

Apuntes  
Morfopsicología  
Técnico en Psicología del Rostro 1  
MORFOPSICOLOGÍA

# LA MORFOPSICOLOGÍA

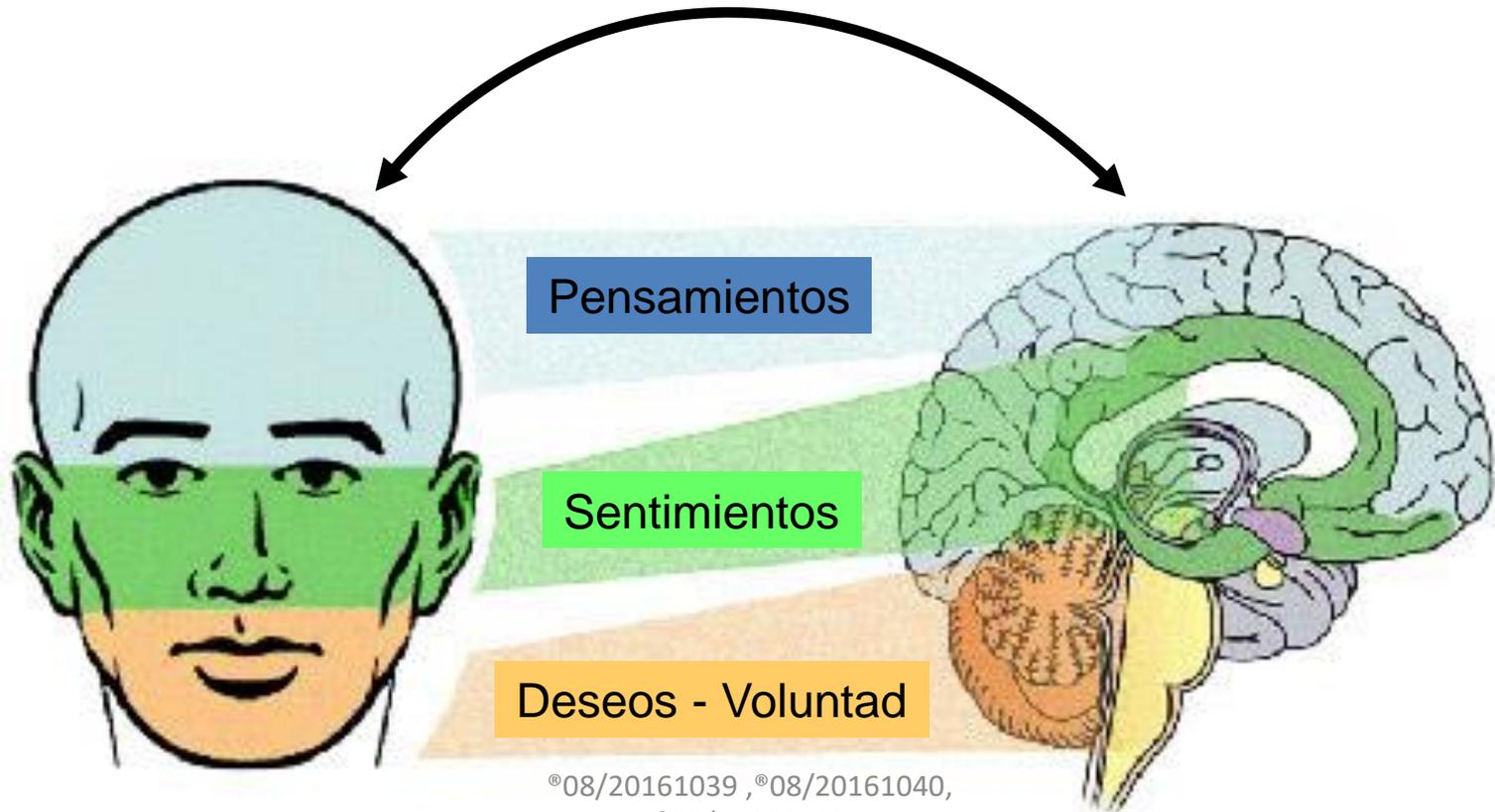
APLICACIÓN

CAMPOS DE LA EMPRESA  
Y  
DE HABILIDADES SOCIALES.

Claude Sigaud → Louis Corman

Morfopsicología

↑  
12 pares de nervios craneales



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

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

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

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

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

# ¿Cuáles son los pares craneales?

# 1. Nervio olfatorio (par craneal I)

Tal y como su nombre indica, este nervio craneal se dedica a transmitir específicamente información nerviosa sobre lo que se detecta a través del sentido del olfato, y por lo tanto es una fibra aferente. Es el más corto de los pares craneales, ya que su lugar de destino está muy cerca de la zona del encéfalo de por la que surge.

## 2. Nervio óptico (par craneal II)

También forma parte de las fibras aferentes, y se encarga de transmitir al cerebro la información visual que se recoge desde el ojo. Surge desde el diencéfalo.

### 3. Nervio oculomotor (par craneal III)

También conocido como nervio motor ocular común, este nervio craneal manda órdenes a la mayoría de músculos que intervienen en el movimiento de los ojos, y hace que la pupila se dilate o se contraiga.

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

Como el nervio oculomotor, este par craneal se ocupa del movimiento de los ojos. En concreto, le manda señales al músculo oblicuo superior del ojo.

## 5. Nervio trigémino (par craneal V)

Se trata de uno de los pares craneales mixtos, porque tiene funciones tanto motoras como sensoriales. En su faceta de nervio motor, manda órdenes a músculos encargados de realizar los movimientos de la masticación, mientras que como nervio craneal sensorial recoge información táctil, propioceptiva y del dolor de varias zonas de la cara y la boca.

## 6. Nervio abducente (par craneal VI)

Este es otro de los pares craneales encargados de hacer que el ojo se mueva. En concreto, se encarga de producir la abducción, es decir, que el ojo se mueva hacia el lado opuesto a donde está la nariz.

## 7. Nervio facial (par craneal VII)

Es uno de los pares craneales mixtos. Se encarga tanto de mandar órdenes a músculos de la cara dedicados a crear expresiones faciales como a las glándulas lagrimales y salivales. También recoge datos gustativos de la lengua.

## 8. Nervio vestibulococlear (par craneal VIII)

Es uno de los pares craneales sensoriales, y recoge información de la zona auditiva. En concreto, recibe datos relativos a lo que se oye y a la posición en la que nos encontramos respecto al centro de gravedad, lo que permite mantener el equilibrio.

## 9. Nervio glossofaríngeo (par craneal IV)

Es un nervio tanto sensitivo como motor. Recibe información de las papilas gustativas de la lengua, pero también manda órdenes tanto a la glándula parótida (salival) como a músculos del cuello que facilitan la acción de tragar.

## 10. Nervio vago (par craneal X)

Este par craneal lleva órdenes a la mayoría de los músculos faríngeos y laríngeos, manda fibras nerviosas del sistema simpático a vísceras que se encuentran en la zona de nuestro abdomen y recibe información gustativa que llega desde la epiglotis. Al igual que el nervio glossofaríngeo, interviene en la acción de tragar.

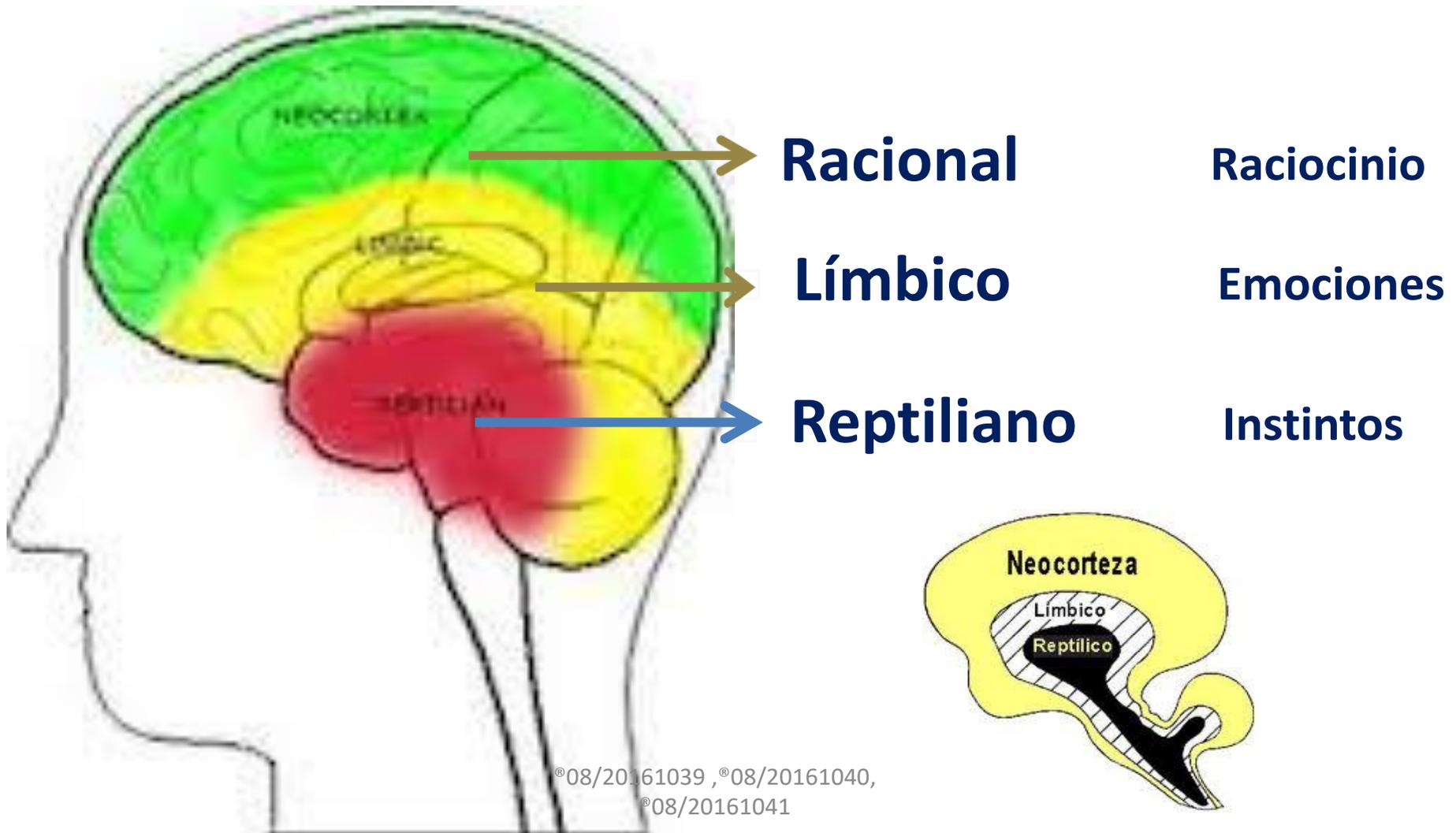
## 11. Nervio accesorio (par craneal XI)

