo tanto, sigue siendo considerado parte de la comunicación no verbal. En el paralenguaje se incluyen: Murmullos, jadeos, suspiros, e incluso la calidad de la voz, el tono y la entonación.

Otros ejemplos de comunicación no verbal son los artefactos, tales como: El peinado, la ropa la arquitectura y el entorno en el que tiene lugar la comunicación.

Textos escritos

Esto también tiene aspectos no verbales como la disposición espacial de las palabras y el estilo de escritura.

Comunicación no verbal en diferentes géneros

También se ha observado que dependiendo del género, existen diferencias en

el uso e interpretación de la comunicación no verbal. Se ha documentado que las mujeres son más hábiles que los hombres para codificar y descifrar las señales no verbales cuando la gente dice la verdad. Sin embargo, cuando la gente está diciendo una mentira, los hombres son más eficientes en la interpretación de las claves no verbales y en la detección de la mentira. Una posible explicación para esta diferencia de género es la división del trabajo que la sociedad ha ejercido en los dos sexos.

Gestos emocionales básicos

El lenguaje es sólo la mitad de la historia de la comunicación. Gran parte de nuestra comunicación se encarna en nuestra interacción con el mundo a través de la mirada y el gesto, y nuestra interpretación de nuestra situación en términos de emociones experimentadas y reconocidas. Debemos prestar mucha atención a la comunicación de las emociones a través de la coloración de nuestro discurso y la vivificación de nuestra cara con una expresión adecuada. Además, también debemos ser sensibles a las claves deícticas e interpretativas que se transmiten a través de nuestra mirada, las expresiones faciales, los movimientos de las manos y el lenguaje corporal.

Un gesto es un movimiento corporal no vocal destinado a expresar un significado. Puede ser articulado con las manos, los brazos o el pecho; y también, incluye movimientos de la cabeza, la cara y los ojos, como guiñar, asentir con la cabeza o girar los ojos. Según Ottenheimer (2007): “La frontera entre el lenguaje y los gestos, o la comunicación verbal y no verbal, puede ser difícil de identificar”.

Los psicólogos Paul Ekman y Wallace Friesen sugirieron que los gestos podían clasificarse en cinco tipos: Emblemas, ilustradores, pantallas de afecto, reguladores y adaptadores.

Los emblemas son gestos con traducciones verbales directas, como una “ola” de despedida. Los ilustradores son gestos que representan lo que se dice verbalmente, como girar un volante imaginario mientras se habla de la conducción. Una pantalla de afecto es un gesto que transmite emociones, como una sonrisa. Los reguladores son gestos que controlan la interacción. Por último, un adaptador es un gesto que facilita la liberación de la tensión corporal, como mover rápidamente la pierna.

Los gestos también pueden ser categorizados como independientes o relacionados con el habla. Los gestos independientes del habla dependen de una interpretación culturalmente aceptada y tienen una traducción verbal

directa. Un saludo con la mano o un signo de paz son ejemplos de gestos independientes del habla. Los gestos relacionados con el habla se utilizan en paralelo con el discurso verbal; esta forma de comunicación no verbal se utiliza para enfatizar el mensaje que se está comunicando. Los gestos relacionados con el habla tienen como objetivo proporcionar información complementaria a un mensaje verbal, como señalar un objeto de discusión. Gestos como el Mudra (sánscrito) codifican información sofisticada accesible a los iniciados que conocen la sutileza de los elementos codificados en su tradición.

Gestos de interés romántico

Una caricia dada en el momento justo abarca la mayor de nuestras emociones humanas. Por lo tanto, es importante saber cómo acariciar y ser acariciado, para halagar y besar a nuestro ser querido. ¿Cuántas veces hemos pasado por alto esos maravillosos momentos de ternura? Incluyen los siguientes actos:

Tomar de la mano

A los amantes les encanta sentir la piel del otro en sus manos mientras caminan por la calle o cuando quieren sentirse como si fueran un solo ser. Entrelazar los dedos expresa la pasión y la ternura que cada uno siente hacia el otro.

Acariciar las mejillas o la cara

Este gesto expresa la estabilidad de la relación y la sensación de que tu pareja se siente apasionadamente atraída por ti.

Decir un halago sincero

Puede ser un lindo comienzo como "Te ves sexy en ese vestido", "Tus ojos están más hermosos que nunca" o "Estás tan hermosa como la primera vez que te vi". El halago provoca autoestima en tu pareja y es algo que debes practicar todos los días de tu vida amorosa.

Dar una palmadita en el muslo

Es una forma de decir "te deseo" y tanto hombres como mujeres recibirán el gesto con placer y alegría. También es un gesto espontáneo entre las parejas para decir: "Eres sexy y eres mío".

Jugar con el cabello de tu amante

Ambos sexos juegan con el cabello de su amante para expresar ternura e interés en su pareja.

Mirar a tu amante

Puedes acariciar a tu amante con los ojos y perderte en la otra persona. Esta

forma de expresar el amor es el mejor tipo de lenguaje corporal que podemos ofrecer como un regalo de afirmación. Ambos compañeros disfrutan cuando se miran a los ojos cuando es el momento de expresar algo. Este aparentemente pequeño detalle es capaz de derretir a cualquiera con amor.

Besar

Hay tantos tipos de besos como necesidades para expresar sentimientos de pasión, ternura y sensualidad. Un beso dado con verdadera ternura es un gesto amoroso y refrescante que es perfecto a cualquier hora del día.

Abrazar

Los abrazos proporcionan una gran cantidad de beneficios. Borran el sentimiento de soledad. Ayudan a calmar los miedos. Abren la puerta a sensaciones y estímulos amorosos. Aumentan el autoestima. Ralentizan el envejecimiento, ayudan a reducir la ansiedad y son tan gratificantes que, de hecho, puede que tengas ganas de salir corriendo a abrazar a tu marido en este momento.

Enviar correos electrónicos o dejar pequeñas notas

Envía un beso o di "te amo". Un rápido e-mail o una nota con un tiro que exprese tus sentimientos, le hace saber a tu pareja lo mucho que significa para ti. No necesitas palabras complicadas; sólo expresa tus sentimientos.

Capítulo 4: ¿Qué hay en un rostro?

Al navegar por el mundo social, los humanos dependen de la información transmitida en los rostros. Los rostros nos ayudan a identificar a las personas que conocemos frente a las que no conocemos y a determinar a quién podemos acercarnos con seguridad y a quién debemos evitar” (McArthur y Baron, 1983). Los rostros también aclaran información demográfica básica, como la edad, el sexo y el origen étnico presunto. El valor adaptativo de los rostros es evidente en la capacidad de un niño de imitar las expresiones faciales apenas unas horas después del nacimiento (Meltzoff y Moore, 1983); así como en nuestra tendencia reflexiva a percibir patrones similares a los de los rostros en estímulos aleatorios (es decir, pareidolia facial) (Liu et al., 2014)

Las primeras investigaciones sobre los rostros, especialmente el significado evolutivo de la emoción, se remontan a Darwin (1872) y James (1890). Darwin postuló que las expresiones faciales son innatas y sirven para un propósito funcional y de adaptación. Las investigaciones de Ekman y Friesen (1971) apoyaron esta afirmación, demostrando que los humanos de diferentes culturas perciben categorías emocionales similares. Las perspectivas que conceptualizan la evolución de los rostros expresivos, sugieren que la percepción social es nuestra herramienta para interactuar con seguridad con nuestro entorno. Según la perspectiva ecológica de Gibson (1979) y Reed (1996), las expresiones faciales nos guían para tomar una acción social apropiada. Debido a que las expresiones faciales son predictores precisos del comportamiento futuro, percibir correctamente y evitar una cara enfadada puede permitirnos evitar el daño y promover la auto-perseverancia; así como saludar abiertamente a una cara feliz puede incurrir en mayores recursos y aptitud reproductiva (Andrew, 1963; Chevalier-Skolnikoff, 1973)

Anatomía de las expresiones

Anatómicamente, se pueden leer las siguientes expresiones faciales;

- Miedo
- Sorpresa
- Ira
- Sonríe

- Rabia
- Disgusto
- Tristeza
- Desprecio

Micro expresiones

Saber leer e interpretar microexpresiones es una parte esencial para entender el comportamiento no verbal y leer a las personas.

Una microexpresión es una breve e involuntaria expresión facial que aparece en el rostro de una persona; según las emociones que se experimentan. A diferencia de las expresiones faciales regulares y prolongadas, es difícil fingir una microexpresión.

Hay siete microexpresiones universales: asco, ira, miedo, tristeza, felicidad, sorpresa y desprecio. A menudo ocurren tan rápido como 1/15 a 1/25 de segundo. La cara es el mejor indicador de las emociones de una persona. Sin embargo, a menudo se pasa por alto. El Dr. Paul Ekman, cuya investigación es el permiso del programa Lie to Me, ha hecho una investigación innovadora sobre la decodificación del rostro humano. Ha demostrado que las expresiones faciales son universales. Por ejemplo: La gente en los Estados Unidos pone la misma cara de tristeza que los indígenas de Papa Nueva Guinea, que nunca han visto personajes de televisión o de cine para modelarse. También descubrió que los individuos congénitamente ciegos, los ciegos de nacimiento; también hacen las mismas expresiones faciales, aunque nunca hayan visto los rostros de otras personas. Ekman ha designado siete expresiones faciales que son las más utilizadas y fáciles de interpretar. Aprender a leerlas es increíblemente útil para entender a las personas en nuestras vidas. Si quieres practicar la lectura de las caras de las personas, es importante conocer las siguientes expresiones básicas:

Microexpresión sorpresa

- Las cejas se levantan y se curvan
- La piel debajo de la ceja se estira
- Arrugas horizontales en la frente
- Los párpados están abiertos, el blanco del ojo se muestra por encima y por debajo

- La mandíbula se abre y los dientes se separan, pero no hay tensión o estiramiento de la boca.

Microexpresión del miedo

- Las cejas se levantan y se juntan, generalmente en una línea plana
- Las arrugas de la frente están en el centro del entrecejo, no a lo largo...
- El párpado superior está levantado, pero el inferior está tenso y estirado.
- Los ojos tienen el blanco superior que se ve, pero no el blanco inferior
- La boca está abierta y los labios están ligeramente tensos o estirados y retrocedidos.

Microexpresión de asco

- El labio superior está levantado
- Los dientes superiores pueden estar expuestos
- La nariz está arrugada
- Las mejillas se levantan
- Esta es la expresión que haces cuando hueles algo malo.

Microexpresión de la ira

- Las cejas se bajan y se juntan
- Las líneas verticales aparecen entre las cejas
- El párpado inferior está tenso
- Los ojos están mirando fijamente o saltones
- Los labios pueden ser presionados firmemente juntos, con las esquinas hacia abajo, o en forma cuadrada como si gritaran
- Las fosas nasales pueden estar dilatadas
- La mandíbula inferior sobresale

Microexpresión de la felicidad

- Las esquinas de los labios se dibujan hacia atrás y hacia arriba
- La boca puede o no estar partida, los dientes expuestos
- Una arruga va desde la nariz hasta el labio exterior
- Las mejillas se levantan
- El párpado inferior puede mostrar arrugas o estar tenso
- Las patas de gallo cerca del exterior de los ojos

Microexpresión de la tristeza

- Las esquinas interiores de las cejas se dibujan hacia adentro y luego hacia arriba
- La piel debajo de las cejas está triangulada, con la esquina interna hacia arriba
- Las esquinas de los labios se dibujan hacia abajo
- La mandíbula se eleva
- El labio inferior hace pucheros

Microexpresión de desprecio / odio

- Un lado de la boca está levantado

Capítulo 5: Detección de mentiras

La forma en que podemos decidir si los testigos, los delincuentes o las víctimas mienten o no; es una cuestión importante en el sistema de justicia penal. El control de los movimientos corporales, la voz del discurso, la duración de una persona sospechosa, y el uso del polígrafo; son algunas técnicas para detectar las mentiras. Cada método tiene sus ventajas y desventajas, pero necesitamos seleccionar el mejor método para encontrar los resultados apropiados.

Cómo detectar a un mentiroso

Incrustación contextual

Detalles de tiempo y lugar. La versión verdadera tiene un lugar en el tiempo y el espacio y el que dice la verdad; los incluye.

Reproducción del habla

¿Hay citas? ¿Informas a los demás de lo que dijo y de lo que le dijeron? ¿Dices lo que se dijo a sí mismo? Esto es una parte natural de una historia real. Los mentirosos a menudo dejan esto fuera.

Detalles inusuales

Las historias verdaderas a menudo incluyen detalles extraños que no pertenecen o no parecen relevantes pero que representan parte de la experiencia de la persona: "Escuché el ladrido del perro de Johnson", "Un avión se elevó". Los mentirosos, ya sea porque se concentran en hacer bien la historia o porque no la han considerado, a menudo dejan fuera esos detalles extraños.

Relatos de estados mentales subjetivos

Las personas que cuentan una historia real a menudo añaden sus propios sentimientos sobre lo que estaban experimentando. Podrían hablar del frío que hacía, del cansancio que tenían, del miedo que sentían. Los mentirosos tienden a dejar estas cosas fuera; a menos que se les pregunte.

Corrección espontánea

La gente que dice la verdad rara vez va directamente a través de sus historias. Se detienen y se corrigen a sí mismos o regresan y revisan un detalle. Los mentirosos se apegan al guión. Como los políticos con temas de discusión, se

apegan a los detalles que han preparado. Porque piensan que la autocorrección o la revisión los hará parecer irrealizables, o porque es demasiado difícil; normalmente no lo hacen.