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

## 12. Nervio hipogloso (par craneal XII)

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

# Los tres cerebros



# LA MORFOPSICOLOGÍA

ES UNA DISCIPLINA CIENTIFICA QUE NOS DA  
INFORMACIÓN SOBRE LA PERSONA



**MARCO** DILATADO  
RETRAÍDO

---

**RETRACCIÓN** FRONTAL  
LATERAL

---

**ZONAS** RACIONAL  
EMOCIONAL  
INSTINTIVA

---

**TONICIDAD** TÓNICO  
ÁTONO

---

**MODELADO** PLANO ABOLLADO  
ONDULADO REDONDO

---

**RECEPTORES** OJOS BOCA  
NARIZ OREJAS

---

**CONTRASTES**

---

*Ley de la dilatación-retracción*

*Ley de la tonicidad*



*Ley de equilibrio*

*Ley de integración*

*Ley de movilidad*



# Decálogo

- No juzgar
- Ser neutrales
- Tomar conciencia de donde está el potencial y las limitaciones
- Ver la esencia y la problemática de la persona
- Si cambia un elemento o una zona, el resultado del análisis puede cambiar
- El diagnóstico de sólo una zona es erróneo
- Cada elemento sólo tiene valor si se estudia en su conjunto
- No existen tipologías
- No es Fisionomía
- Vive tu Morfopsicología

# LA MORFOPSICOLOGÍA

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

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



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

Dándonos una información muy potente y valiosa para en trato con la misma, muchas veces no exigiendo más de lo que la persona puede dar.

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



- **Louis Corman**, el fundador de la Morfopsicología, pone esta ley como la base para la Morfopsicología.
- La **ley biológica de la dilatación-retracción** fue establecida por el médico de Lyon Claude Sigaud. Sigaud parte de la distinción entre las personas delgadas (que él llama “Retraídos”) y las personas gordas (bautizadas por Sigaud como “Dilatados”).

- Gracias a su práctica médica, observa que las enfermedades no se desarrollan de la misma forma en unos y en otros y llega a las siguientes conclusiones:
- **Primero:** que las enfermedades no se desarrollan de la misma manera en personas delgadas que en personas gordas se debe a diferentes procesos de defensa contra las agresiones del mundo exterior.
- **Segundo:** la reacción de la “sensibilidad” de cada ser viviente al ambiente, representa el factor esencial de la defensa de este organismo y se manifiesta de un modo u otro según su morfología.

- Según Corman, la originalidad de Sigaud reside en qué, en las personas delgadas, la retracción -el proceso del cuerpo que hace que éste se pliegue sobre si mismo- es una “viva reacción de defensa que preserva el organismo y a menudo impide la aparición y el desarrollo de lesiones susceptibles de poner en peligro la vida”.
- Por lo tanto, la retracción no es el resultado de ningún proceso de atrofia de los tejidos ni de ningún síntoma de la pérdida de vitalidad

# Campos de Aplicación de la Morfopsicología

- Comerciales
- Terapeutas
- Orientadores Personales
- Compatibilidad de Parejas
- Selección Personal
- RRHH
- Policías
- .....

# **Diferencia entre Fisiognomía y Morfopsicología**

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

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

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

# Libros recomendados de lectura

- *Rostros y Caracteres.*- **Louís Corman**
- *El Rostro y la Personalidad.*- **Julián Gabarre**
- *La Cara, reflejo del Alma.*- **Jean Spinetta**



**MARCO** DILATADO  
RETRAÍDO

---

**RETRACCIÓN** FRONTAL  
LATERAL

---

**ZONAS** RACIONAL  
EMOCIONAL  
INSTINTIVA

---

**TONICIDAD** TÓNICO  
ÁTONO

---

**MODELADO** PLANO ABOLLADO  
ONDULADO REDONDO

---

**RECEPTORES** OJOS BOCA  
NARIZ OREJAS

---

**CONTRASTES**

---

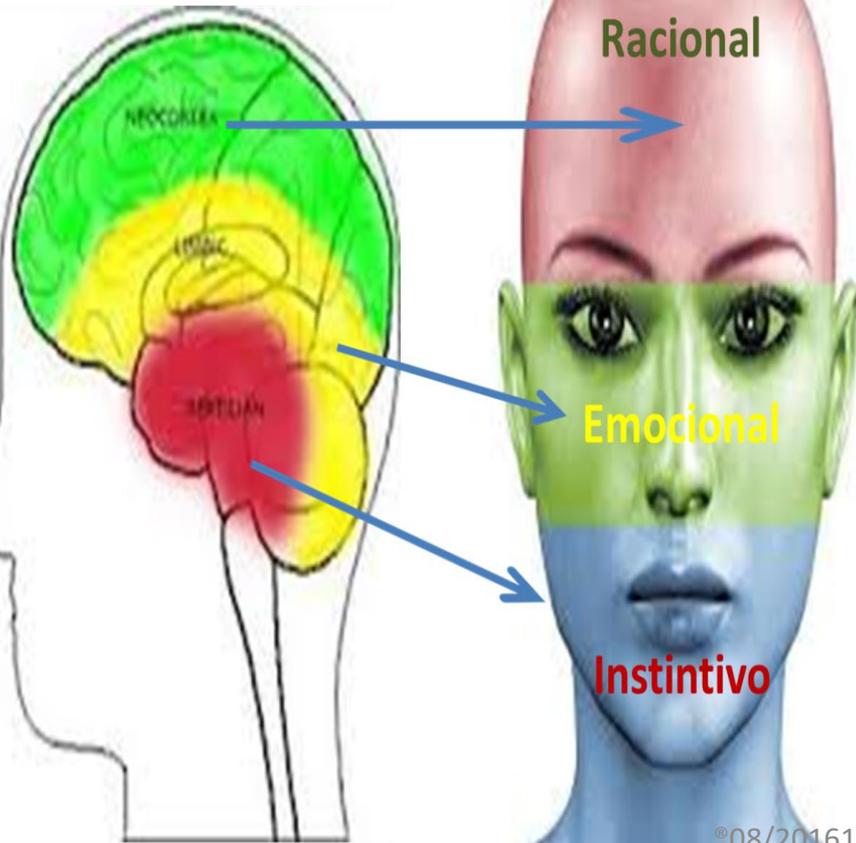
©08/20161039 ©08/20161040  
©08/20161041 **ASIMETRÍAS**

# Los 4 Movimientos

- Retracción
- Dilatación
- Retracción Frontal
- Retracción lateral

# Análisis

## ZONAS



Racional

FRENTE (MOTIVACIONES INTELECTUALES)

Emocional

PÓMULOS (MOTIVACIONES EMOCIONALES)

Instintivo

MANDÍBULA (MOTIVACIONES INSTINTIVAS)

**LAS MATERIALES, DINERO,  
COMIDA, SEXO, PELEA...**

# EL MARCO

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

Dilatado



Retraído



# EL MARCO

El Marco retraído es **dificultad de....**, no imposibilidad de....., de expandirse en el medio, ve el mundo nocivo, negativo. Ven los problemas. Son hipersensibles. Es un amplificador en sentido negativo, de las emociones

# El Marco

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

# El Marco

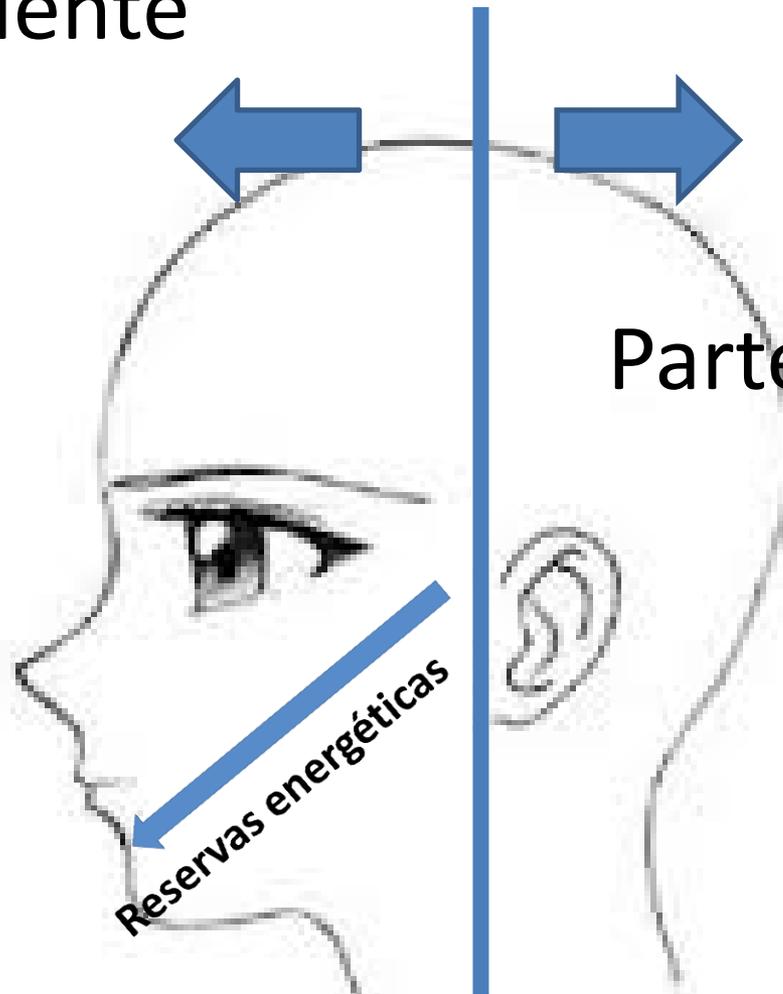
- Es muy difícil que cambie a lo largo del tiempo