Admitiendo las malas habilidades de la memoria

Los mentirosos a veces piensan que la verdad debe ser perfecta, que debe ser leída como un cuento con guión. Alguien que está recordando un evento real sufrirá lapsos de memoria y los admitirá. Aliar no puede. El mentiroso; sin embargo, puede alegar una falta de memoria, pero suele ser en un desprecio diferente al del que dice la verdad. Cuando un mentiroso alega pérdida de memoria, no es auto-correctiva sino una excusa para un detalle que falta.

Expresar dudas sobre la exactitud personal

Los mentirosos, como se ha señalado, a menudo piensan que las historias deben ser impecables. Los verdaderos testigos suelen ser muy conscientes de que sus historias son incompletas y defectuosas; y reconocen ese hecho. Un mentiroso jurará por la vida de su madre que cada palabra es verdadera y casi (así parecería) infalible.

Cómo detectar una mentira

El primer método se usó en China 1000 A.C. escupiendo arroz. Se requería que una persona con probabilidad de vivir se llenara la boca con un puñado de arroz seco, la persona expectoraba el arroz después. Si el arroz que venía de la persona sospechosa estaba seco, significaba que la persona era culpable. Este método se explicaba por principio fisiológico, y suponía que cuando los seres humanos estaban en situación de temor y ansiedad, el proceso de salivación disminuía y causaba una sequedad de boca. Es decir; el cuerpo humano experimentaba condiciones paralizantes durante la situación de ansiedad y miedo. Sin embargo; en esos años, la gente no conocía las manifestaciones fisiológicas y muchas personas inocentes fueron asesinadas por ser víctimas de este método (Vicianova, 2015).

El polígrafo era un método contemporáneo de detección de mentiras que fue fundado en 1881 por Cesare Lombroso. Proporcionaba mostrar los cambios en la presión sanguínea de la persona culpable, registrándola en un gráfico o tabla. Después de la Primera Guerra Mundial, se empezó a utilizar una versión posterior del polígrafo, que era capaz de medir tanto la presión arterial como los cambios en la respiración. Gracias al desarrollo de la tecnología, la máquina de polígrafo continuó desarrollándose y fue capaz de medir la frecuencia respiratoria, los cambios en la presión sanguínea y los

cambios en la respuesta galvánica de la piel.

Otro método para la detección de mentiras fue el **Análisis de Estrés de la Voz**. Cuando la gente intentaba controlar lo que decía y cómo lo decía, sus músculos se estiraban, y se producían microtemblores en su habla. A través del aumento del estrés, la frecuencia de los micro temblores aumenta espontáneamente. La tecnología del VSA fue mejor que el polígrafo para realizar el estrés emocional. La detección de declaraciones falsas fue controlada por ella en el área de la justicia (Vicianova, 2015).

El sistema VSA era una forma más barata de detectar a los mentirosos. Los oficiales de policía y las agencias encontraron esta manera más fácil porque daba un resultado más poderoso que el polígrafo. Además, la conducta física no era necesaria para el sistema VSA, es decir, no podía sensibilizar a la gente como un polígrafo. El Análisis de Estrés Vocal se basaba en la idea de los temblores de los micromúsculos, y todos los músculos del cuerpo se estiraban cuando se estaba tumbado, por lo que también causaba cambios en la producción del habla.

A mediados de la década de 1960, las expresiones de los rostros, las emociones y los gestos son codificados específicamente para detectar a los culpables por los estudios transculturales de Ekman. Realizó una investigación y trató de encontrar la ocupación más ventajosa y los grupos de edad para detectar el engaño.

El resultado del estudio mostró que, los miembros del servicio secreto y los participantes menores de 40 años detectaron mejor. Ekman también desarrolló la Herramienta de Entrenamiento de Microexpresión y proporcionó a la gente el aprendizaje de técnicas para atrapar a los criminales y a los mentirosos. Aportó una explicación de por qué la gente no tiene éxito en atrapar el engaño (Vicianova, 2015).

Capítulo 6: Fantasmas

Fantasmagórico es un término coloquial utilizado para describir la práctica de cesar. Es toda comunicación y contacto con una pareja, amigo o individuo similar, sin ninguna advertencia o justificación aparente y, posteriormente, ignorar cualquier intento de acercamiento o comunicación realizado por dicha pareja, amigo o individuo. El término se originó a principios de la década de 2000. En el decenio siguiente, los medios de comunicación informaron de un aumento de la aparición de fantasmas, que se ha atribuido al creciente uso de los medios sociales y las aplicaciones de citas en línea.

El término se utiliza en el contexto de los intercambios en línea, y se popularizó en 2015 a través de numerosos artículos sobre disoluciones de relaciones de celebridades de alto perfil, y pasó a ser ampliamente utilizado. Ha sido objeto de numerosos artículos y debates sobre citas y relaciones en diversos medios de comunicación. Se incluyó en el Diccionario de Inglés Collins en 2015. El "Ghosting" puede ser especialmente hiriente para aquellos que lo reciben, causando sentimientos de ostracismo y rechazo. Algunos profesionales de la salud mental consideran que el fenómeno de la fantasmalización es una forma pasivo-agresiva de abuso emocional, un tipo de tratamiento silencioso o un comportamiento obstruccionista y crueldad emocional.

En su artículo "En defensa de los fantasmas", Alexander Abad-Santos, afirma: "lo que socava estas diatribas contra el fenómeno de los fantasmas es que..... Sabemos lo que pasó con su fantasma". Simplemente no funcionó y a veces no podemos aceptarlo.

Continúa: En el fondo, el fenómeno de los fantasmas es tan claro como cualquier otra forma de rechazo. La razón por la que nos quejamos de ellos; es porque queríamos un resultado diferente... lo cual es totalmente comprensible.

Sin embargo, este argumento no explica la ambigüedad inherente al fenómeno de los fantasmas. La persona que está siendo atacada no sabe si está siendo rechazada, por algo que ella o alguien más hizo. Si la persona que lo está haciendo se avergüenza o no sabe cómo romper (o tiene miedo de herir los sentimientos del otro), la persona puede haber empezado a salir con otra persona o simplemente está extremadamente ocupada, o si la mantiene como una opción de reserva en caso de que una relación no funcione. Con otra cita puede llegar a ser imposible decir qué es lo que la hace estresante y

dolorosa.

Mientras que "fantasma" se refiere a "desaparecer de la vida de una persona especial, misteriosamente y sin explicación", se han identificado numerosos comportamientos similares, que incluyen varios grados de conexión continua con un objetivo. Por ejemplo, "Caspering" es una "alternativa amistosa al fantasma". En lugar de ignorar a alguien, eres honesto acerca de cómo te sientes, y lo decepcionas suavemente antes de desaparecer de sus vidas". Se ha sugerido una posible respuesta al "ghosting" con "ghostbusting": obligar al "fantasma" a responder. Luego está la sentimental y positiva, pero también relacionada con los fantasmas en su origen, Marleying, que es "cuando un ex se pone en contacto contigo en Navidad de la nada". "Cloaking" es otro comportamiento relacionado que ocurre cuando un matemático online te bloquea en todas las aplicaciones mientras te deja plantado para una cita. El término fue acuñado por la periodista de Mashable, Rachel Thompson, después de que un partido de Hinge la dejara plantada para una cita y la bloqueara en todas las aplicaciones.

Capítulo 7: Infidelidad

La infidelidad (entre los sinónimos se incluyen: engaño, extravío, adulterio; cuando se está casado) Ser infiel o tener una aventura es una violación del contrato asumido o declarado de una pareja con respecto a la exclusividad emocional y/o sexual. Otros estudiosos definen la infidelidad como una violación según el sentimiento subjetivo de que la pareja ha violado un conjunto de reglas o normas de la relación; esta violación da lugar a sentimientos de ira, celos, celos sexuales y rivalidad.

Lo que constituye un acto de infidelidad depende de las expectativas de exclusividad dentro de la relación. En las relaciones matrimoniales, las expectativas de exclusividad se asumen comúnmente, aunque no siempre se cumplen. Cuando no se cumplen, las investigaciones han revelado que pueden producirse daños psicológicos, como sentimientos de ira y traición, disminución de la confianza sexual y personal, y daños a la imagen de sí mismo. Según el contexto, los hombres y las mujeres pueden experimentar consecuencias sociales si su acto de infidelidad se hace público. La forma y el alcance de esas consecuencias suelen depender del género de la persona infiel.

La infidelidad hace que se produzcan emociones extremas entre hombres y mujeres por igual. Se ha demostrado que las emociones cambian a través de este proceso. A continuación se explican las tres fases de la infidelidad (comienzo, durante y después).

La etapa del “antes”

La infidelidad es el mayor temor en la mayoría de las relaciones románticas e incluso en las amistades. Ningún individuo quiere ser engañado y reemplazado por otro, este acto suele hacer que la gente se sienta indeseada, celosa, enojada e incompetente. La etapa inicial del proceso de infidelidad es el comienzo sospechoso; la etapa en la que no se ha probado, pero las señales de advertencia están empezando a aparecer. Si bien la sospecha no es una prueba contundente en la infidelidad y no puede probar nada, sí afecta a las emociones afectivas y a los estados cognitivos de una persona. Los celos, el sentimiento de incompetencia y la ira pueden sentirse tanto en los estados afectivos como en los cognitivos de las emociones; la infidelidad tiene un impacto diferente en cada uno de esos estados de conexión.

Las emociones y la respuesta afectiva son un factor primordial en las etapas

iniciales de la infidelidad en ambos lados. Los comportamientos afectivos son la forma en que tratamos las emociones que no anticipamos. Una respuesta afectiva indica inmediatamente a un individuo si algo es agradable o desagradable y si decide acercarse o evitar una situación.

Para empezar, las emociones afectivas y el efecto que la infidelidad tiene en la celosía afectiva. Tanto los hombres como las mujeres sienten algún tipo de celos cuando sospechan que su pareja es infiel. Si algún individuo sospecha que le están engañando, comienza a cuestionar las acciones de su pareja y posiblemente actúe de forma más frustrada hacia ellos de lo que normalmente lo haría. El uso afectivo de los celos en una relación aparentemente infiel se debe a que la pareja acusadora se anticipa a la infidelidad del otro.

Otra emoción afectiva en esta etapa inicial es la incompetencia. Sentirse incompetente puede surgir de múltiples cosas en una relación, pero durante las etapas iniciales de la infidelidad, una persona puede experimentar esto a un nivel mayor. Cuando alguien tiene sentimientos de incompetencia debido a las acciones de otra persona, comienza a resentirse, creando una acumulación y eventualmente un estallido de emoción afectiva sobre algo pequeño. La pareja fiel normalmente no es consciente de que su sospecha es la razón por la que se siente incompetente en la relación y no se limita a estar tan irritado por el cambio de las cosas simples; convirtiéndolo en una respuesta afectiva en esta etapa de la infidelidad. Estas emociones imprevistas podrían dar lugar a más y múltiples respuestas como ésta, en el futuro de la etapa inicial de la infidelidad.

Una respuesta o emoción afectiva adicional que se observa en la infidelidad inicial es la ira. La ira es una emoción que se siente en todas las etapas de la infidelidad, pero de diferentes maneras y con diferentes calibres. En las etapas iniciales de la infidelidad la ira es una emoción subyacente que suele quedar expuesta después de la acumulación de otras emociones como los celos y el resentimiento. Se observa que la ira es una emoción clave dentro de una situación como la infidelidad, asume muchos papeles y formas, a lo largo del proceso; pero en la etapa inicial de la infidelidad, la ira puede ser una emoción afectiva debido a lo impredecible y rápido que puede ocurrir sin pensar en las acciones y sentimientos de uno antes de hacerlo.

Las emociones y estados cognitivos tienden a sentirse en las etapas iniciales de la infidelidad cuando la pareja fiel está sola o es dejada sola por el presunto infiel. Las emociones y respuestas cognitivas son aquellas en las que un individuo las anticipa. Una vez que las parejas empiezan a anticipar las

acciones y emociones de sus compañeros, aunque no se hayan presentado pruebas, las emociones de la infidelidad entran en un estado cognitivo.

Algunas respuestas más cognitivas en las etapas jóvenes de la infidelidad, son la incompetencia y el resentimiento. En las etapas iniciales de la infidelidad, el sentimiento de incompetencia puede llevar a un resentimiento cognitivo. El partícipe engañado comenzará a sentir que todo lo que hace no es suficiente, puede sentirse incompetente en el amor, el afecto o el sexo. Cuando un individuo sospecha que está siendo engañado, trata de cambiar su comportamiento con la esperanza de mantener o recuperar la atención de su pareja sobre sí mismo; en lugar de, sobre la persona con la que tiene otra relación. La gente engaña por muchas razones y cada una de ellas puede hacer que una persona fiel crea que no es lo suficientemente competente para estar en una relación romántica. Este sentimiento lleva al resentimiento de las acciones de la pareja infiel y se convierte en una emoción continua a lo largo de las etapas de la infidelidad en lugar de ser simplemente una respuesta rápida e inmediata a las acciones de la pareja.