# PRODUNDIDAD DEL MARCO

SON LAS RESERVAS ENERGÉTICAS

# El Marco ( El Potencial )

Parte consciente



Parte inconsciente

Reservas energéticas

# Tipos de Marco

- Retraído
- Dilatado

# DILATADOS



# RETRAÍDOS

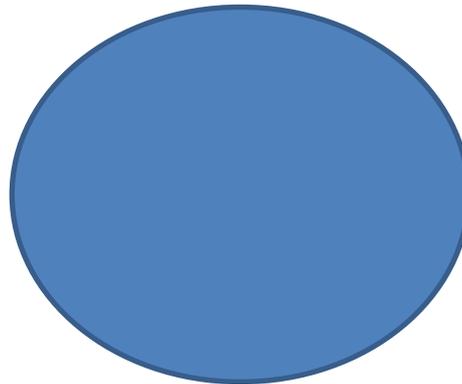


# Marco Dilatado

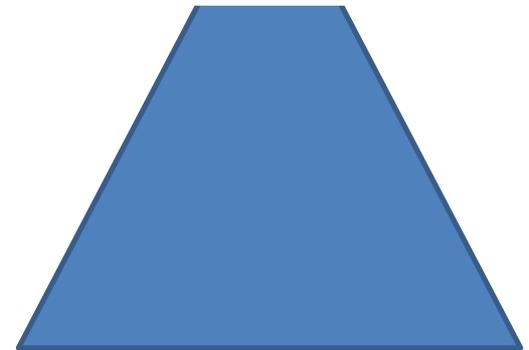
# Marcos Dilatados



Forma  
cuadrada o  
casi cuadrada



Forma  
redonda o muy  
redonda



En el caso de  
marco medio, si la  
mandíbula es  
muy grande, lo  
tomaremos como  
Dilatado

Vistos de frente

# Marco Dilatado

tendencia a....



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

# Marco Dilatado

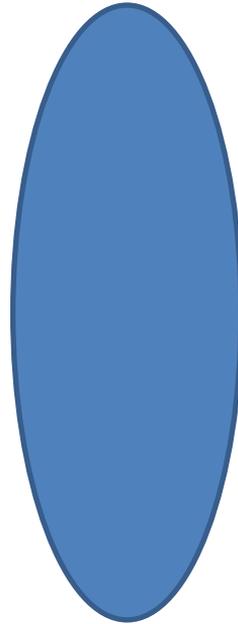
tendencia a.....

- Crece, se desarrolla, se abre y se adapta
- Es extrovertido
- Es receptivo
- Es estable
- Es dependiente del entorno
- Es conservador
- Se ancla más en el mundo físico

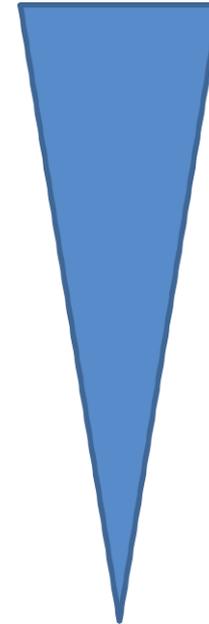
# Marcos Retraídos



Forma  
rectangular y  
alargada



Forma ovalada  
y alargada



En el caso de  
marco medio, si  
la estrecha, lo  
tomaremos  
como retraído

Vistos de frente

# Marco Retraído

tendencia a.....

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



# Marco Retraído

- Se protege, se conserva, se cierra y tiene dificultad de adaptación
- **Hipersensible y susceptible.**
- Introverso
- Busca la calidad. Una calidad propia y adaptada.
- Inseguro
- Idealista
- Difícil adaptación
- Más independiente
- Más impermeable
- Menos reservas
- Menos energía

# ALTURA DEL MARCO

DAN LA IMPULSIVIDAD O LA PACIENCIA

**ALTA= ÁTONA**

( MÁS PACIENTE)

**BAJA= TÓNICA**

( MÁS IMPULSIVA, CON MÁS CHISPA)

Marco Alto



Marco Bajo





**MARCO** DILATADO  
RETRAÍDO

---

**RETRACCIÓN** FRONTAL  
LATERAL

---

**ZONAS** RACIONAL  
EMOCIONAL  
INSTINTIVA

---

**TONICIDAD** TÓNICO  
ÁTONO

---

**MODELADO** PLANO ABOLLADO  
ONDULADO REDONDO

---

**RECEPTORES** OJOS BOCA  
NARIZ OREJAS

---

**CONTRASTES**

---

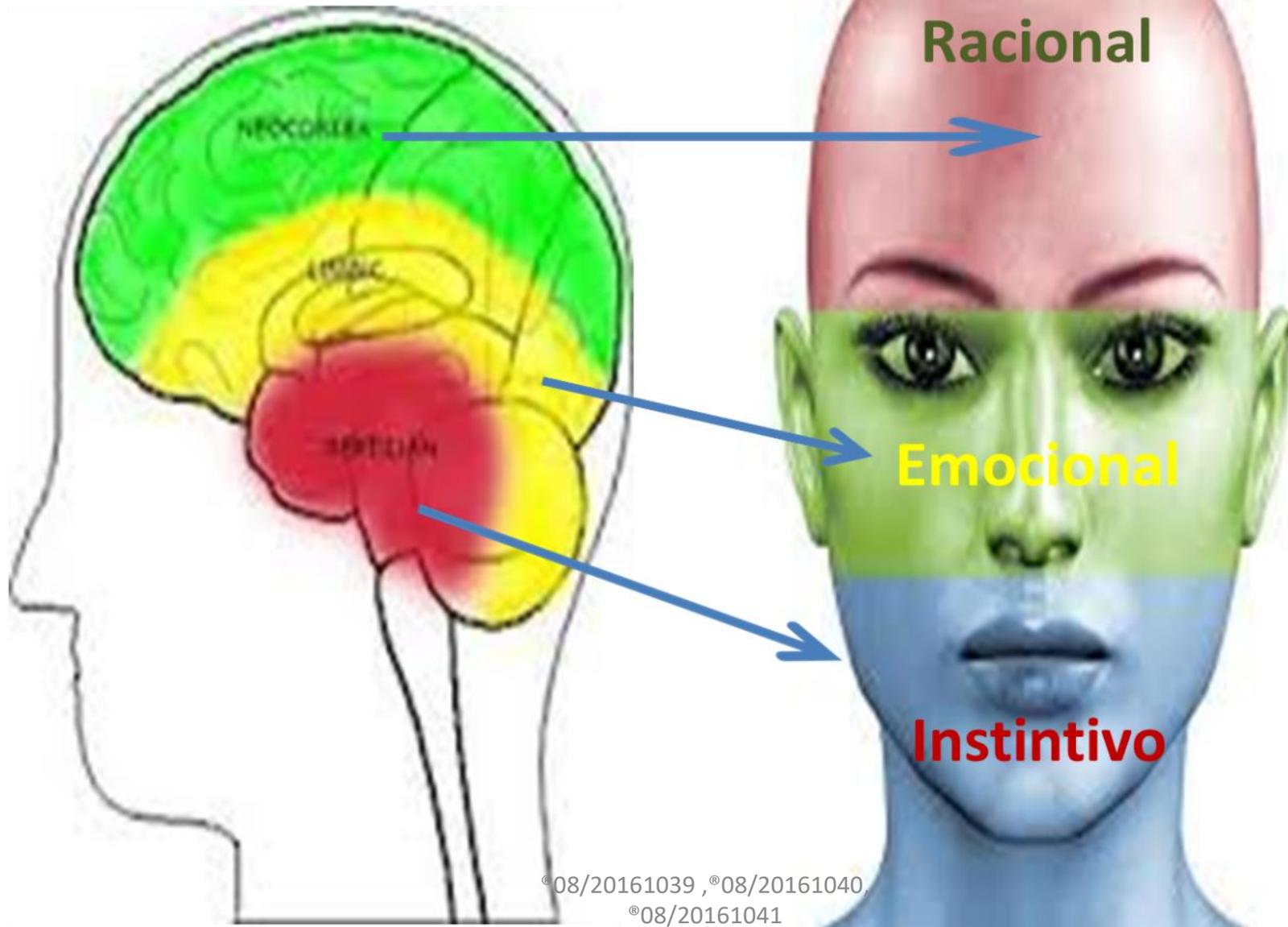
©08/20161039 ©08/20161040  
©08/20161041 **ASIMETRÍAS**