La etapa del “durante”

La infidelidad, quizás el peor crimen relacional, se define como la acción o estado de ser infiel a una pareja romántica. La víctima del crimen puede experimentar un daño emocional duradero como resultado. Según la Asociación Americana de Terapia Matrimonial y Familiar, el 15% de las mujeres casadas y el 25% de los hombres casados engañan a su cónyuge. Estar en una relación cercana con otra persona es una gran parte de la existencia humana. Mikukincer continúa hablando de cómo la razón más obvia de una relación es realizar actos sexuales para reproducirse. Las relaciones dan a las personas un sentido de pertenencia y contribuyen a la autoestima.

Según la teoría del apego, los íntimos desarrollan representaciones mentales de la disponibilidad de otros cercanos que llevan a fuertes patrones cognitivos y conductuales de respuesta, a esos otros. Los que desarrollan un estilo de apego más seguro creen que los demás están disponibles para ellos y se comportan en consecuencia, los que desarrollan un apego inseguro tienden a creer que los demás están menos disponibles para ellos y se comportan en consecuencia. Según Brennan y Shaver, 1995 y Feeney y Noller, 1990, las personas que desarrollan altos niveles de apego tienen más ansiedad e incertidumbre. Ese tipo de personas se las arreglan buscando tranquilidad y

aferrándose a otra persona. Estos tipos de inseguridad pueden estar relacionados con la infidelidad marital. Con la teoría del apego, las personas buscan el sexo para ayudar a satisfacer sus necesidades.

Los efectos de la infidelidad de tu pareja pueden causar un trauma emocional. Es una experiencia dolorosa que sólo crea efectos emocionales negativos. "Sabemos que la infidelidad es uno de los eventos más angustiosos y dañinos que enfrentan las parejas. La persona que fue engañada experimenta una fuerte angustia emocional y psicológica después de la infidelidad", dijo Rosie Shrout, profesora de psicología social de la Universidad de Nevada, Reno, que se especializa en relaciones románticas.

La autoestima de los géneros afecta en gran medida a la infidelidad. La autoestima de los hombres es impulsada a nivel sexual y la de las mujeres a nivel emocional, por lo que los resultados serían diferentes ante una amenaza de infidelidad. La causa de estos diferentes celos se han desarrollado a lo largo del tiempo debido a cambios evolutivos.

La etapa del “después”

Varias emociones están presentes después del acto de infidelidad, Los celos son una emoción común después de la infidelidad. La definición de celos es el sentimiento o la sospecha de que alguien ha sido infiel en una relación, ha perdido algo, o la atención de alguien. Las diferencias individuales eran predictores de celos, que diferían para hombres y mujeres. Los predictores para los hombres eran el impulso sexual, la evitación de los apegos y los actos previos de infidelidad. Los predictores para las mujeres eran el deseo sexual y el estado de la relación. El apego y las motivaciones sexuales probablemente influyen en la evolución del mecanismo de los celos. Los hombres respondían con mayores celos y angustia psicológica cuando imaginaban a su pareja en la cópula extra-pareja, mientras que las mujeres se molestaban más por los pensamientos de una pareja emocionalmente infiel.

También se encontraron diferencias entre los grupos, ya que las mujeres respondieron con emociones más fuertes a la infidelidad emocional y sexual que los hombres. Los heterosexuales valoraban la infidelidad emocional y sexual como más agotadora que los homosexuales individuales. Las diferencias de sexo y orientación sexual surgieron en cuanto al grado en que se informaba de emociones específicas en respuesta a la infidelidad sexual y emocional.

Mecanismos de defensa

Un mecanismo de defensa que algunos investigadores creen que es efectivo para prevenir la infidelidad; es los celos. Los celos son una emoción que puede provocar respuestas fuertes. Se han documentado comúnmente casos en los que los celos sexuales fueron una causa directa de asesinatos y celos mórbidos. Buss (2005) afirma que los celos tienen tres funciones principales para ayudar a prevenir la infidelidad. Estas sugerencias son:

- Puedes alertar a un individuo de amenazas, con una relación valiosa.
- Puedes ser activado por la presencia de rivales intrasexuales interesados y más deseables.
- Puedes funcionar como un mecanismo de motivación que crea salidas de comportamiento para disuadir la infidelidad y el abandono.

Mirar el mecanismo fisiológico de los celos ofrece apoyo a esta idea. Los celos son una forma de respuesta al estrés, que se ha demostrado, que activa el sistema nervioso simpático al aumentar el ritmo cardíaco, la presión arterial y la respiración. Esto activará la respuesta de "lucha o huida" para asegurar la acción contra el intento de infidelidad sexual en tu pareja. Buss y sus colegas fueron los primeros en ser pioneros en la teoría de que los celos son una emoción humana evolucionada que se ha convertido en un módulo innato, conectado para evitar que ocurra la infidelidad. Esta idea se conoce comúnmente como celos; como un módulo específico innato, y se ha debatido ampliamente. La base de este argumento es que los celos eran beneficiosos en la época de nuestros antepasados, cuando la chifladura era más común. Sugirieron que aquellos que estaban equipados con esta respuesta emocional podían detener más, la infidelidad; y aquellos sin la respuesta emocional, tenían más dificultades para hacerlo. Debido a que la infidelidad impuso tal aptitud; aquellos que tenían la respuesta emocional de los celos, mejoraron su aptitud y pudieron pasar el módulo de los celos a la siguiente generación.

Otro mecanismo de defensa para prevenir la infidelidad es la vigilancia social, y actuar ante cualquier violación de las expectativas. Los investigadores a favor de este mecanismo de defensa especulan que en los tiempos de nuestros antepasados, el acto sexual o la infidelidad emocional, es

lo que desencadenaba los celos, y por lo tanto la detección de la señal habría ocurrido sólo después de que la infidelidad hubiera ocurrido; haciendo de los celos un subproducto emocional sin función selectiva. De acuerdo con este razonamiento, estos investigadores plantean la hipótesis de que, a medida que una persona vigila las acciones de su pareja con un rival potencial mediante evaluaciones primarias y secundarias, si sus expectativas se ven violadas en cualquiera de los dos niveles de observación, se angustiarán y promulgarán una acción apropiada para detener la posibilidad de infidelidad. Por consiguiente, la vigilancia social les permite actuar en consecuencia antes de que se produzca la infidelidad, con lo que tienen la capacidad de mejorar su aptitud. Las investigaciones que prueban esta teoría han encontrado más favoritismo para la hipótesis de los celos sexuales.

Un mecanismo de defensa de la infidelidad, sugerido más recientemente y que atrae más atención; es que un grupo social particular castigará a los tramposos dañando su reputación. La base de esta sugerencia se deriva del hecho de que los humanos tienen una capacidad inigualable para controlar las relaciones sociales e infligir castigos a los tramposos, independientemente del contexto. Este castigo viene en muchas formas, una de las cuales es el chisme. Este daño perjudicará los futuros beneficios, que el individuo puede conferir del grupo y sus individuos. Una reputación dañada es especialmente debilitante cuando se relaciona con la infidelidad sexual y emocional, porque puede limitar las futuras elecciones de pareja reproductiva dentro del grupo y causará un costo neto de aptitud física; que supera el beneficio de aptitud; obtenido de la infidelidad.

Capítulo 8: Aplicación práctica

Uso de los tipos de personalidad

Sensores extrovertidos (Se)

La gente de Sensores Extrovertidos (Se) se desenvuelve mejor en un ambiente estimulante con un rico aporte sensorial: muchas ventanas, vistas tentadoras y una decoración interesante. Cuando se trabaja con ellos, hay que proporcionar y fomentar el movimiento; utilizando descansos productivos como reuniones a pie, y centrarse en los desafíos, permitiendo respuestas ingeniosas.

Sensores Introversos (Si)

La gente de Sensores Introversos (Si) prefiere los ambientes de baja distracción, y el tiempo para revisar las experiencias con el fin de fundamentar nuevos aprendizajes. Cuando trabajas con ellos, utiliza métodos paso a paso para ayudarles a desarrollar habilidades, con una hoja de ruta para seguir el progreso, y reconoce que podrían querer centrarse, en un camino o un objetivo más tiempo del que tú podrías hacerlo. Ten cuidado al proporcionarles retroalimentación, incluyendo la conciencia de pistas no verbales como las expresiones faciales.

Intuición introversa (Ni)

Las personas con intuición introversa (Ni) necesitan tiempo lejos de la estimulación externa y de las demandas mundanas; para poder acceder a los ricos procesos internos. Cuando trabajas con ellos, comprende que se benefician de un enfoque físico o sensorial (como usar un dedo como guía mientras se lee) para mantenerte enfocado, y dediques tiempo a explorar el futuro y las visiones de lo que será, trabaja en los detalles específicos para lograr esas visiones.

Intuición Extroversa (Ne)

La gente de Intuición Extroversa (Ne) prefiere diversos aportes para la lluvia de ideas, así que cuando trabajas con ellos, permite distracciones sensoriales con la televisión, la radio y los amigos. Permite que tus objetivos se fusionen a partir de diversos aportes, procesos mentales y pistas secundarias; en lugar de empujar un proceso lineal. Concéntrate en los significados y las relaciones entre las ideas; asegurándote de que las analogías funcionan bien. Y usa algo de humor, juego de palabras y juegos cognitivos similares.

Pensamiento Extrovertido (Te)

Las personas de Pensamiento Extrovertido (Te) utilizan sus cerebros de manera eficiente en cuanto a la energía, basándose principalmente en ver elementos medibles, escuchar palabras y tomar decisiones. Prefieren utilizar y responder a hechos y cifras; que favorecen el uso de formatos visuales/espaciales como: gráficos, diagramas y cuadrículas. No confundas la confianza y la rapidez con la competencia.

Pensamiento Introvertido (Ti)

Las personas de pensamiento introvertido (Ti) tienden a confiar en un razonamiento sofisticado y complejo que utiliza múltiples métodos de razonamiento, incluyendo la deducción, la categorización, la ponderación de probabilidades, etc., y sus procesos de pensamiento no están directamente vinculados a los aportes sensoriales, por lo que la toma de decisiones tiende a ser profunda y distante. Deja tiempo para la aclaración, ya que esta persona comete y corrige errores, esforzándose por lograr una gran precisión antes de la aplicación. Proporciona técnicas que ayuden a manejar el exceso de datos sociales y emocionales, que pueden abrumarte.

Sentimiento Extrovertido (Fe)

La gente de Sentimientos Extrovertidos (Fe) está atenta a tus palabras y a cómo las puedes estar evaluando; mientras muestras muy pocos signos físicos externos de hacerlo. La ética de las elecciones y los fallos de la gente son muy destacados para ellos, así que deja espacio para discutir consideraciones de justicia e injusticia. Usar y responder al lenguaje cargado de valores, centrándote en la elección de palabras; más que en tu tono de voz, puedes permanecer constante, incluso cuando estas molesto.

Sentimiento Introvertido (Fi)

La gente de Introverted Feeling (Fi) escucha atentamente, especialmente el tono de voz, las mociones, las palabras que se vinculan a sus valores, y lo que queda por decir. Tómate tu tiempo y no te apresures, porque después de escuchar a esta persona, te pueden parecer sorprendentemente definitivas, las decisiones. Habla de tus valores, especialmente los que sientes positivamente; mientras te mantienes fiel a tí mismo (sin efecto falso).

Usando el lenguaje corporal

El lenguaje corporal es un tipo de comunicación no verbal en el que se utilizan comportamientos físicos, en contraposición a las palabras, para expresar o transmitir la información. Tal comportamiento incluye expresiones

faciales, postura corporal, gestos, movimiento ocular, tacto y el uso del espacio. El lenguaje corporal existe tanto en los animales como en los humanos, pero este artículo se centra en las interpretaciones del lenguaje corporal humano. También se conoce como cinética.

El lenguaje corporal no debe confundirse con el lenguaje de signos, ya que los lenguajes de signos son lenguajes completos como los hablados y tienen sus propios sistemas gramaticales complejos, además de poder exhibir las propiedades fundamentales que existen en todos los idiomas. El lenguaje corporal, por otra parte, no tiene un sistema gramatical y debe ser interpretado de manera amplia; en lugar de tener un significado absoluto correspondiente a un determinado movimiento, por lo que no es un lenguaje como el lenguaje de signos, y se denomina simplemente "lenguaje" debido a la cultura popular.

En una sociedad, hay interpretaciones consensuadas de un comportamiento particular. Las interpretaciones pueden variar de un país a otro, o de una cultura a otra. En este sentido, hay controversia sobre si el lenguaje corporal es universal. El lenguaje corporal, un subconjunto de la comunicación no verbal, complementa la comunicación verbal en la interacción social. De hecho, algunos investigadores llegan a la conclusión de que la comunicación no verbal representa la mayor parte de la información transmitida durante las interacciones interpersonales. Ayuda a establecer la relación entre dos personas y regula la interacción. Pero puede ser ambigua.

Expresiones faciales

La expresión facial es integral cuando se expresan las emociones a través del cuerpo. La combinación de los movimientos de los ojos, las cejas, los labios, la nariz y las mejillas ayudan a formar los diferentes estados de ánimo de un individuo (por ejemplo, feliz, triste, deprimido, enfadado, etc.).

Algunos estudios muestran que la expresión facial y la expresión corporal (lenguaje corporal) son congruentes a la hora de interpretar las emociones. Los experimentos de comportamiento también han demostrado que el reconocimiento de la expresión facial está influenciado por la expresión corporal percibida. Esto significa que el cerebro procesa las expresiones faciales y corporales del otro simultáneamente. Los sujetos de estos estudios mostraron precisión al juzgar las emociones; basándose en la expresión facial. Esto se debe a que el rostro y el cuerpo se ven normalmente juntos en sus proporciones naturales y las señales emocionales del rostro y el cuerpo están bien integradas.

Por ejemplo, la falta de arrugas alrededor de los ojos sugiere una sonrisa potencialmente falsa. En un momento dado, los investigadores creyeron que hacer una sonrisa genuina era casi imposible de hacer a la orden. Cuando uno está sonriendo alegremente, se arruga. Cuando uno está fingiendo la sonrisa, no se arruga. Si alguien está tratando de parecer feliz pero en realidad no lo es, no se verán las arrugas. Más recientemente, un estudio de investigadores de la Universidad del Noreste encontró que la gente podía fingir una sonrisa de Duchenne, incluso cuando no se sentían especialmente felices.

Además, el lenguaje corporal del ojo tiene varias implicaciones. Por ejemplo: La investigación aprobó que, la persona no tiene control sobre sus pupilas, y las pupilas se expanden cuando alguien se interesa en la otra persona, o mira algo. "Como indicador, comprueba el tamaño de las pupilas de un amigo cuando le hablas de algo interesante, luego cambia el tema a algo menos interesante y mira como sus pupilas se contraen!"

Normalmente, los ojos deben parpadear instintivamente entre 6 y 10 veces por minuto, pero el mero hecho de mirar a una persona u objeto que el espectador encuentre "atractivo" puede reducir este ritmo y puede ser un buen indicador de que una persona se siente atraída por la persona con la que está hablando, por lo que puede ser un signo de coqueteo.

Señales de cabeza y cuello

El lenguaje corporal de la cabeza debe considerarse en conjunto con el del cuello. En términos de postura general, la cabeza debe ser posicionada de manera que se sienta natural. El lenguaje corporal transmitido por la cabeza y el cuello tiene varios rangos de movimiento. Sin embargo, es importante señalar que la posición de la cabeza no debe hacer que el cuello se estire o comprima durante un período de tiempo demasiado largo sin alivio. Si el cuello se mira de esta manera, puede inhibir la capacidad de utilizarlo para transmitir mensajes de lenguaje corporal con eficacia. Además, algunos investigadores y profesionales de la salud han descubierto que existe una relación entre la mala postura prolongada de la cabeza y el cuello, y los estados mentales negativos. Por ello, el lenguaje corporal que involucra a la cabeza y el cuello no debe causar tensión y debe procurar ser lo más natural posible. Como ocurre con todas las formas de lenguaje corporal, es útil comprender el mayor número posible de otros factores conexos para poder identificar con precisión su significado.

Asentir con la cabeza

Generalmente se considera como una señal de decir "sí". Cuando se usa en una conversación puede ser interpretado como una señal de aprobación y animar al orador a continuar. Un solo movimiento de cabeza es una señal de reconocimiento de otra persona de manera respetuosa; de esta manera es similar a la práctica asiática de inclinarse ante una persona como señal de respeto. Sacudir la cabeza suele interpretarse como un "no". En términos de significado, es lo contrario de asentir con la cabeza. En la India, una sacudida de cabeza es la inclinación de la cabeza de un lado a otro y es un signo común de decir sí, ok, o entiendo de alguna manera. Su interpretación puede ser ambigua y depende mucho del contexto en el que se aplica. Cuando se enfatiza la inclinación de la cabeza junto con los ojos, esto puede indicar una señal de sumisión. Un levantamiento de la cabeza desde una postura baja puede indicar un aumento del interés en lo que alguien está diciendo.

Una inclinación de la cabeza hacia el lado

Esto puede ser una expresión de interés en lo que la otra persona está comunicando. Sobre esta base puede ser un signo de curiosidad, incertidumbre o cuestionamiento. Si la cabeza está apoyada en la mano cuando la cabeza está inclinada, entonces puede ser una señal de pensar en algo o, en términos de una conversación en curso, de desinterés. Una cabeza ligeramente inclinada hacia adelante mientras se la tira hacia atrás puede indicar que se está sospechando.

Posturas corporales generales

Las emociones también pueden ser detectadas a través de las posturas corporales. Las investigaciones han demostrado que las posturas corporales se reconocen con mayor precisión cuando se compara una emoción con una emoción diferente o neutral. Por ejemplo, una persona que se siente enfadada representaría el dominio sobre el otro, y su postura mostraría las tendencias de acercamiento. Comparando esto con una persona que siente miedo: se sentiría débil, sumisa y su postura mostraría tendencias de evasión, lo opuesto a una persona enojada.

Las posturas sentadas o de pie también indican las emociones de uno. Una persona sentada hasta el respaldo de su silla, se inclina hacia adelante asintiendo con la cabeza junto con la discusión, implica que está abierta, relajada y generalmente lista para escuchar. Por otro lado, una persona que tiene las piernas y los brazos cruzados con el pie pateando ligeramente, implica que se siente impaciente y emocionalmente distante de la discusión.

En una discusión de pie, una persona de pie con los brazos akimbo con los

pies apuntando hacia el orador podría sugerir que está atenta y está interesada en la conversación. Sin embargo, una pequeña diferencia en esta postura podría significar mucho. Estar de pie con los brazos akimbo se considera grosero en Bali.

La postura de superman, ambas manos con los puños cerca de las caderas o en la parte baja de la espalda y la postura de paquete; es mover los codos hacia adentro y las manos con/sin dedos metidas o apoyadas en el cinturón o los pantalones sugieren una atracción masculina hacia las mujeres.

Si una persona ha adoptado la misma postura corporal durante un período de tiempo demasiado largo, puede parecer rígida o tensa. Puedes evitar este efecto ajustando tu postura con regularidad, aunque sea en pequeña medida.

El pecho específicamente

La postura y el movimiento del pecho es un factor de importancia fundamental cuando se consideran los mensajes que el cuerpo en su conjunto envía. En términos generales, la relativa plenitud o poca profundidad del pecho, especialmente alrededor del esternón, puede ser un indicador clave tanto del estado de ánimo como de la actitud. Cuando se evalúa el lenguaje corporal del tórax en circunstancias cotidianas, se trata de una evaluación instintiva de estos factores de forma y volumen.

Cuando la postura del pecho está más llena, y se posiciona relativamente hacia adelante, entonces es una señal de confianza. Si se empuja prominentemente hacia adelante, entonces esto puede ser una indicación de que la persona quiere ser socialmente prominente y hacer una declaración de confianza física. Cuando el pecho se tira hacia atrás entonces esto puede indicar una actitud menos confiada.

Si una persona posiciona su pecho más cerca de otra persona puede ser un signo de que le presta más atención como parte de una conversación o, en otras circunstancias, puede ser un signo de afirmación y agresión física.

Tocar el pecho puede indicar diferentes cosas. Una persona que pone dos manos sobre su corazón puede hacerlo para enfatizar que está siendo sincero en lo que dice. Frotar el pecho, especialmente sobre el corazón, puede ser un signo de incomodidad, posiblemente por el estrés y la tensión. Como en otros ejemplos de lenguaje corporal en el pecho, puede estar relacionado con el ritmo cardíaco de una persona.

Hombros

"Los hombros dan forma a lo que los demás piensan de nosotros, revelan nuestra salud y emociones, y nos ayudan a comunicarnos".

Del mismo modo, en el pecho, la postura de los hombros es un signo de lenguaje corporal fácilmente observable. Cuando los hombros están de espaldas con el pecho hacia adelante, esto generalmente indica confianza. Si los hombros están colocados hacia adelante con el cuerpo encorvado, esto puede ser un signo de baja confianza o autoestima; también puede ser una demostración de un sentimiento de abatimiento o tristeza. Por lo general, si una persona está relajada sus hombros están en una posición más baja; si se siente tensa o ansiosa entonces se mantiene en una posición elevada.

Un encogimiento de hombros, un rápido movimiento de arriba y abajo, se da a menudo como señal de no saber algo o de no poder ayudar de alguna manera. En parte debido a su posición prominente en el cuerpo, los hombros fuertes y flexibles pueden ayudar a comunicar una sensación de vitalidad y ritmo natural. Por el contrario, si los hombros son débiles y carecen de movilidad, tal vez debido a la frecuente adopción de una postura desplomada, esto puede dar la impresión de que la persona está deprimida.

Apretón de manos

Los apretones de manos son rituales de saludo regulares y se hacen comúnmente en reuniones, saludos, ofrecimiento de felicitaciones o después de la finalización de un acuerdo. Suelen indicar el nivel de confianza y el nivel de emoción de las personas. En los estudios también se han clasificado varios estilos de apretón de manos, por ejemplo, el apretón de dedos, el triturador de huesos (estrechar las manos con demasiada fuerza), el pescado blando (estrechar las manos con demasiada debilidad), etc.

Los apretones de manos son populares en los Estados Unidos y son apropiados para su uso entre hombres y mujeres. Sin embargo, en las culturas musulmanas, los hombres no pueden dar la mano o tocar a las mujeres de ninguna manera y viceversa. Del mismo modo, en las culturas hindúes, los hombres hindúes nunca pueden dar la mano a las mujeres. En su lugar, saludan a las mujeres colocando sus manos como si estuvieran rezando. Esto es muy común en la India.

Un apretón de manos firme y amistoso ha sido recomendado desde hace mucho tiempo en el mundo de los negocios como una manera de causar una buena primera impresión, y se cree que el saludo se remonta a la antigüedad como una forma de mostrar a un extraño que no tenía armas.

Respiración

El lenguaje corporal relacionado con la respiración y los patrones de respiración pueden ser indicativos del estado de ánimo y de la mente de una

persona; por ello, la relación entre el lenguaje corporal y la respiración se considera a menudo en contextos como las reuniones de negocios y las presentaciones. En general, la respiración profunda que utiliza más el diafragma y el abdomen se interpreta como la transmisión de una impresión relajada y confiada; por el contrario, la respiración superficial y excesivamente rápida se interpreta a menudo como la transmisión de una impresión más nerviosa o ansiosa.

Algunos asesores comerciales, como los que promueven la programación enurolingüística, recomiendan reflejar el patrón respiratorio de una persona para dar una impresión de comprensión mutua.

Diferentes movimientos físicos

Cubrirse la boca sugiere la supresión de la sensación y tal vez de la incertidumbre. Esto también podría significar que están pensando mucho y que no saben qué decir a continuación. Lo que comunicas a través de tu lenguaje corporal y de las señales no verbales afecta a cómo te ven los demás, lo bien que te quieren y te respetan, y si confían o no en ti.

Desafortunadamente, muchas personas envían señales no verbales confusas o negativas sin siquiera saberlo. Cuando esto sucede, tanto la conexión como la confianza se dañan.

Usando la semántica

La semántica es el estudio lingüístico y filosófico del significado en el lenguaje, los lenguajes de programación, la lógica formal y la semiótica. Se ocupa de la relación entre los significantes -como palabras, frases, signos y símbolos- y lo que representan en la realidad, su denotación.

En el vocabulario científico internacional la semántica también se llama semasiología. La palabra semántica fue usada por primera vez por Michel Bréal, un filólogo francés. Denota un rango de ideas, desde las más populares hasta las más técnicas. A menudo se utiliza en el lenguaje ordinario para denotar un problema de comprensión que se reduce a la selección de palabras o a la connotación. Este problema de comprensión ha sido objeto de muchas investigaciones formales, durante un largo período de tiempo, especialmente en el campo de la semántica formal. En la lingüística, es el estudio de la interpretación de los signos o símbolos utilizados en agentes o comunidades en circunstancias y contextos particulares. Desde esta perspectiva, los sonidos, las expresiones faciales, el lenguaje corporal y la proxémica tienen

un contenido semántico (significativo) y cada uno de ellos comprende varias ramas de estudio. En el lenguaje escrito, cosas como la estructura de los párrafos y la puntuación tienen un contenido semántico; otras formas de lenguaje tienen otro contenido semántico.

Teorías en la semántica

Una teoría altamente formalizada de la semántica del lenguaje natural en la que a las expresiones se les asignan denotaciones (significados) como individuos, valores de verdad o funciones de una de ellas a otra. La verdad de una frase, y su relación lógica con otras frases, se evalúa entonces en relación con un modelo.

La semántica de la verdad-condicional

Pionera por el filósofo Donald Davidson, otra teoría formalizada, que pretende asociar cada frase del lenguaje natural con una descripción en meta-lenguaje de las condiciones en las que es verdad; por ejemplo: "La nieve es blanca" es verdad si y sólo si la nieve es blanca. El reto es llegar a las condiciones de verdad de cualquier frase a partir de significados fijos asignados a las palabras individuales y de reglas fijas sobre cómo combinarlas. En la práctica, la semántica de verdad-condición es similar a la semántica teórica-modelo; sin embargo, conceptualmente difiere en que la semántica de verdad-condición trata de conectar el lenguaje con afirmaciones sobre el mundo real (en forma de declaraciones en meta-lenguaje), en lugar de con modelos abstractos.

Semántica conceptual

Esta teoría es un esfuerzo para explicar las propiedades de la estructura de los argumentos. La suposición detrás de esta teoría es que las propiedades sintácticas de las frases, reflejan los significados de las palabras que las encabezan. Con esta teoría, la lingüística puede tratar mejor el hecho de que las sutiles diferencias en el significado de las palabras, se correlacionan con otras diferencias en la estructura sintáctica en la que aparece la palabra. La forma en que esto se lleva a cabo es mirando la estructura interna de las palabras. Estas pequeñas partes que componen la estructura interna de las palabras se denominan: Primitivas semánticas.