# Análisis

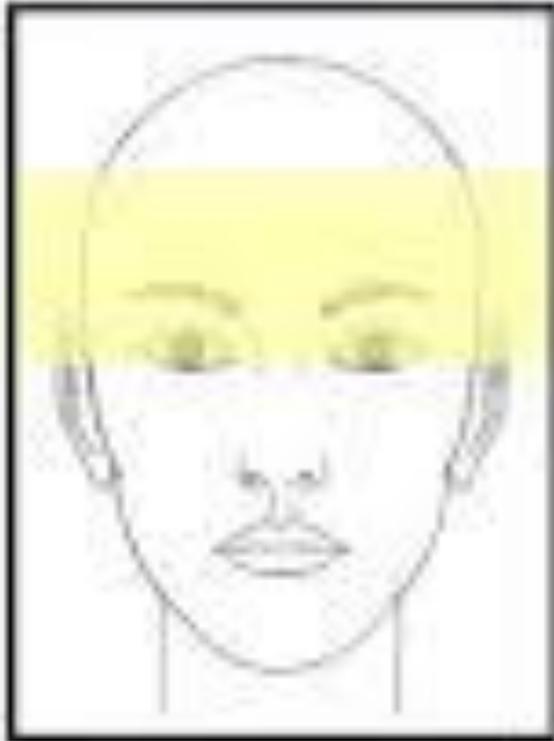
## **ANCHURA DEL MARCO**

**SON LAS NECESIDADES VITALES. POR LO QUE  
NOS MOVEMOS EN LA VIDA.**

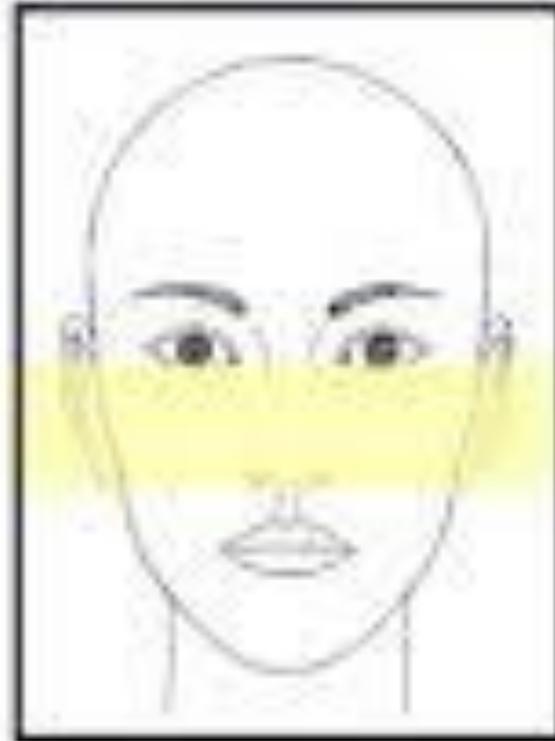
# Morfopsicología



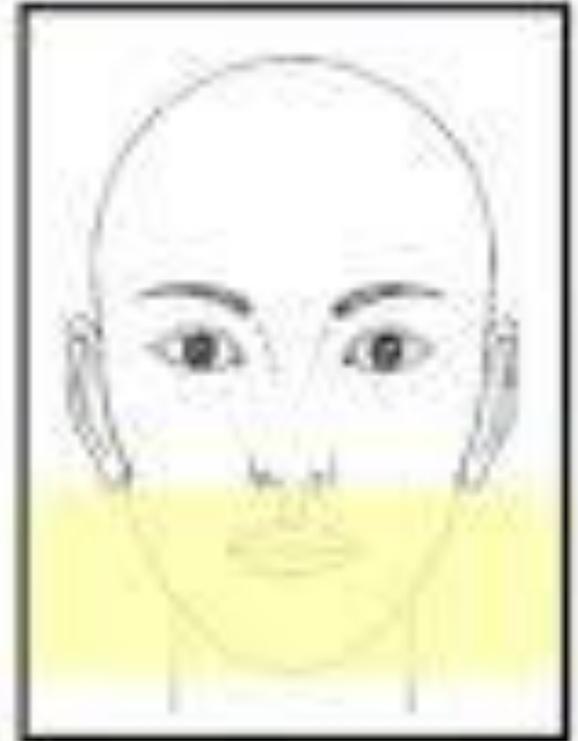
# Las zonas de la cara



**Superior**  
Intelectual



**Media**  
Afectividad y  
socialidad



**Inferior**  
Instintiva



©08/20161039 , ©08/20161040,  
©08/20161041

# Zona dominante

**Cuantitativa**

la más ancha  
(motor de vida profundo)

## Cualitativa

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

Es la **“Más Musculada”**

# Zona Dominante

**Cualitativa**

**La zona más ancha**

y

La que tiene el receptor más  
grande/abierto/tónico

(entrada de Información),

con lo que será la zona más potenciada y  
ejercitada.

Es la **“Más Musculada”**

®08/20161039 , ®08/20161040,

®08/20161041

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

**LA PERSONA SERÁ MUCHO MÁS  
INFLUENCIABLE.**

# Zona dominante

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

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

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

# Cuantitativa---- Cualitativa

Quando la parte Cuantitativa  
está muy tónica y/o abierta

podría llegar a ser el motor de vida. Pero suele  
ser necesario que la zona tenga una anchura  
considerable y que el receptor no esté cerrado.

# Zona Dominante

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

Intelectual

Emocional

Instintiva

# El Marco y El Modelado

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

# Zonas

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

Debemos observar de frente a la persona

# Zonas

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

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

Recordar que debemos observar de frente a la persona

# Zonas

La más Profunda tiene más reservas energéticas,  
intelectuales, emocionales y/o instintivas

Debemos observar de perfil a la persona

# Zonas

**El Alto nos indica si es largo. Alto es igual a átono. Entonces es más paciente, menos impulsivo.**

**El Corto, es más impaciente**

**Hay que mirar de frente**

**Es importante mirar cada zona**

# Zonas

**La Capacidad es el volumen, es el recipiente, el envase**

# Zonas

**La zona retraída (pequeña y/o poco) ancha se verá entorpecida.**

No tendrá tanta capacidad de base ante el medio

# Zonas

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

# Si la zona es:

## Instintiva y Tónica

### Persona de acción

### En busca de ....

# Si la zona es:

Instintiva y Átona

Sigue siendo su zona dominante, pero en espera de ....., recibir placer, temas materiales

Premio  
Nobel



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

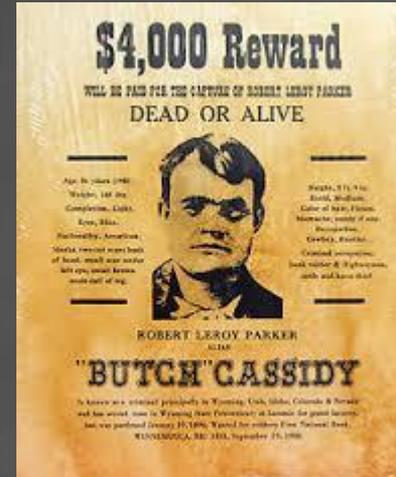
A close-up portrait of a man with dark hair and a serious expression. The image is framed by two vertical blue lines on the left and right sides.

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

© 2015 1031 01870161049  
03/20161641

Robert Leroy Parker (1866-1908).

Ladrón de trenes y bancos



# El Marco

- Un buen equilibrio de las tres zonas nos indica armonía, compensación, en definitiva equilibrio

# El Marco

- Frente pequeña especialista. SOBRE TODO  
FRENTE CORTA
- Frente grande, más potencial, pero menos  
especialista, más generalista. SOBRE TODO  
FRENTE ALTA

# Altura de los pómulos

Altos: casi a la altura del ojo

Medios

Bajos

## Altos:

Los pómulos se dirigen hacia la zona cognitiva,  
que es la más idealista

Los sentimientos son más delicados, mas  
idealismo, ayuda

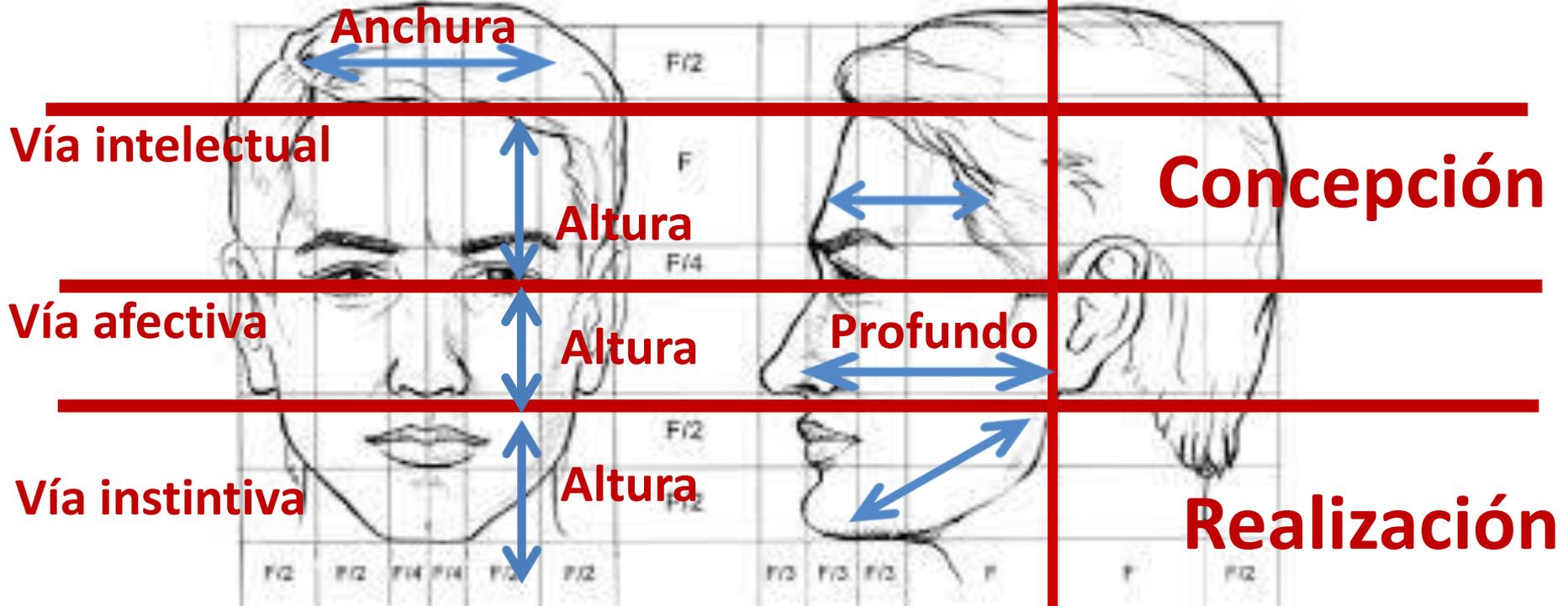
## **Bajos:**

Los pómulos se dirigen hacia la zona instintiva

Los sentimientos están vinculados a través de lo físico, sentimientos más tangibles

**Anchura:** motor de vida, aspiraciones, capacidades, competencias naturales, donde nos encontramos a gusto

**Profundidad:**  
reservas energéticas



**Altura:**

-corto igual a tónico, más impulsivo

-largo igual a átono, más paciente

©08/20161041, ©08/20161040,  
©08/20161041

# Diferencia entre Zona Expansiva y Zona Dominante

- Zona expansiva: es la más ancha
- **Zona dominante**: normalmente es ANCHA Y compensada.