Semántica cognitiva

La semántica cognitiva aborda el significado desde la perspectiva de la lingüística cognitiva. En este marco, el lenguaje se explica a través de las capacidades cognitivas humanas generales en lugar de un módulo de lenguaje

específico del dominio. Las técnicas nativas de la semántica cognitiva se utilizan típicamente en estudios léxicos como los propuestos por Leonard Talmy, George Lakoff, Drik Geeraerts y Bruce Wayne Hawkins. Algunos marcos semánticos cognitivos, como el desarrollado por Talmy, también tienen en cuenta las estructuras sintácticas. La semántica, a través de los investigadores modernos puede ser vinculada al área del cerebro de Wernicke y puede ser medida usando el potencial relacionado con los eventos (ERP). El ERP es la rápida respuesta eléctrica registrada con pequeños electrodos de disco que se colocan en el cuero cabelludo de una persona.

Semántica léxica

Una teoría lingüística que investiga el significado de las palabras. Esta teoría entiende que el significado de una palabra se refleja plenamente en su contexto. Aquí, el significado de una palabra está constituido por sus relaciones contextuales. Por lo tanto, se hace una distinción entre los grados de participación; así como los modos de participación. Para llevar a cabo esta distinción, cualquier parte de una frase que tenga un significado y se combine con los significados de otros constituyentes se etiqueta como un constituyente semántico. Los constituyentes semánticos que no pueden ser desglosados en constituyentes más elementales; son etiquetados como constituyentes semánticos mínimos.

Semántica intercultural

Varios campos o disciplinas han contribuido durante mucho tiempo a la semántica intercultural. ¿Son universales las palabras como amor, verdad y odio? ¿Es incluso el sentido de la palabra - tan central en la semántica - universal, o un concepto arraigado en una tradición de larga data; pero específica de la cultura? Estas son el tipo de preguntas cruciales que se discuten en la semántica intercultural. La teoría de la traducción, la etnolingüística, la antropología lingüística y la lingüística cultural se especializan en el campo de la comparación, el contraste y la traducción de palabras, términos y significados de un idioma a otro. Pero la filosofía, la sociología y la antropología tienen una larga tradición de contrastar los diferentes matices de los términos y conceptos que usamos.

Semántica computacional

La semántica computacional se centra en el procesamiento del significado lingüístico. Para ello se describen algoritmos y arquitecturas concretas. En este marco, los algoritmos y arquitecturas también se analizan en términos de capacidad de decisión, complejidad espacio-temporal, estructuras de datos

que requieren, y protocolos de comunicación.

En psicología, la memoria semántica es la memoria del significado; es decir, el aspecto de la memoria que conserva sólo lo esencial, el significado general, de la experiencia recordada -mientras que la memoria episódica es la memoria de los detalles eferméricos-, las características individuales o los particulares únicos de la experiencia. El término "memoria episódica" fue introducido por Tulving y Schacter en el contexto de la "memoria declarativa" que implicaba la simple asociación de información factual u objetiva relativa a su objeto. El significado de las palabras se mide por la compañía que mantienen, es decir, las relaciones entre las propias palabras en una red semántica. Las memorias pueden ser transferidas intergeneracionalmente o aisladas en una generación; debido a una interrupción cultural. Diferentes generaciones pueden tener diferentes experiencias en puntos similares en sus propias líneas de tiempo. Esto puede crear entonces una red semántica verticalmente heterogénea para ciertas palabras en una cultura por lo demás homogénea. En una red creada por personas que analizan su comprensión de la palabra (como Wordnet) los vínculos y estructuras de descomposición de la red son pocos en número y tipo; e incluyen: parte de, tipo de, y vínculos similares. En las ontologías automatizadas los enlaces son vectores computados sin significado explícito. Se están desarrollando diversas tecnologías automatizadas para calcular el significado de las palabras: indexación semántica latente y máquinas de vectores de apoyo, así como procesamiento del lenguaje natural, redes neuronales artificiales y técnicas de cálculo de predicados.

Reconociendo los signos de la intimidación psicológica y la infidelidad

Características de los asesinos emocionales

1. Interrumpir

Cuando las cosas se calientan, tus sentimientos y pensamientos son llevados al frente de la línea. Los sentimientos y los abrevaderos de la otra persona son empujados al asiento trasero o a la calle, y al tráfico que viene en dirección contraria.

Constantemente interrumpes y metes tus puntos en las gargantas de los demás. No les dejas terminar un pensamiento coherente. Sigues con ellos, hasta que se rinden o se rinden, y de otra manera se acuestan y te dejan tener el control de la conversación.

Pero en realidad; en ese punto no existe una conversación real. Uno está hablando (quizás gritando) mientras que el otro está escuchando (o fingiendo).

Aún así; sabes que tienes razón después de todo, así que ¿por qué no te darían el control de la conversación, verdad?

La cosa es que todos los matones emocionales tienen "buenas razones" para dominar los desacuerdos. La razón no es lo que hace a un matón emocional. Es cómo se desarrolla una pelea.

2. Lanzar ataques

La ira es una forma efectiva de controlar un argumento. Te permite evitar la discusión, el dar y recibir, el compromiso y la vulnerabilidad de ver la situación desde el otro lado; incluso de estar equivocado.

¡Así que explota y termina con esto! No hay necesidad de negociar. No hay necesidad de discutir. Y si la persona a la que empiezas a gritar tiene un bajo umbral de tolerancia al conflicto, o teme que la escalada afecte a los niños o a los vecinos, entonces lanzar un ataque es quizás la mejor manera de salirte con la tuya.

Y eso es lo que hacen los matones, después de todo: Empujan y empujan hasta que consiguen lo que quieren. El duro trabajo de convertirse en el tipo de persona que merece respeto se cambia por la relativa facilidad de infundir miedo. Pero el miedo nunca ha sido una base sólida para construir relaciones sanas o felicidad personal.

3. Acusar y culpar

Al nivelar las acusaciones (sobre todo las infundadas, exageradas o las de tipo "todo incluido" o "todo excluido"), efectivamente empujas a tu oponente a la esquina. Al culparlos, eliminas de tus hombros la responsabilidad de tratar de entender su posición o de jugar según la Regla de Oro.

Cuando ves a la persona con la que discutes como un oponente a vencer, alguien con quien estás en batalla, en lugar de un socio que trabaja para llegar a un acuerdo; llegando a un entendimiento compartido, lo que se dice importa menos que quién gana, cuando en realidad, nadie gana en tales circunstancias: al menos no a largo plazo.

De esta manera, puedes sentirte justificado en tomar algún curso de acción que una persona responsable nunca haría. Después de todo, si es culpa de alguien más; no eres responsable; ellos se lo buscaron todo; es tu culpa que yo culpe, acuse, interrumpa o llore!

4. Llorar

Para la mayoría de las personas, el llanto no es probablemente una herramienta utilizada para manipular intencionalmente el resultado de un desacuerdo. Al menos no conscientemente. Las lágrimas son a menudo una respuesta aprendida al estrés, al desacuerdo o a la confrontación. Interpretas el desacuerdo como una bofetada en la cara y lo equiparas con el rechazo. Y, por supuesto, hay muchos que son simplemente más propensos a respuestas emocionales, al dolor emocional o la ira. Pero llorar puede, sin embargo, manipular un desacuerdo a tu favor.

Un matón que intimida porque sus padres lo intimidaron sigue siendo un matón. Así es con los llorones crónicos que usan sus lágrimas para salirse con la suya (esto NO significa que todos los llorones crónicos usen sus lágrimas para terminar o controlar una discusión. Hay personas que lloran fácilmente pero permiten que sus cerebros y valores determinen el resultado de una pelea, no sus conductos lagrimales). Aún así, si tus lágrimas se usan regularmente para terminar el debate, entonces hay que decir que la intimidación por otros medios sigue siendo intimidación.

5. Armar a tus hijos para la batalla

Este es un golpe bajo incluso para los matones de pleno derecho. Poner a tus propios hijos en el camino del trauma emocional es algo muy cruel. Y aún así muchos padres lo hacen de todas formas. Los usan como munición o como testigos contra su cónyuge.

Cuando ganar una pelea es más importante que proteger a tus hijos de ella, has saltado de cabeza al grueso lodo moral del matón. Sólo que ahora también estás intimidando a los niños.

6. Gritar y chillar

Cuando gritas, esencialmente estás diciendo, "tus pensamientos y opiniones son irrelevantes". Gritar sobre otra persona es lo mismo que decir que no tiene derecho a hablar, a expresar su opinión y punto de vista único.

Esto es el equivalente a una agresión verbal, excepto que es tu posición.

7. Usar blasfemias

Maldecir es una táctica de intimidación. Te insulta para que no tengas que pensar. Dependiendo de cómo uses los insultos, te ayuda a evitar el verdadero problema. Si la otra persona es un hijo de un tirador de cadera, entonces, ¿por qué escuchar al vagabundo en absoluto?

8. Atar tu lengua para alargar la suya

¿Alguna vez te has peleado con tu cónyuge, un novio o el vecino de al lado cuando te dicen: "¡Está bien, está bien! ¡No quiero hacer esto nunca más! Soy

'uno que discute, así que basta!'"

Luego continúan discutiendo con el botón de pausa en la boca firmemente presionado y sin tales restricciones en sus propias lenguas meneadas.

Ese es el equivalente emocional de decir, "Me quedo con mi dinero del almuerzo... y me llevo el tuyo también!"

9. Golpear las puertas y tirar el mando a distancia por la habitación

Esta táctica de intimidación para profundizar en lo que quieres es sólo un paso por debajo de la intimidación física real. Lanzar objetos por la casa, aunque no sea a la persona, sigue siendo un acto de violencia. Es una intimidación. Y está mal.

Si sientes la necesidad de ir al baño, ponte en tiempo de espera. Ve a refrescarte. Vuelve cuando el impulso de intimidación haya desaparecido y el adulto haya vuelto a casa.

Si cuando regresas, las ganas de romper algo vuelven, ve a refrescarte de nuevo, como sea necesario para mantenerte en control, ¡de ti mismo!

10. Castigar

Este tipo de comportamiento agresivo pasivo está destinado a castigar a la otra persona en la sumisión. Y si esto no es acoso emocional, ¡nada lo es!

Ignoras, cuelgas y das el tratamiento de silencio. Les haces saber en términos inequívocos que están (o pronto estarán) en la caseta del perro por atreverse a discutir contigo.

11. Buscar venganza

Los tratamientos silenciosos y similares pueden ser una especie de venganza, seguro. Pero la búsqueda de venganza también incluye mucho más.

Retener el sexo, dejar las tareas sin hacer, llegar tarde a casa a propósito, ir al bar, mudarse, incluso la ira sostenida puede ser usada como una forma de vengarse de otra persona.

Todo ese comportamiento es inmaduro, egoísta y mezquino. Son tácticas del matón y tienes que parar.

12. Amenazar

¿Alguna vez has amenazado con el divorcio, el suicidio o la infidelidad durante una discusión? Si es así, como el autoproclamado árbitro de matrimonio y relaciones, ¡yo lo llamo falta!

Los practicantes avanzados de intimidación emocional estarán familiarizados con la tarjeta de amenaza. Es una herramienta poderosa para conseguir lo que quieres... y a veces incluso más.

Los matones emocionales suelen ser aquellos que tienen profundas heridas

emocionales, tiernas y dolorosas. El problema es su pánico por aferrarse a algo que sienten que se ha resbalado (o se está resbalando)

Haces lo mismo; pierdes el respeto, el amor y la empatía de los demás.

El autosabotaje, es una herida autoinfligida. Y la confianza es la sangre que la relación pierde, al drenar de la herida abierta autoinfligida.

13. Desenterrar a los muertos

¿Retrocedes todo lo que puedas para hacer lo que quieras, sacando a relucir lo que debería quedar en el pasado?

¿Te preocupa más pecar en el punto; que honrar el derecho a mantener los errores del pasado que han sido superados, detenidos, corregidos, compensados, arrepentidos, enterrados allí?

¿Estás más interesado en someter a tu oponente que en honrar la decencia humana?

La gente tiene derecho a cambiar. Y una vez cambiada, a ser tratada como esa persona cambiada. De lo contrario, puedes ganar la batalla, pero a un costo tremendamente alto.

14. No cuentan los sentimientos de nadie... (sino los tuyos)

Si has puesto tu corazón en la posición de ser la sangre de tu relación, se hace más fácil justificar las tácticas de intimidación; porque tus sentimientos son los únicos que se tienen en cuenta en una pelea.

Pero las lágrimas nunca deben justificar el mal comportamiento. Los sentimientos nunca deben prevalecer sobre los valores y la decencia humana. La ira puede ser comunicada sin vicios. Pero si sólo cuentan tus sentimientos, entonces lo que dices en una discusión, y cómo lo dices se vuelve irrelevante.

15. Ira preventiva

Si tu medidor de temperatura está siempre puesto en la ira como tu primera respuesta a todo; puedes manipular exitosamente los desacuerdos a tu favor casi siempre en virtud de tu repulsa.

Sabiendo cómo es probable que respondas (porque así es como casi siempre lo haces) tu pareja puede tirar la toalla mucho antes de que empiece el evento principal, sólo para evitar un festival de babosas emocional.