# Diferencia entre Zona Expansiva y Zona Dominante

Pasos para determinar la zona dominante (por orden de prioridad):

- **1º: será la zona más ancha o la segunda más ancha**
- **2º: ver los receptores si acompañan a esa zona**
- 3º: hay que ver la altura. A más altura, normalmente más compensada.
- 4º: una zona más tónica en su modelado podría a ayudar a definirla
- 5º: la RF aporta más control y más capacidad para discernir. Pero a veces excesiva RF bloquea la energía.



**MARCO** DILATADO  
RETRAÍDO

---

**RETRACCIÓN** FRONTAL  
LATERAL

---

**ZONAS** RACIONAL  
EMOCIONAL  
INSTINTIVA

---

**TONICIDAD** TÓNICO  
ÁTONO

---

**MODELADO** PLANO ABOLLADO  
ONDULADO REDONDO

---

**RECEPTORES** OJOS BOCA  
NARIZ OREJAS

---

**CONTRASTES**

---

©08/20161039 ©08/20161040  
©08/20161041 **ASIMETRÍAS**

# Zonas al detalle

- Una buena compensación de las 3 zonas nos indica equilibrio y armonía

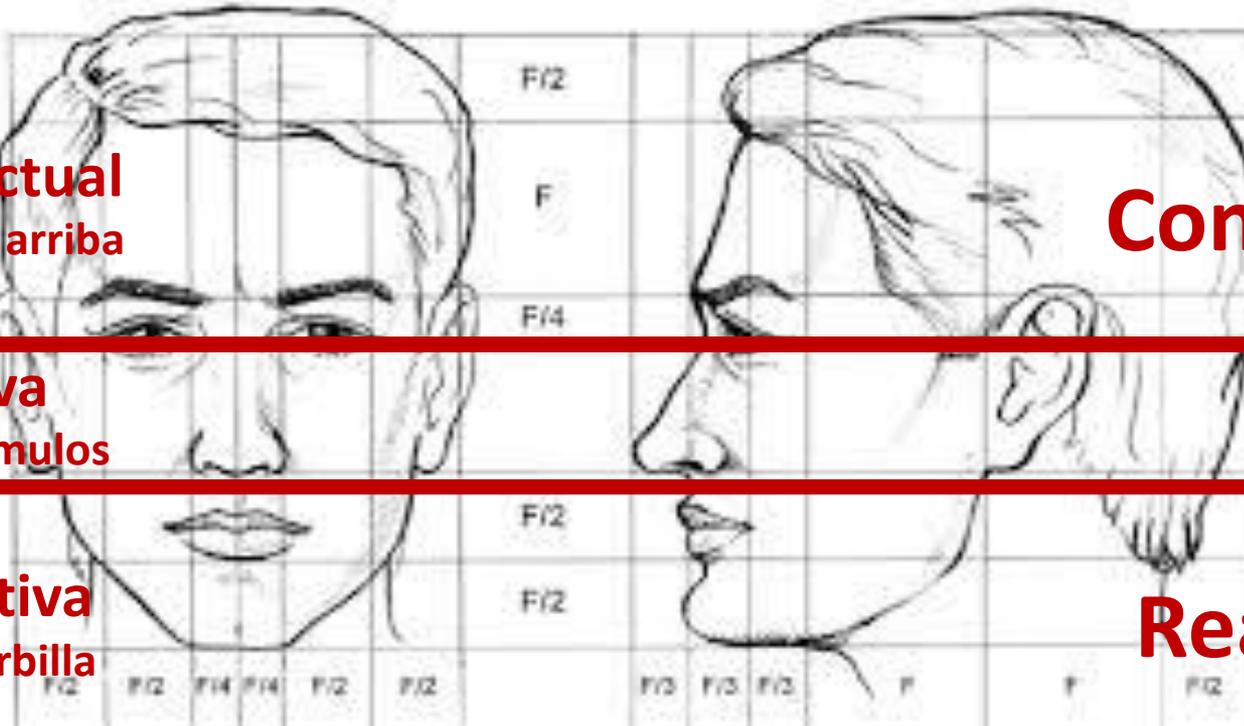
- Dilatación
  - Absorbe
  - Crece
  - Desarrolla
- Retracción
  - Tiende a protegerse

- Las consecuencias de necesidades desatendidas serán la frustración, la agresividad, ....

**Vía intelectual**  
Ojos hacia arriba

**Vía afectiva**  
Nariz y Pómulos

**Vía instintiva**  
Boca y Barbilla



**Concepción**

**Realización**

# La Frente

- Tamaño
- Altura
- Inclinação
- Forma

# Zonas de la Frente

- Zona alta
  - Imaginación
  - Idealismo
  - Creatividad
  - Búsqueda
  - Inteligencia espacial

# Zonas de la Frente

- Zona media
  - Reflexión
  - Análisis
  - El surco acentúa en profundidad ambas

# Zonas de la Frente

- Zona baja
  - Observación
  - Pensamiento concreto
  - Pragmatismo
  - Toma de decisiones



# Zonas de la Frente

La zona dominante de las 3 será la más ancha

# Frente Dilatada

Es grande, no sólo ancha

Capacidad de captar, de entender, de asimilar información

Es más generalista

# Frente Dilatada

## Puntos fuertes

Amplitud de miras

Capacidad de almacenar información

Visión más panorámica

# Frente Dilatada

Puntos débiles

Puede faltar precisión y juicio crítico

# Frente Retraída

Es pequeña

Exige calidad y rigor

Es pragmática

Es más especialista

# Frente Retraída

Puntos fuertes

Calidad análisis crítico

Puntos débiles

Búsqueda de la seguridad en todo

# Altura la Frente

Frente alta

Idealismo

Falta de concreción

Utopía

Frente baja

Pragmatismo

“Las abolladuras dan tensión, impulso”

# Frente Redondeada / Frente cuadrada

## Frente Redondeada

Más flexible

Más receptivo

Más adaptable

## Frente cuadrada

Menos flexible, menos receptivo, menos adaptable

# Frente Abombada

## Frente Abombada

Poco abundante

Infantilismo

Inmadurez

Dificultad de conectar con las personas



**MARCO** DILATADO  
RETRAÍDO

---

**RETRACCIÓN** FRONTAL  
LATERAL

---

**ZONAS** RACIONAL  
EMOCIONAL  
INSTINTIVA

---

**TONICIDAD** TÓNICO  
ÁTONO

---

**MODELADO** PLANO ABOLLADO  
ONDULADO REDONDO

---

**RECEPTORES** OJOS BOCA  
NARIZ OREJAS

---

**CONTRASTES**

---

©08/20161039 ©08/20161040  
©08/20161041 **ASIMETRÍAS**

# El Modelado

Es el contorno de la cara

Es la estructura de las carnes de la cara

Cómo se modela la cara

# El Modelado

Nos informa de la manera, en general,  
de cómo se establecen los contactos con el mundo.

Cómo vemos el mundo?

Es el grado de adaptación.

Es muy posible que cambie a lo largo del tiempo

- EL MODELADO Hay que verlo por zonas:
- La zona en dilatación te hará extrovertido en ese campo, ya sea cognitivo, afectivo o instintivo.
- La zona retraída se verá más entorpecida, no tendrá tanta capacidad ante el medio.
- El Marco retraído es **la dificultad** de expandirse en el medio, al cual ve nocivo y negativo

# El Modelado

## Tipos

Redondo

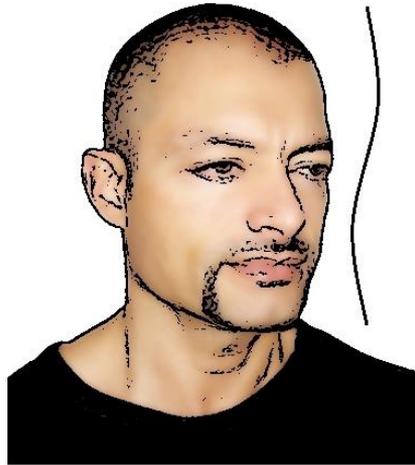
Plano

Ondulado

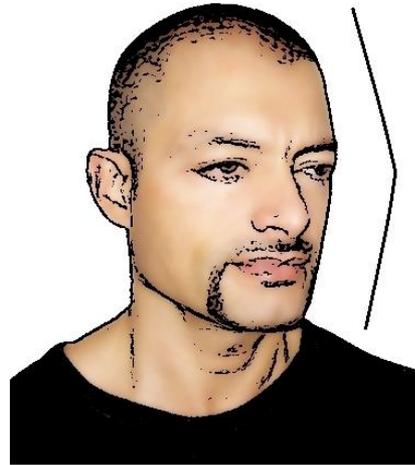
Abollado

# LAS 4 VARIANTES EN EL MODELADO

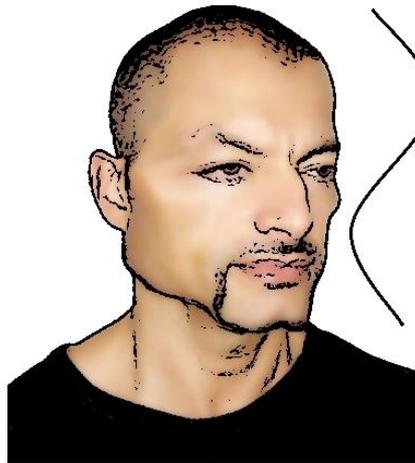
EL  
MODELADO  
SE SUELE  
OBSERVAR  
DE FRENTE,  
EPRO  
TAMBIÉN SE  
PUEDE  
OBSERVAR EL  
MODELADO  
DE MEDIO  
PERFIL



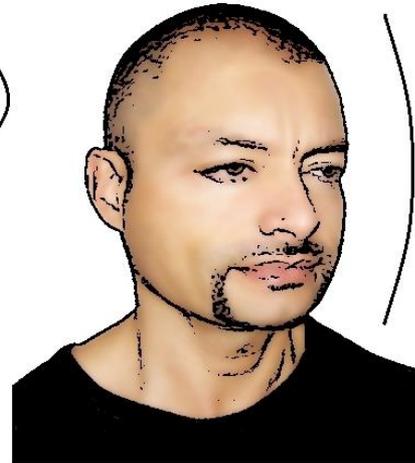
**ONDULADO**



**PLANO O RECTO**



**ABOLLADO**



**REDONDO**

# El Modelado

## Modelado Redondo

Buena adaptación al mundo

Persona más suave, más adaptable  
y más cariñoso

# El Modelado

## **Modelado Plano:**

Adaptación combativa

Difícil

Hipersensibilidad

Constante desacuerdo

# El Modelado

## **Modelado Ondulado:**

Es un abollado suave  
Adaptación oportuna

# El Modelado

## **Modelado Abollado:**

Adaptación conflictiva

Pasiones y conflictos combinados

Más energía

Fuerza interior

Pasión

Tensión interior

Es maniático

# Abollado

Personas menos sociables ( de todo o nada )

Persona más impulsiva, poco adaptable  
y menos suave

- El Modelado Plano y Abollado tiene actividad, va en busca de....., es combativo
- El Modelado Redondo es receptivo, tiene pausa, espera a le vengan las cosas.

# El Modelado

Debemos fijarnos en el modelado general

Pero también por zonas, frente, pómulos, mentón

# El Modelado

Sienes Abolladas hacia dentro

Suelen ser personas con TOC

Le dan mil vueltas a todo

Maniáticos

Fanáticos

A veces enfermos mentales

# Abolladuras

- Tienen 2 lecturas, no distintas, sino complementarias.
- 1.- La abolladura da acción y movimiento.
- 2.- Provoca manías, fanatismos, TOCs, sobre todo si la persona es RF

# El Modelado

Ejemplos de Siemas Abolladas hacia dentro

Marilyn Manson, actor

Nicolas Tesla, inventor de la electricidad

Por otro lado es un Items de ciertos asesinos en serie, que son obsesivos y fanáticos



**MARCO** DILATADO  
RETRAÍDO

---

**RETRACCIÓN** FRONTAL  
LATERAL

---

**ZONAS** RACIONAL  
EMOCIONAL  
INSTINTIVA

---

**TONICIDAD** TÓNICO  
ÁTONO

---

**MODELADO** PLANO ABOLLADO  
ONDULADO REDONDO

---

**RECEPTORES** OJOS BOCA  
NARIZ OREJAS

---

**CONTRASTES**

---

# Retracción Frontal

- Se mira siempre de perfil
- La cara está en retracción. “Como aplastada por un choque contra una pared”

# Características

- Personalidad dominada por lo lógico y por la razón
- Autodisciplina
- Responsabilidad
- A veces obsesión

# Características

- Exigencia con uno mismo y con los demás
- Contención
- Reflexión
- Orden
- Control
- Exigencia
- Perfección

- Las acciones no salen, se quedan, pero las que salen se llevan hasta el final por OBSESIÓN.
- La RF ralentiza los impulsos vitales del Marco y Receptores, frenando el desarrollo y exteriorización de los mismos

# Retracción Lateral

- Se mira siempre de perfil
- La cara está en avance, ESTÁ INCLINADA.

# Características

- Decisión
- Dinamismo
- Se ilusiona por lo que realiza
- Es la fuerza de avance
- Acción. Mucho flujo de ideas, a veces demasiado.

# Retracción Lateral

- Un retraído lateral total es un Espíritu libre
- Si además es abollado y tónico es pasional y con fuerza

# Retracción Lateral

- Es el ponerse en acción
- La necesidad de llevar a cabo
- La proyección
- El ir a .....
- PERO A VECES TANTO FLUJO DE IDEAS LLEVA A QUE LA ÚLTIMA SIEMPRE SEA LA MEJOR Y LLEVA AL INDIVIDUO A NO MATERIALIZARLAS

# Retracción Lateral

- Dinamiza los contenidos vitales del Marco y de los Receptores, acelerando el desarrollo y exteriorización de los mismos

# Retracción Lateral

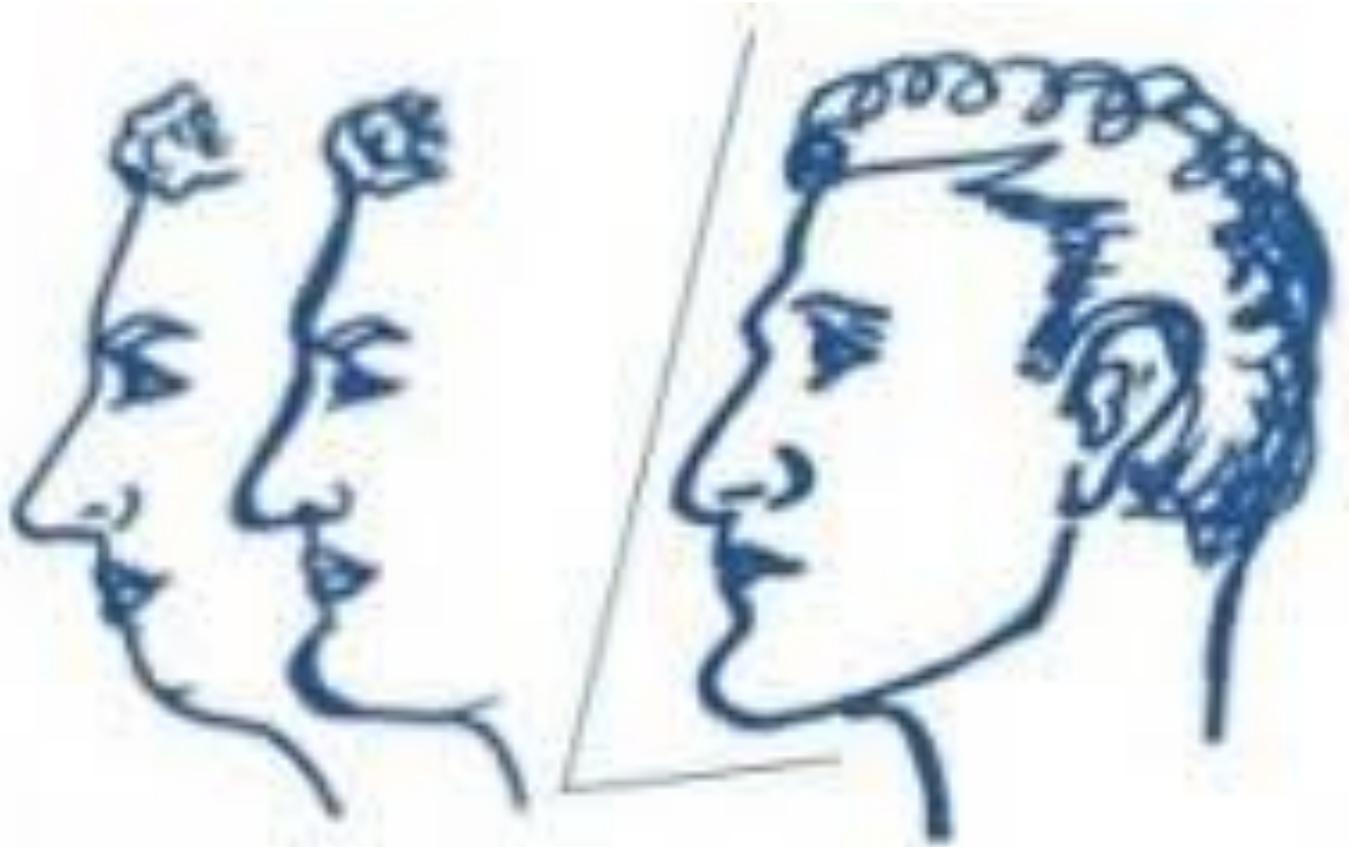


Fig. 11 Perfiles Lateral PL

# Retracción Frontal y Abollado



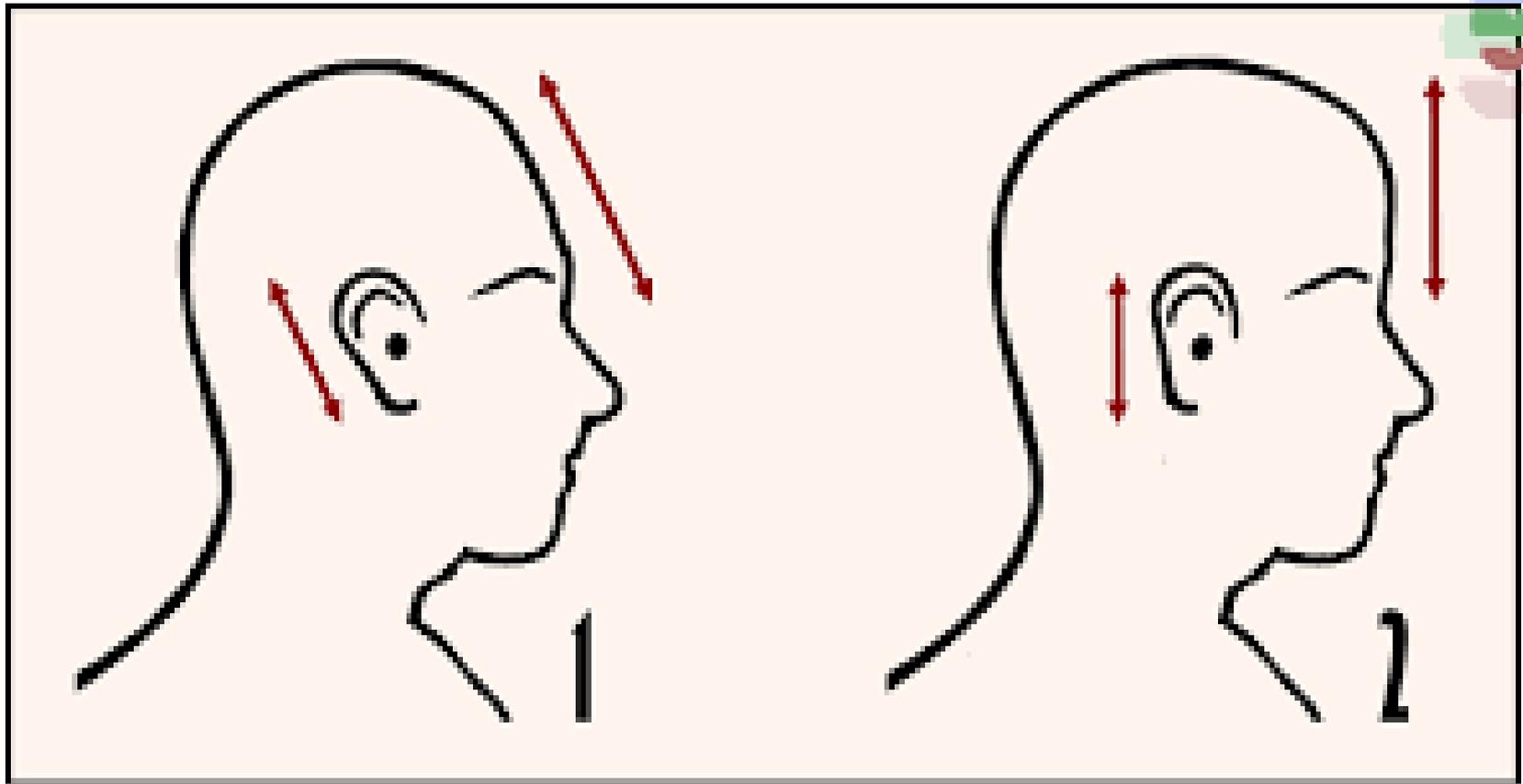
Fig.9 Perfil Frontal



Fig. 10 PF Abollado

# Retracción Lateral / Frontal

WWW.ANORPEDILOGIA.ORG



Andrés Andrés Cedeño - neuropsicopedagogo y SPCP SRA París - Año 2013 - www.anorpediologia.org