Una victoria preventiva; tal vez. Pero una enorme pérdida de desarrollo personal y de relaciones.

Señales de que un niño está siendo acosado

Algunos signos que pueden apuntar a un problema de intimidación son:

- Lesiones inexplicables

- Ropa, libros, electrónica o joyas perdidas o destruidas
- Frecuentes dolores de cabeza o de estómago, sensación de malestar o enfermedad de agitación.
- Cambios en los hábitos alimenticios, como saltarse las comidas de repente o comer compulsivamente. Los niños pueden llegar a casa con hambre porque no han almorzado.
- Dificultad para dormir o pesadillas frecuentes
- Bajas notas, pérdida de interés en el trabajo escolar, o no querer ir a la escuela
- Pérdida repentina de amigos o evasión de situaciones sociales
- Sentimientos de impotencia o disminución de la autoestima
- Comportamientos autodestructivos como huir de casa, hacerse daño a sí mismos o hablar de suicidio.
- Si conoces a alguien en grave peligro o angustia, no ignores el problema. Busca ayuda de inmediato.

Señales de que un niño está intimidando a otros

Los niños pueden estar intimidando a otros:

- Se meten en peleas físicas o verbales
- Tener amigos que intimidan a los demás
- Son cada vez más agresivos
- Que te envíen a la oficina del director o a detención con frecuencia.
- Tener dinero extra inexplicable o nuevas pertenencias
- Culpar a otros por sus problemas
- No aceptan la responsabilidad de sus acciones
- Son competitivos y se preocupan por su reputación o popularidad

Señales de infidelidad emocional

1. Química sexual

Una gran señal es la química sexual entre las dos personas, coqueteando y burlándose. Puede parecer inocente porque no hay nada físico, pero la infidelidad emocional hará que la persona se comporte de manera diferente.

2. Culpa

Este es un punto clave que debes tener en cuenta cuando sospeches de un engaño emocional. Todo el mundo tiene amigos, los hombres tienen sus

mejores amigos, las mujeres tienen sus novios. Mucha gente tiene amigos cercanos del sexo opuesto, gente en la que confían gran parte de sus vidas.

Esto no es una infidelidad emocional, y lo más importante que hay que buscar, son los signos de culpa. La gran señal de que alguien se está involucrando con otra persona a nivel emocional es el hecho de que tu cónyuge se siente obligado a ocultarlo. Nadie esconde sus relaciones con sólo amigos de sus parejas. Cuando están ocultando algo, significa que hay algo que ocultar.

3. Desenganche emocional y comportamiento secreto

La infidelidad emocional es un problema en tí mismo, pero tiende a ser uno de los primeros signos de una relación que va mal. El siguiente paso suele ser; la infidelidad física, y casi siempre va precedida de una aventura emocional. Si puedes reconocer y hacer algo con respecto a las trampas emocionales, puede que te resulte más fácil si las descubres en una etapa posterior.

Los dos grandes signos son la separación emocional y el comportamiento secreto. Si tu cónyuge se aleja de ti, se vuelve distante u hostil, es una gran señal. Del mismo modo, si está actuando de manera sospechosa, ocultando llamadas telefónicas y correos electrónicos, evitando preguntas y en general actuando como si tuviera un secreto, esa es una señal.

Necesitas atrapar la infidelidad emocional en sus primeras etapas y arreglarla. Esto puede ser difícil de hacer, pero si sospechas que tu cónyuge está teniendo una aventura emocional, entonces necesitas buscar y obtener asesoramiento e instrucción sobre cómo arreglar tu relación.

Capítulo 9: Las mejores estrategias secretas para manipular a la gente

La manipulación psicológica es un tipo de influencia social que tiene como objetivo cambiar el comportamiento o la percepción de los demás; a través de tácticas indirectas, engañosas o solapadas. Al promover los intereses del manipulador a expensas de otros; tales métodos pueden ser considerados como explotadores y retorcidos.

La influencia social no es necesariamente negativa. Por ejemplo: personas como los amigos, la familia y los médicos, pueden tratar de persuadirte para cambiar hábitos y comportamientos claramente inútiles. La influencia social se percibe generalmente como inofensiva cuando respeta el derecho de los influenciados a aceptarla o rechazarla, y no es indebidamente coercitiva. Según el contexto y las motivaciones, la influencia social puede constituir una manipulación solapada.

Aquí hay 15 tácticas para manipular psicológicamente a la gente de forma indetectable:

1. Dominar tus propias emociones

Si no puedes controlarte, te convertirás en el blanco de tu propio juego de manipulación, y no queremos eso, ¿verdad? Necesitas reír, llorar y mostrar ira cuando sea necesario. Siempre debes estar listo para hacer un acto. Desarrolla habilidades dentro de ti mismo para usar las emociones en demanda. Estas habilidades pueden salvarte de muchos problemas. Es por eso que las mujeres en la mayoría de las relaciones pueden hacer que un hombre haga lo que ellas quieren.

2. El intercambio social

En esta táctica, la persona A ofrece a la persona B una recompensa psicológica; y a cambio, cuando la persona A hace una solicitud a la persona B, siente la presión de cumplir; en resumen, tendrás el boleto para manipular a una persona si le has hecho un favor y ahora se siente obligado a escucharte. Siempre se consigue a la gente.

3. Trabajar sobre la confianza

La confianza puede fácilmente hacer que las mujeres hagan cosas en las relaciones; que no pueden hacer de otra manera. ¿Quieres crear confianza? Sólo diles algo personal. Cuando te abres a alguien sobre algo, demuestras que confías en él. Si no eres un buen actor, está bien compartir una historia

real (un buen consejo es compartir algo de lo que no te avergonzarías si se filtrara). Una vez que la confianza se construye, ellos compartirán algunos problemas contigo. A estas alturas, probablemente sepas qué es lo que quieren cambiar de sus vidas. Dales unas palabras de compasión. Recuérdales que el cambio es a menudo incómodo pero que necesitan pasar por esto si quieren que sus vidas progresen. La positividad será tu mejor amiga en esta situación; cuando quieras convencer a la gente de que haga lo que tú quieres. Sólo usa la manipulación negativa cuando sea necesario. De lo contrario, juega tus cartas con la positividad.

4. Usar la lógica siempre que hables con la gente

Un truco inteligente para la manipulación psicológica; es decir algo con lógica. Tienes que convencer a la otra persona de que lo que estás diciendo es lo más veraz del mundo. Pero debes hacer declaraciones claras y bien pensadas. Tienes que persuadir a tu objeto, de que lo que estás diciendo ya está en tu mente para manipularlo con éxito.

5. Ser agradable

La manipulación nunca funcionará si no le gustas a nadie. Independientemente de si eres una buena persona o no, tu objetivo debe ser: hacer que les gustes primero. Es más fácil para las personas que ya son carismáticas; pero si no lo eres, entonces esconde tus sentimientos negativos y pon una sonrisa brillante en tu cara. No puedes hacer berrinches todo el tiempo para manipular a alguien. También tienes que ser encantador, especialmente cuando se trata de la manipulación psicológica de las mujeres. La verdad es que si eres simpático todo el tiempo, cada vez que muestres una reacción extrema a algo, tendrás un mayor impacto en la gente. No intentes ser demasiado agradable, de repente la gente empieza a notar que algo va mal. Coge algunos libros de la biblioteca para anotar algunas tácticas para ser simpático.

6. Usar el enfoque de la culpabilidad para manipular

Se dice que nunca te puedes equivocar con el enfoque culpable. Si una persona se siente culpable por algo, haces lo posible por compensarlo. Puedes jugar tus cartas fácilmente aquí. Si plantas tu deseo en la mente subconsciente de otra persona, definitivamente vas a funcionar. También puedes funcionar bien en las relaciones, especialmente para los amigos que te han decepcionado en el pasado o que te han traicionado. Todas las mujeres inteligentes tienen esto en su libro.

7. Aprender a leer el lenguaje corporal de las personas

La gente se expresa más con el lenguaje corporal que con las palabras. Si no puedes descifrar a alguien, presta atención a su lenguaje corporal. Leer el lenguaje corporal puede ayudarte a juzgar a la gente emocional y psicológicamente. Entonces, si la persona que intentas manipular es emocional, ¿qué mejor manera de manipularla que jugar con sus emociones?

8. Ser el vicioso y manipular

Sí; a veces, tienes que ser la víctima. Fingir ser una persona cuyo mundo está fallando aparte. Quejate de tu situación, pero no te pases. No deberías culpar a nadie, sólo tienes que mostrar a la gente que te rodea que estás sufriendo para poder manipularlos después. Sentirán lástima por ti y puede que incluso te propongan ayudar. Ahora tienes que ser muy sensible aquí; si quieres que el objeto haga lo que tú quieras. Es un truco muy útil en las relaciones.

9. Usar la técnica del miedo y el alivio para enfrentar a la gente

Esta es una de las técnicas de manipulación bien investigadas que puedes utilizar en tu interés. Implica jugar con las emociones de la persona. Seguramente puedes causar estrés y ansiedad, pero eso hace que esta técnica sea eficiente. Así que, cuando la persona a la que intentas manipular está a punto de rendirse, dale tu hombro para que llore. Estás tratando de cambiar su estado de ánimo y dejarlo completamente desarmado para manipularlo. Cuando esto ocurra con éxito, tu objetivo hará lo que tú quieras que haga.

10. Enunciar todo positivamente

Si eres bueno con los libros, sabrás muy bien que a la gente no le gusta oír las palabras "No" o "Nunca" cuando están de mal humor. Pero eso no significa que no puedas manipularlos. Puedes decir "No" sin decirlo explícitamente. Reemplaza "no" por "prueba esto" y luego haz que hagan lo que quieras.

11. Usar las declaraciones del "Yo"

No hay mejor manera de establecer una conexión con la gente que usando declaraciones de "yo". Usa estas declaraciones para compartir algunas experiencias personales y conectar con la gente que te rodea. Es una de las tácticas más efectivas del libro para manipular a alguien. Aquí hay un ejemplo. "Trabajo para una gran empresa y mi jefe ni siquiera sabe mi nombre". Esto también me molesta, así que puedo imaginarme cómo te sientes'.

12. Hacer preguntas abiertas

Una vez que alguien se ha abierto a ti, es más probable que coopere. Así que, ahora puedes obtener toda la información que quieras de ellos. No hagas preguntas de sí o no, haz preguntas abiertas en su lugar. Esto abre espacio

para la conversación y si el objetivo está en un estado emocional, revelará sus secretos, pero sólo si confías lo suficiente en ti. Así que, en lugar de preguntar, "¿es tu jefe el que te hace enfadar?" pregunta, "¿por qué te sientes enfadado?" para obtener más información de ellos. Esto también hace que tu comunicación con la gente sea efectiva.

13. Utilizar las pausas de manera efectiva

Siempre que estés diciendo algo importante, siempre haz una pausa. Cuando se hace una pausa antes de un comentario importante, aumenta la anticipación, y cuando se hace una pausa después de una observación importante, se fomenta la reflexión. Esta es una de las tácticas psicológicas cruciales para manipular a la gente.

14. Tener calma siempre

Tu objetivo no debe ser elevar el estado emocional de los demás, sino difundirlo. Por lo tanto, tienes que estar tranquilo. Es la naturaleza humana que la gente tiende a reflejar e imitar a aquellos con los que pasan el tiempo. Por lo tanto, si eres el que se mantiene calmado todo el tiempo, ayudará a la gente a tu alrededor a mantenerse calmada también.

15. Ir de poco a mucho

Empieza por hacer una petición irrazonable pero tienes que estar seguro de que el objeto la negará. Ahora, pide algo que realmente necesites. Como hay un contraste entre los dos, es más probable que el objeto siga la petición fácil porque es razonable, inteligente; ¿verdad?

Recuerda una cosa - el éxito de manipular a la gente de ciertas maneras depende totalmente de las metas de estas personas (su objeto o objetivo). Cuando la gente no hace lo que tú quieres que haga, eso significa que simplemente han cambiado sus objetivos. Así que, ahora tienes que canalizarte hacia sus objetivos cambiados y quizás cambiar también tus tácticas de manipulación. Los expertos dicen que cambiar los objetivos de los demás es más fácil que cambiar los tuyos propios. Eso es porque estamos diseñados de tal manera que otros pueden controlar nuestro comportamiento con simples tácticas. Y pueden alterar nuestro comportamiento hasta tal punto que puede hacer que logren sus propios objetivos usándonos. Es por eso que las personas que son emocionales y las personas que no son claras acerca de sus propias metas, son el blanco de la manipulación muy fácilmente. Si realmente quieres dominar el arte de manipular a la gente, se recomienda leer libros basados en la manipulación psicológica. También puedes ayudarte a manipular psicológicamente a personas testarudas, que no

siempre son un blanco fácil. A veces, necesitas ser cruel con la gente para tu propio beneficio y aquí es donde las habilidades de manipulación son útiles.

Capítulo 10: Las mejores técnicas para persuadir a la gente

Comprender cómo el tiempo lo es todo

Saber cómo persuadir a la gente no es sólo en palabras y lenguaje corporal, sino también; en saber el momento adecuado para hablar con ellos. Si te acercas a las personas cuando están más relajadas y abiertas a la discusión, lo más probable es que consigas resultados más rápidos y mejores.