©08/20161039 , ©08/20161040,  
©08/20161041



# Retracción Lateral y Retracción Frontal Por Zonas

Retracción Lateral  
“Espontaneidad”

y

Retracción Frontal  
“Control”

# Retracción Frontal

- Frente
- Pómulos
- Barbilla o Mentón

# Frente en RF

La Frente es la zona cognitiva, es el flujo de ideas

Es la reflexión

El orden

Ideas maduras

A veces son choques de la vida que te hacen  
ser más pausado

# Frente en RF

Exigencia

No se cometen errores

Madurez cognitiva

Pero a veces puede ser una parada del flujo de ideas cognitivas

Le da vueltas a las cosas

Da tiempo de espera antes de decidir

# Frente en RL

Fluidez de ideas

Rapidez mental

Las ideas salen

Un exceso de RL, te puede llevar a hacer cosas sin meditar

# Frente en RL

No es tan preciso en las ideas

Decisión

Impulso

- Un retraído lateral total es un Espíritu Libre.
- Un retraído lateral, abollado y tónico es pasional, con fuerza

- Las personas en RF, reflexionan más las cosas, no les gusta improvisar.
- Las personas en RL, no reflexionan tanto las cosas, les gusta improvisar

# Frente Retraída

No es recta, sino retraída

Es abollada. Abollada hacia dentro.

Existe un bloqueo, con exceso de control y reflexión

# Frente Retraída

Dificultad de entender

Persona muy metódica y reflexiva

La comprensión de ciertos aspectos puede estar bloqueada

No vive las emociones, las controla

Tiene un freno de mano que bloquea todo lo demás

- Para saber si una persona es Retraído Frontal en la frente, debemos observar las 2/3 partes de la parte inferior de su frente, despreciando ese 1/3 superior. Esta norma SOLO es para saber si alguien es cognitivamente retraído frontal o lateral

# El Surco

El Surco es un freno para  
reflexionar

El Surco con RL, la persona va  
actuando y reflexionando.  
Es un freno demasiado acentuado

# El Surco con RF, podría desencadenar en fanatismo

# 6 Tipos básicos de frente



# Pómulos en RL

ojo se ve de perfil o medio perfil

Salen las emociones

Se lanza emocionalmente

Exterioriza sus sentimientos

Comunica

Abierto a relaciones

# Pómulos en RL

ojo se ve de perfil o medio perfil

Necesita intercambios afectivo-sociales

Atrevimiento en las relaciones

# Pómulos en RL

Observar si acompaña retracción frontal en la frente, orificios nasales cerrados y/o atonía

Si fuera así, la retracción lateral de los pómulos quedaría moderada o frenada, compensada y quizá aportando más estabilidad en las relaciones y afectos hacia los demás

# Pómulos en RL

Los sentimientos se viven sin ninguna protección

La persona no se protege (ojo, fijarse en cómo está la nariz )

# Pómulos en RF

RLN

Retracción Lateronasal

Los pómulos son la zona emocional / relacional

Los pómulos van hacia dentro, justo debajo de los ojos

# Pómulos en RF

RLN

Retracción Lateronasal

No exterioriza sus sentimientos

Fría, distante

Da racionalidad

Restringe la comunicación afectiva

©08/20161039, ©08/20161040,

©08/20161041

# Pómulos en RF

RLN

Retracción Lateronasal

Interioriza los sentimientos, los oculta

Hay resentimiento y no olvida

# Pómulos en RF

RLN

Retracción Lateronasal

Cuando hay RLN, no significa que no hay sentimientos, si no que los oculta

Puede provocar una interiorización de los sentimientos que puede ser inhibidora o bien enriquecedora

# Pómulos en RF

RLN

Retracción Latero nasal

Es la principal causa de timidez

La persona mantiene distancia sobre sus semejantes, salvo en el que esté a gusto, en el que sí expresará sus emociones

# Pómulos en RF

RLN

Retracción Latero nasal

Cuando hay RLN, más nariz tónica ( vibrante ), la persona podría sentirse herida, por que guarda sus emociones

# Pómulos en RF

RLN

Retracción Latero nasal

Conflictos

Cuando el motor de vida es el Límbico (el cerebro emocional) y existe RLN

# Pómulos en RF

RLN

Retracción Latero nasal

## Conflictos

Cuando la zona límbica es estrecha y existe RLN ( no vive emociones, no necesita relacionarse, no vive sus sentimientos, tendencia al aislamiento )

# Pómulos en RF

RLN

Retracción Latero nasal

Ligera

Madurez e independencia

Fuerte

Reprime y paraliza

# Pómulos en RF

RLN

Retracción Latero nasal

Es una contención de fuerza y energía, que se puede liberar en 3 planos

Intelectual

Afectivo

Instintivo

# Pómulos en RF

RLN

Retracción Latero nasal

Debemos fijarnos en los receptores, para descubrir por dónde se puede liberar

También observar las zonas y la tonicidad de las mismas

# Pómulos en RF

RLN

Retracción Latero nasal

## Tipos

### 1.- Inhibidora

Cuando hay señales de atonía en diferentes zonas de la cara y/o receptores

Paraliza y crea angustias internas

# Pómulos en RF

RLN

Tipos

Retracción Latero nasal

2.- Dinamizante

Cuando hay señales de tonicidad en alguna zona y/o receptores, o bien RL

Dinamiza la zona más tónica y/o ancha

Convierte en acción ©08/20161039 , ©08/20161040,  
©08/20161041

# Pómulos en RF

RLN

Tipos

Retracción Latero nasal

3.- Fecunda

Fecunda a las otras 2 zonas, siempre que estas sean tónicas

Convierte en acción

# Exceso de RLN

Retracción Latero nasal

Produce hipersensibilidad

Resentimiento y rencillas

Amplifica negativamente las emociones

“En cuanto le dices algo, salta”

# Mandíbula / Mentón en RF

El mentón es la acción

La culminación de las acciones

# Mandíbula / Mentón en RF

Se inhibe la acción, la ejecución final

No culminamos

El mentón es el primer impulso, pero que al existir RF, se ve frenado

# Mandíbula / Mentón en RL

El mentón es el primer impulso que se puede ver frenado, temporalmente, si en la zona cognitiva hay RF, pero que al final pasará a la acción

Es la fuerza de seguir adelante, de culminar lo que la parte cognitiva piensa y la emocional siente

# El Marco y El Modelado

## Ejemplo

- Instintivo pasivo:
  - Zona instintiva más ancha
  - Pero mentón en retracción frontal
  - Y/o atonía en la papada

# El Marco y El Modelado

- Instintivo activo:
  - Zona instintiva más ancha
  - Mentón en retracción lateral
  - Y tonicidad en la papada

# 1

## Más propenso a robar

- Zona instintiva más ancha
- Retracción lateral de frente y Barbilla
- Boca grande
- Ojos átonos y grandes ( influenciabile, le da falta de conciencia de si mismo )
- Nariz aguileña, penetra en la zona instintiva

# 2

## Menos propenso a robar

- Zona intelectual más ancha
- Retracción frontal de frente y Barbilla
- Boca más pequeña
- Ojos tónicos y pequeños (poco influenciado)
- Nariz pequeña, cóncava

# Como saber si los sentimientos son interesados

- Zona instintiva más ancha
- Pómulos bajos
- Nariz ancha en la parte inferior
- Nariz que penetra en la zona instintiva



**MARCO** DILATADO  
RETRAÍDO

---

**RETRACCIÓN** FRONTAL  
LATERAL

---

**ZONAS** RACIONAL  
EMOCIONAL  
INSTINTIVA

---

**TONICIDAD** TÓNICO  
ÁTONO

---

**MODELADO** PLANO ABOLLADO  
ONDULADO REDONDO

---

**RECEPTORES** OJOS BOCA  
NARIZ OREJAS

---

**CONTRASTES**

---

©08/20161039 ©08/20161040  
©08/20161041 **ASIMETRÍAS**

# Ley de Tonicidad

- Es el grado de vitalidad. Es la chispa
- Tónico igual a activo
- Átono más pasivo. Da espera
- Pueden existir zonas más tónicas y otras más átonas en la misma persona
- La Atonía en la zona instintiva es la papada y da pereza.