La gente es más persuadible inmediatamente después de agradecer a alguien - se sienten en deuda. Lo que es más, son más persuasivas después de ser agradecidas - se sienten con derecho. Si alguien te da las gracias, es el momento perfecto para pedir un favor. Una especie de cosa de lo que va y viene. Les rascaste la espalda, ahora es el momento de que ellos te rasquen la tuya.

Conócelos

Gran parte de la eficacia de la persuasión se basa en la relación general entre tú y tu cliente/hijo/amigo/empleador. Si no conoces bien a la persona, es imperativo empezar a construir esta relación inmediatamente - encontrar un terreno común lo antes posible. Los humanos, en general, se sienten más seguros alrededor de (y por lo tanto se sienten más encariñados con) las personas que son similares a ellos. Así que encuentra paralelismos y hazlos conocer.

Primero hablar de lo que les interesa

Una de las mejores maneras de hacer que la gente se abra, es hablar de lo que les apasiona. Haz preguntas inteligentes y reflexivas sobre lo que te interesa - y no olvides mencionar por qué esos intereses te interesan! Ver que eres un espíritu a fin; le dirá a esa persona que está bien ser receptivo y abierto a ti.

¿Es una foto de ellos saltando en el escritorio? ¡Una locura! Acabas de pensar en hacer tu primera inmersión, pero ¿deberías hacerlo desde 10.000 o 18.000 pies?.

¿Cuál es tu opinión experimentada?

Hablas en forma afirmativa. Si le dices a tu hijo o hija, "No ensucies tu habitación", cuando lo que quieres decir es. "Ordena tu habitación", no llegarás a ninguna parte. "No dudes en contactarme", no es lo mismo que

"¡Lláname el jueves!" Con quien quiera que hables, no sabrás lo que quieres decir y por lo tanto no podrás darte lo que quieres.

Hay algo que decir para que quede claro. Si estás ofuscado, la persona puede querer estar de acuerdo contigo, pero no necesariamente sabe lo que estás buscando. Hablar de frente te ayudará a mantener la franqueza y a tener claras tus intenciones.

Apóyate en el espíritu, el patetismo y el logotipo

¿Sabes que en la universidad tomaste ese curso de literatura que te enseñó sobre las apelaciones de Aristóteles? ¿No? Bueno, aquí está tu repaso. El tipo era inteligente - y estas apelaciones son tan humanas que permanecen fieles hasta hoy.

Ethos piensa en la credibilidad.

Tendemos a creer en la gente a la que respetamos. ¿Por qué crees que existen los portavoces? Por este mismo llamamiento. Aquí hay un ejemplo: Hanes. Buena ropa interior, compañía respetable. ¿Es suficiente para que compres su producto? Bueno, tal vez. ¿Michael Jordan ha estado usando Hanes por más de dos décadas?

Pathos

Se basa en tus emociones. Todo el mundo sabe que el comercial de la SPCA con Sarah McLachlan, la música triste y los cachorros tristes; ese comercial es el peor. ¿Por qué? Porque lo ves, te pones triste y te sientes obligado a ayudar a los cachorros. Pathos en su mejor momento.

Logos

Es la raíz de la palabra "lógica". Este es quizás el más honesto de los métodos de persuasión. Simplemente te indica por qué la persona con la que se habla debe estar de acuerdo contigo. Es por eso que las estadísticas se usan tan frecuentemente. Si te dijeran: "En promedio, los adultos que fuman cigarrillos mueren 14 años antes que los no fumadores", (lo cual es cierto, por cierto), y creyera que quieres vivir una vida larga y saludable, la lógica te dictaría que dejes de hacerlo. Boom. Persuasión.

Generar una necesidad

Esta es la regla más importante cuando se trata de persuadir. Después de todo, si no hay necesidad de lo que intentas vender/obtener/hacer, no sucederá. No es necesario que seas el próximo Bill Gates (aunque definitivamente creó una necesidad), todo lo que tienes que hacer es mirar la Jerarquía de Maslow. Piensa en los diferentes ámbitos de las necesidades: ya sean fisiológicas, de seguridad, de amor, de pertenencia, de autoestima o de

auto-realización; seguro que puedes encontrar un área a la que le falta algo, algo que sólo tú puedes mejorar.

Crear cicatrices

Aparte de lo que los humanos necesitamos para sobrevivir, casi todo tiene valor en una escala relativa. A veces (quizás la mayoría de las veces), queremos cosas porque otras personas quieren (o tienen) estas cosas. Si quieres que alguien quiera lo que tienes, debes hacer que ese objeto sea escaso, incluso si ese objeto eres tú mismo. La oferta en la demanda, después de todo.

Crear urgencia

Para que la gente actúe en el momento, hay que ser capaz de invocar un sentido de urgencia. Si no están lo suficientemente motivados para querer lo que tienes ahora, es poco probable que cambien de opinión en el futuro. Debes persuadir a la gente en el presente; es lo único que se cumple.

Usar algunas habilidades

Habla rápido.

Si. Así es - la gente se convence más por un hablante rápido y seguro que por la precisión. Tiene sentido - cuanto más rápido hables, menos tiempo tendrá tu oyente para procesar lo que has dicho y cuestionarlo. Eso y crear la sensación de que realmente captas el tema, al repasar los hechos a una velocidad de velocidad warp, confiando en todos ellos.

En octubre de 1976, un estudio publicado en el Journal of Personality and Social Psychology analizó la velocidad y la actitud del habla. Los investigadores hablaron con los participantes, tratando de convencerlos de que la cafeína era mala para ellos. Cuando hablaron a un ritmo acelerado de 195 palabras por minuto, los participantes se mostraron más persuadidos; los que dieron la conferencia a 102 palabras por minuto se mostraron menos convencidos. Se consideró que a un ritmo de discurso más elevado (195 palabras por minuto es aproximadamente lo más rápido que habla la gente en una conversación normal), el mensaje se consideraba más creíble, y por lo tanto más persuasivo. Hablar rápido parece indicar confianza, inteligencia, objetividad y conocimiento superior. El habla a 100 palabras por minuto, el mínimo de una conversación normal, se asoció con la cara negativa de la moneda.

Sé arrogante.

¿Quién hubiera pensado que ser engreído era algo tan bueno (en los

momentos adecuados)? De hecho, investigaciones recientes han dicho que los humanos prefieren la arrogancia a la pericia. ¿Alguna vez te has preguntado por qué los políticos aparentemente despistados y las grandes pelucas se salen con la suya? ¿Por qué Sarah Palin todavía tiene un concierto en Fox News? Es una consecuencia de la forma en que funciona la psicología humana. Una consecuencia, en efecto.

Las investigaciones realizadas en la Universidad Carnegie Mellon han demostrado que los humanos prefieren el consejo de fuentes confiables, incluso si sabemos que la fuente tiene un historial no tan estelar. Si alguien es consciente de esto (subconscientemente o no), puede llevarte a exagerar la confianza que tienes en el tema.

Domina el lenguaje corporal.

Si pareces intachable, cerrado y no dispuesto a comprometerte; la gente no querrá escuchar una palabra de lo que tengas que decir.

Incluso si dices todas las cosas correctas, estás recogiendo las palabras de tu cuerpo. Vigila tu posición tanto como tu boca.

Manténlo abierto

Mantén los brazos abiertos y el cuerpo apuntando hacia la otra persona. Mantén un buen contacto visual, sonríe, y haz que no se mueva.

Refleja al otro. Una vez más; las personas que perciben que son como ellos, al reflejarse están literalmente en su misma posición. Si está apoyado en un codo, apóyate en el codo del espejo. No lo hagas tan conscientemente que llame la atención sobre ello - de hecho; si sientes una compenetración, deberías hacerlo casi automáticamente.

Manténlo constante

Imagina a un político por excelencia parado con su traje en un podio. Un reportero le pregunta: ¿cómo su apoyo proviene principalmente de los mayores de 50 años?. En respuesta, sacude el puño, señala y dice agresivamente: "Lo siento por la generación más joven".

¿Qué tiene de malo esta imagen?

Lo que está mal es todo. Toda su imagen, su cuerpo, sus movimientos, van en contra de lo que dice. Tiene la respuesta apropiada y suave, pero su lenguaje corporal es duro, incómodo y feroz. Como resultado, no es creíble. Para ser persuasivo, su mensaje y su lenguaje corporal tienen que coincidir. De lo contrario, se ve como un mentiroso.

Se persistente

De acuerdo, no acoses a una persona hasta la muerte cuando te diga que no,

pero no dejes que te disuada de preguntarle a la siguiente persona. No serás persuasivo con todo el mundo, especialmente antes de superar la curva de aprendizaje. La persistencia dará sus frutos a largo plazo.

La persona más persuasiva es la que está dispuesta a seguir pidiendo lo que quiere, incluso cuando le siguen rechazando. Ningún líder mundial habría logrado nada si se hubiera rendido ante su primer rechazo. Abraham Lincoln, uno de los presidentes más venerados de la historia, perdió a su madre, tres hijos, una hermana, su novia, fracasó en los negocios y perdió ocho elecciones separadas antes de ser elegido presidente de los Estados Unidos.

Estrategias

Utilizar la belleza de la culpa y la reciprocidad

¿Alguna vez has tenido un amigo que diga. "¡Primer asalto sobre mí!" y tu pensamiento inmediato es, "¡entonces tengo el segundo!"? Eso es porque estamos condicionados a devolver los favores; es justo. Así que; cuando le hagas a alguien una "buena acción", piensa en ello como una inversión en tu futuro. La gente querrá devolver.

Si eres escéptico, hay gente usando esta técnica a tu alrededor todo el tiempo.

Reciprocidad. ¿La menta en tu cuenta al final de la cena?

Reciprocidad. ¿El vaso de chupito de tequila de 1800 gratis que tienes en el bar?

Reciprocidad. Está en todas partes. Las empresas de todo el mundo la emplean.

Aprovechar el poder del consenso

Es la naturaleza humana; querer ser guay y "encajar". Cuando le haces saber al otro que otras personas también lo hacen (esperemos que un grupo o persona a la que respetan), les tranquiliza que lo que estás sugiriendo es correcto y deja a nuestros cerebros libres de analizar algo para ver si es bueno o no. Tener una "mentalidad de manada" nos permite ser mentalmente perezosos. También evita que nos dejen atrás.

Un ejemplo del éxito de este método es el uso de tarjetas de información en los baños de los hoteles. En un estudio, el número de clientes que reutilizaron sus toallas aumentó en un 33% cuando las tarjetas de información en las habitaciones del hotel decían "el 75% de los clientes que se alojan en este hotel reutilizan sus toallas", según una investigación realizada en Influence at Work en Tempe, Arizona.

Pide mucho

Si eres padre, has visto a este en acción. Un niño dice: "¡Mamá, mamá! ¡Vamos a la playa!" Mon dice que no. Te sientes un poco culpable, pero no tienes la autoridad para cambiar de opinión. Pero entonces; cuando el niño dice, "vale, bien. Vamos a la piscina, entonces?" la mamá quiere decir que sí y lo hace.

Así que pide lo que realmente quieres en segundo lugar. La gente se siente culpable cuando rechaza una petición, independientemente de lo que sea en general. Si la segunda petición (es decir, la verdadera petición) es algo que no tienen razón para no cumplir, entonces aprovecharás la oportunidad. La segunda petición te da libertad de la culpa, como una ruta de escape. Te sentirás aliviado, mejor; acerca de tí mismos, y obtendrás lo que quieres. Si quieres una donación de 10 dólares, pide 25 dólares. Si quieres un proyecto hecho en un mes; primero pídelo en 2 semanas.

Usar el nosotros

Los estudios han demostrado que la tranquilidad de nosotros es más productiva para persuadir a la gente que otros enfoques menos positivos, A saber; el enfoque amenazador (Si no lo haces, lo haré yo) y el enfoque racional (Deberías hacerlo por las siguientes razones). El uso de nosotros transmite un sentido de camaradería, de comunidad y de comprensión.

¿Recuerdas que antes dijimos que era importante establecer una relación para que el oyente se sienta similar a ti y te guste? Y luego dijimos que reflejáramos tu lenguaje corporal para que el oyente se sienta similar a ti y le gustes. Bueno; ahora deberías usar "nosotros"... para que el oyente se sienta similar y le gustes. Apuesto a que no lo viste venir.

Empieza las cosas...

¿Sabes que a veces un equipo no puede ponerse en marcha hasta que alguien "pone la pelota en movimiento"? Bueno, tienes que ser esa persona. Si das la primera parte, tu oyente estará más inclinado a terminar. Es más probable que la gente esté dispuesta a terminar una tarea en vez de hacerla completa. La próxima vez que necesites lavar la ropa, intenta meter la ropa en la lavadora, y luego pregunta; si tu pareja se encargará de su tarea. Es tan fácil que no puede justificar el decir que no.

Consigue que diga que sí

La gente quiere ser coherente con ellos mismos. Si consigues que digan "sí" (de una forma u otra), querrás seguir con ellos. Si has admitido que les gustaría abordar un determinado problema o son de una determinada manera; y les ofreces una solución; te sentirás obligado a verlos. Sea lo que sea, haz

que estén de acuerdo.

En un estudio de investigación de Jing Xu y Robert Wyer, los participantes mostraron que eran más receptivos a cualquier cosa; si primero mostraban algo con lo que estaban de acuerdo. En una de las sesiones, los participantes escucharon un discurso de John McCain o Barack Obama y luego vieron un anuncio de Toyota. Los republicanos se dejaron influenciar más por el anuncio después de ver a John McCain, y los demócratas... Adivinaron que era más Toyota después de ver a Barack Obama. Así que si estás tratando de vender algo, haz que tus clientes estén de acuerdo contigo primero - incluso si lo que hablas no tiene nada que ver con lo que estás vendiendo.

Ser equilibrado

A pesar de lo que pueda parecer a veces, la gente tiene un pensamiento independiente y no todos son idiotas. Si no mencionas todos los lados del argumento, la gente será menos propensa a creer o estar de acuerdo contigo. Si las debilidades te miran a la cara, dirígete a ellas tú mismo, especialmente antes de que alguien más lo haga.

A lo largo de los años se han realizado muchos estudios en los que se han comparado los argumentos unilaterales, bilaterales, su eficacia y persuasión en diferentes contextos. Daniel O'Keefe de la Universidad de Illinois revisó los resultados de 107 estudios diferentes (50 años, 20.111 participantes) y desarrolló una especie de meta-análisis. Llegó a la conclusión de que los argumentos de doble cara son más persuasivos que sus equivalentes de una sola cara en general, con diferentes tipos de mensajes persuasivos y con públicos variados.

Usar anclas encubiertas

¿Has oído hablar del perro de Pavlov? No, no la banda de rock de los 70 de St. Louis. El experimento sobre el condicionamiento clásico. Esto es así. Haces algo que subconscientemente evoca una respuesta por parte del otro, y ellos ni siquiera lo saben. Pero hay que saber que esto lleva tiempo y mucha diligencia.

Si cada vez que tu amigo mencionara a Pepsi te quejaras, sería un ejemplo de condicionamiento clásico. Eventualmente, cuando gimes, tu amigo piensa en la Pepsi (¿quizás quieres que beban más Coca-Cola?). Un ejemplo más útil sería si tu jefe usara las mismas frases para elogiar a todos. Cuando lo escuchas felicitar a alguien, te recuerda la vez que te lo dijo, y trabajas un poco más duro con la oleada de orgullo que te levanta el ánimo.

Sube tus expectativas

Si estás en una posición de poder, este método es aún mejor y una necesidad absoluta. Haz saber que tienes plena confianza en los atributos positivos de tus subordinados (empleados, hijos, etc.) y ellos estarán más dispuestos a cumplir.

Si le dices a tu hijo que es inteligente y que sabes que sacará buenas notas, no querrá decepcionarte (si puede evitarlo). Hacerle saber que confías en él; le facilitará la confianza en sí mismo.

Si eres el jefe de una empresa, sé una fuente de positividad para tus empleados. Si le das a uno un proyecto particularmente difícil, hazle saber que se lo das porque sabes que puede hacerlo. Ha demostrado X, X, y X cualidades que lo prueban. Con el impulso, su trabajo será aún mejor.

Marca una pérdida

Si puedes; dale algo, a alguien genial. Pero si puedes evitar que te quiten algo, estás dentro. Puedes ayudarles a evitar un factor estresante en sus vidas, ¿por qué dirían que no?

Hubo un estudio en el que un grupo de ejecutivos tuvo que tomar una decisión sobre una propuesta que implicaba pérdidas y ganancias. Las diferencias eran enormes: el doble de los ejecutivos dijeron que sí a la propuesta si se preveía que la empresa perdería 500.000 dólares si la propuesta no era aceptada, en comparación con el proyecto que llevaba a una ganancia de 500.000 dólares. ¿Podrías ser más persuasivo sólo con señalar los costos y escatimar los beneficios?

Esto funciona igual de bien en el hogar. ¿No puedes alejar al marido de la televisión para pasar una buena noche? Es fácil. En lugar de empacar para tu viaje de culpa y regañarlo por necesitar "tiempo de calidad", recuérdale que esta es la última noche antes de que los niños regresen. Estará más persuadido sabiendo que puede estar perdiéndose algo.

Capítulo 11: Uso de la PNL para manejar a las personas

Si eres un líder, o tienes los ojos puestos en un rol de liderazgo pronto, probablemente estarás buscando nuevas habilidades para ayudarte a sacar el máximo provecho de tu trabajo. No sólo eso, sino que probablemente también quieras sacar el máximo provecho de tu equipo. Habrás notado que mucha gente persigue el poder externo; riqueza, estatus, recompensas materiales de todas las variedades. No me malinterpretes, todos lo hacemos hasta cierto punto.

La PNL puede ser usada para obtenerla, pero antes de que puedas usarla en todo su potencial, primero debes obtener poder interno, o más bien personal. Ganando poder sobre ti mismo, tu mente, tus comportamientos y tus reacciones. Tus posibilidades son ilimitadas.

Para obtener este poder, la PNL es una gran manera de dominar tu mente y liberar tu poder interior.

Uno de los conceptos fundamentales de la PNL es que eres tu propio líder. Por lo tanto, todo comienza contigo. Tienes el control - incluso cuando te sientes abrumado con lo que estás sucediendo, estás a cargo de tu mente y por lo tanto, de tus resultados. Tienes la oportunidad de elegir en qué gastas tu energía y qué eliges ver, como una barrera u oportunidad. Sé que todo esto suena un poco "hocus pocus", pero la PNL realmente puede ayudarte a tener ese nivel de control sobre tu mente. Puedes elegir entre confiar en nosotros en esto, o no. Si no, la elección es confiar en ti mismo. ¿Crees que mejorar tu mente mejora tus resultados? La investigación muestra que todo comienza con la mentalidad, ¿qué piensas? ¿Pueden ocurrir resultados sin una gran mente?

Estar en una posición en la que puedes inspirar a los demás y llevarlos al éxito es realmente un sentimiento de brillaci3n, también una gran responsabilidad. Es muy fácil pensar que eres un gran líder cuando todo va bien. Tu equipo está superando sus objetivos, todos están trabajando en conjunto y hay sonrisas por todos lados. La verdadera prueba de un líder es cuando todo empieza a ir mal. Hay un contratiempo en el plan y los sentimientos felices de todos se vuelven negativos y el conflicto comienza a ocurrir cuando todos se sienten desmotivados. Como líder del grupo, depende de ti que todos regresen a donde se supone que deben estar.

Usando técnicas de PNL en tu 1-a-1 puedes mejorar tu habilidad para resolver cualquier conflicto (¡más sobre eso aquí!), revitalizar tu entrenamiento y aumentar tu comunicación. Porque eso es todo lo que la PNL es comunicación.

Técnicas de PNL

Diferentes escenarios requieren diferentes técnicas;

Construcción de reportes avanzados

Usar la conciencia de los expertos para notar los cambios en la fisiología de alguien (¡esto es increíble para las ventas y el liderazgo!)

Reencuadrado

Usar el lenguaje para sacar a alguien fuera de algo que ha hecho seguro y cambiar su perspectiva. En efecto, es llevar el concepto de "pensar fuera de la caja" a un nivel completamente nuevo.

Posiciones de percepción

Una gran técnica para ponerse en el lugar de otro y ver las cosas desde todos los ángulos.

Usando predicados

En la PNL, la forma en que experimentamos nuestro mundo es a través de sistemas de representación que se conocen como predicados. Una vez entrenado en esto, sabrás cómo reconocer si el sistema de representación preferido de alguien, te permitirá adaptar su comunicación para atraerlo mejor.

Los patrones de los ojos

Hay mucho que aprender en los movimientos oculares de la gente. La PNL te proporcionará una comprensión de cómo evaluar si alguien está creando o recordando, lo que es realmente útil en las entrevistas como puedes imaginar!

Comprender las estrategias

Esta palabra tiene muchos contextos. En la PNL, sabemos que la gente tiene una estrategia para todo. Para aprender, comprar, confiar en el amor o para decidir tu próximo trabajo. ¡Literalmente todo tiene una estrategia! La PNL te ayuda a entender las estrategias de la gente, y por lo tanto; cómo puedes ayudarles a conseguir los mejores resultados, con sus propios métodos.

Algunas preguntas de la PNL

- ¿Con qué propósito?
- ¿Cuál es la intención de eso?
- ¿Qué conseguirá eso para ti?

- ¿Cómo es eso un problema? (El tono es muy importante para este y la compenetración es esencial)
- ¿Cuándo no fue esto un problema?
- ¿Qué pasaría si lo hicieras?
- ¿Qué pasaría si no lo hicieras?

Cuando se usa correctamente, esta línea de patrones de interrogación puede abrir puertas que la gente no se dio cuenta que estaban allí. Los miembros de tu equipo pueden estar atascados y no ver ninguna solución a sus problemas, pero con tus preguntas cuidadosamente colocadas, puedes abrir todo un mundo de soluciones para ellos.

Hay muchas armas que un buen gerente tendrá en su arsenal, y si tienes ambiciones de ser el mejor gerente que puedas ser, hay tres que se destacan del resto.

Pasión

Si te apasiona el trabajo que estás haciendo y puedes compartir esa pasión con tu personal; hay muchas posibilidades de que estén motivados para alcanzar las metas de la organización y los objetivos empresariales. Tu trabajo debe ser importante para ti, y si ves que tu personal realiza sus tareas con un alto nivel de calidad, elógielos por sus esfuerzos. Demostrarás lo mucho que valoras el trabajo que están haciendo, y aumentarás la moral del personal en todo el equipo.

La clave de la pasión es el sentido. Cuanto más significativa sea una cosa, más pasión inspirará, parece obvio, ¿verdad? Lo que es menos obvio es que el significado es un trabajo interno. Eres el creador y arquitecto del significado que estás haciendo sobre el mundo, incluyendo tu trabajo. Eso significa que la pasión depende de ti, no de una manera de "fingir hasta que lo consigas", sino del significado y la historia que te cuentas a ti mismo sobre lo que haces. ¿Es la historia convincente? ¿Conectas con los significados y valores que son más importantes para ti? A menudo la pasión es tan simple como decidir qué valores te importan más, y poner tu trabajo al servicio de ellos.

Comunicación

Puede que tengas un talento increíble para crear obras maestras de planificación estratégica, pero si no puedes explicárselo a tu personal; o como lograrán los resultados deseados, es inútil. La clave para un equipo altamente eficaz es asegurarse de hacer entender completamente y trabajar

todos hacia un objetivo comun. Es útil mantener las lineas de comunicacion abiertas, sé receptivo a los feedback que vengan de tu personal, habla con ellos diariamente, y trata de que no surjan problemas adoptando una manera imparcial.

La clave de una comunicacion efectiva, es dandote cuenta de que la forma en que te comunicas, no es necesariamente en la forma en que también puedes ser un oyente.. ¿Sabias que diferentes personalidades reciben la informacion de maneras diferentes? Sabiendo como piensa tu equipo y como les puedes llevar la informacion te permitira comunicarte con ellos de mejor manera. Tu capacidad de comunicarte con tu staff es vital, y es una habilidad que puedes desarrollar con el tiempo.

Inteligencia emocional

Una vez que obtienes una posicion gerencial, tu responsabilidad no se trata de cumplir con las tareas que te han sido asignadas, es también el de ayudar a las demas personas a completar sus tareas. Mientras hay las excepciones de las reglas con gerentes que logran cumplir increibbles resultados, los mejores gerentes mantienen la calma bajo presion, y controlan su experiencia emocional, antes que ella los controle a ellos. La inteligencia emocional (EQ) se trata de enterderse uno mismo y las personas alrededor, y que los motiva a conseguir sus objeticos. La inteligencia emocional te permite mantener tus emociones bajo control mientras que los demas se dejan manejar . En tiempos de adversidad, vas a poder manejar las emociones bajo presión, mientras que la transmisión de esa calma debes darsela a tus colegas a través de tus acciones y tu lenguaje corporal.

La Programación Neuro Lingüística (PNL) es uno de esos programas que rápida y eficientemente te enseña las tres cualidades de liderazgo. La PNL es un método provado que ayuda aque te conviertas en un excelente gerente, y se ha utilizado por mucho tiempo en Australia y en el extranjero durante más de 30 años. Experimentarás técnicas de vanguardia que te permitirán gestionar tu personal con éxito y alcanzar las metas y objetivos empresariales establecidos de forma más rápida y eficaz.

Conclusión

La psicología no se refiere necesariamente al cerebro o al sistema nervioso y puede enmarcarse puramente en términos de teorías fenomenológicas o de procesamiento de la información de la mente. Sin embargo, cada vez más se está incluyendo la comprensión de la función cerebral en la teoría y la práctica psicológicas, particularmente en áreas como la inteligencia artificial, la neuropsicología y la neurociencia cognitiva.

El comportamiento cambia a lo largo de la vida de un individuo, a medida que pasa por diferentes etapas de la vida. Por ejemplo, la adolescencia, la paternidad y la jubilación. El comportamiento humano está moldeado por rasgos psicológicos. Por ejemplo: Las personas extrovertidas son más propensas a que las personas introvertidas participen en actividades sociales como fiestas.

Los rasgos de personalidad varían de una persona a otra y pueden producir diferentes acciones o comportamientos de cada persona. Las normas sociales también influyen en el comportamiento. Debido a la naturaleza inherentemente conformista de la sociedad humana en general. Los humanos son presionados a seguir ciertas reglas y mostrar ciertos comportamientos en la sociedad, lo que condiciona la forma en que las personas se comportan. Diferentes comportamientos se consideran aceptables o inaceptables en diferentes sociedades y culturas.