- La Tonicidad en los receptores nos ayudan a transmitir, es la fuerza instantánea, el dinamismo, el impulso

La Tonicidad puede representar un freno (Atonía ) o una potencia energética (Tónico), activando o frenando los receptores, el Marco o variando la velocidad en casos de RL o RF



**MARCO** DILATADO  
RETRAÍDO

---

**RETRACCIÓN** FRONTAL  
LATERAL

---

**ZONAS** RACIONAL  
EMOCIONAL  
INSTINTIVA

---

**TONICIDAD** TÓNICO  
ÁTONO

---

**MODELADO** PLANO ABOLLADO  
ONDULADO REDONDO

---

**RECEPTORES** OJOS BOCA  
NARIZ OREJAS

---

**CONTRASTES**

---

# Asimetrías

- Pueden ser ricas para hacernos llegar a la cima
- Pero si son muy pronunciadas son negativas
- Podrían estar en personas neuróticas
- Así como las sienes hundidas podría provocar TOC

- La zona derecha de la cara nos habla del presente
- La zona izquierda del pasado

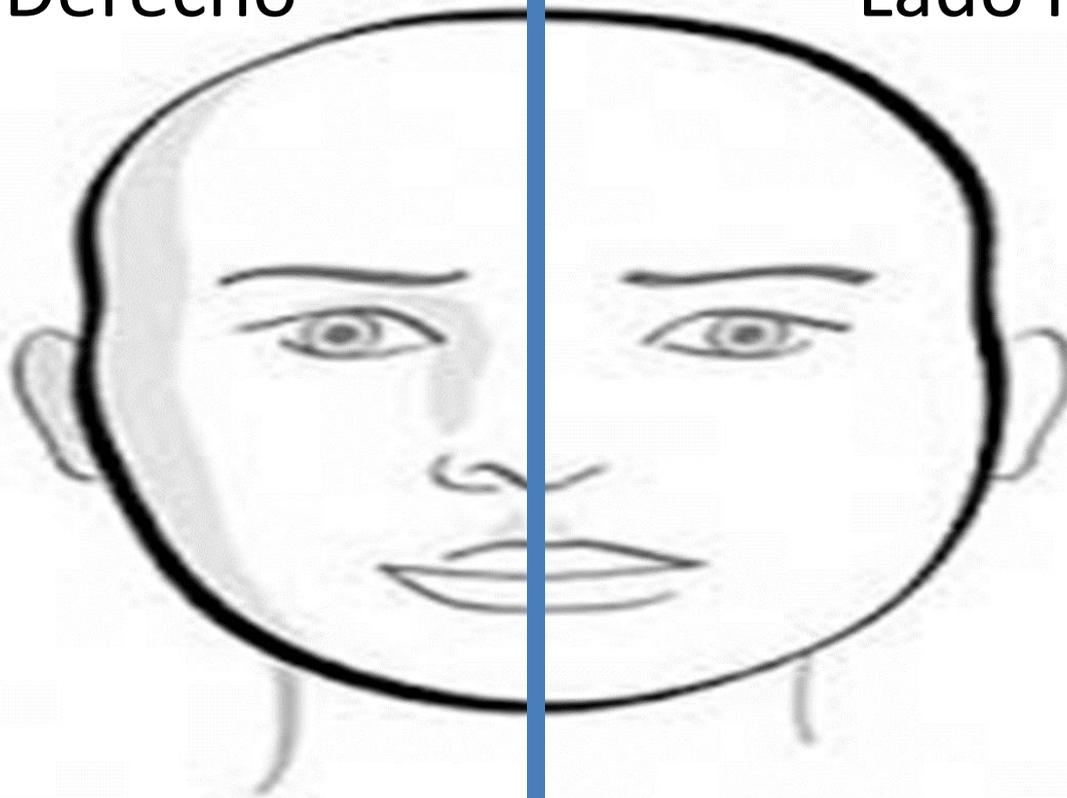
- Una ligera asimetría da más impulso, más tono
- Mucha asimetría intuye problemas entre hemisferios descompensados

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

# Hemicarasas

Lado Derecho

Lado Izquierdo



Presente

Pasado

# El Carácter y la Edad

- El Bebé es dilatado átono. Es receptivo y egocéntrico
- El niño es dilatado tónico. Es más activo
- El adolescente es más retraído lateral
- El adulto es más retraído frontal
- El anciano es más retraído

# Las Arrugas y Surcos

- Las arrugas y las hendiduras son el recuerdo del dolor
- Todo lo que va hacia dentro siempre es una retracción, con lo que son reacciones ante el dolor

# Nasogeniales ( en la zona emocional )

- Son sentimientos afectivos, a veces por soledad

# Periorales ( en la boca )

- Pesimismo y desilusión

# Anillo de León ( en el entrecejo)

- Horizontal
- Es mal genio, ira

- Un surco horizontal pronunciado en el entrecejo provoca un corte de flujo entre la zona cognitiva y la emocional, con lo que hará que no fluya buena comunicación entre el cerebro cognitivo y el límbico

# Arrugas verticales entre las cejas

- Indican intento de pensar, control por concentrarse

# Arrugas horizontales en la frente

- Rumia mental
- Sufrimiento
- Exceso de pensar en las cosas
- “Las cosas no gustan”

# Horizontales en la frente

- Son obstáculos de la vida

# Arrugas verticales en la frente

- Nos indicar dolor
- Y/o Concentración



**MARCO** DILATADO  
RETRAÍDO

---

**RETRACCIÓN** FRONTAL  
LATERAL

---

**ZONAS** RACIONAL  
EMOCIONAL  
INSTINTIVA

---

**TONICIDAD** TÓNICO  
ÁTONO

---

**MODELADO** PLANO ABOLLADO  
ONDULADO REDONDO

---

**RECEPTORES** OJOS BOCA  
NARIZ OREJAS

---

**CONTRASTES**

---

©08/20161039 ©08/20161040  
©08/20161041 **ASIMETRÍAS**

# Los Receptores



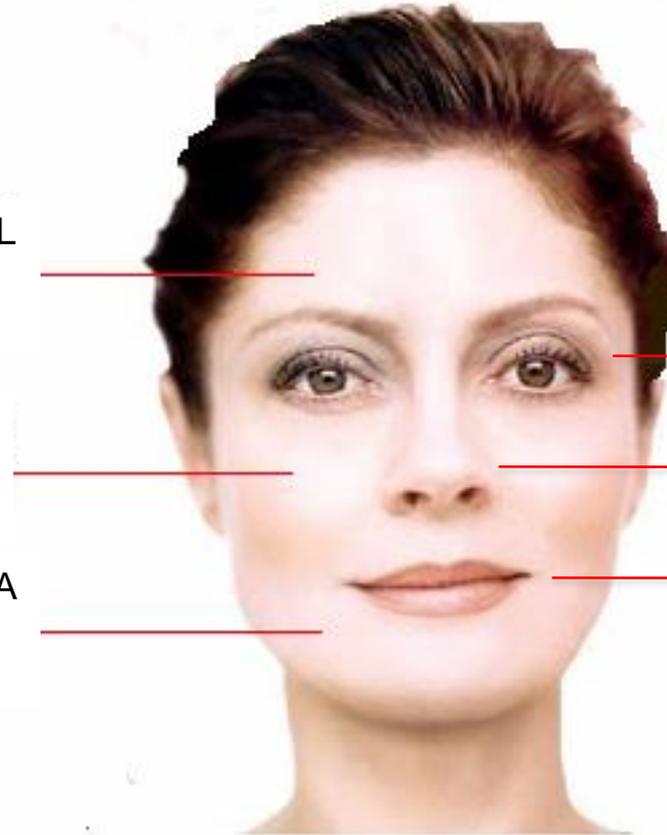
Por donde entra y sale la Información

©08/20161039, ©08/20161040  
©08/20161041

ZONA CEREBRAL  
Pensamiento  
Razón

ZONA AFECTIVA  
Sentimiento  
Emoción

ZONA INSTINTIVA  
Instintos  
Realización



RECEPTOR CEREBRAL

RECEPTOR EMOCIONAL

RECEPTOR INSTINTIVO

# Los Receptores

Son la fuerza instantánea

El primer momento, el primer impulso

El Marco es la capacidad y los receptores cómo nos relacionamos con el medio.

# Los Receptores

Es por donde nos expresamos, comunicamos

Cómo sale hacia fuera nuestro potencial

Son las ventanas de entrada y de salida

Anchos y grandes sale y entra todo mejor

# RECEPTORES DILATADOS



**OJOS**

**(INTELECTO)**

La Información Intelectual

**NARIZ**

**(EMOCIÓN)**

La Información Emocional

**BOCA**

**(INSTINTO: DINERO, COMIDA,...)**

La Información Material

# Características

- Son el primer impulso
- Nota: El Marco es la capacidad
- Indican cómo se gasta o ahorra la energía
- Un receptor dilatado será grande y/o abierto
- Un receptor retraído será pequeño y/o cerrado

# Receptores

- Dilatado (grande o abierto)
  - Busca cantidad
  - A priori, es confiado
  - Percibe globalmente
  - Asimila más fácilmente
  - Entra la información sin trabas
  - Y produce una pérdida o gasto de energía
  - Son buenos para la comunicación.
  - Son personas influenciables

# Receptores

- Dilatado (grande o abierto)

“”Cuando buscamos conocimiento  
abrimos los ojos””

# Receptores

- Retraído (pequeño o cerrado)
  - Busca calidad, no cantidad
  - Se protege, se cierra
  - Busca el detalle
  - Es más selectivo y preciso
  - No es tan influenciable
  - Ve el detalle, pero no el conjunto
  - Son más críticos y menos confiados

# Receptores

- Retraído (pequeño o cerrado)

“”Mira como con un microscopio.  
Ve los detalles””

# Receptores

- La Tonicidad de los receptores, tónico o átono, nos da la fuerza instantánea, el dinamismo y el impulso

# Los receptores

- Gracias a los Receptores recibimos y transmitimos la información del medio en que vivimos
- Nos ayudan a transmitir pensamientos, sentimientos y acciones

- Los receptores grandes son buenos para la Comunicación, pero también gastan mucha energía.

- Receptores pequeños o finos, la persona se oculta, se protege
- Los receptores buscan la información, el sustrato para cada zona



®08/20161039 ,®08/20161040,  
®08/20161041

# Ojos

- Ojos pequeños, persona menos influenciable, a nivel intelectual.
- Ojos grandes tienen más angular.
- Ojos pequeños ven más el detalle.
- Ojos pequeños y hacia dentro: vive en su mundo, introspección. Muy selectivo con la información. Poco abierto, poco influenciable. Vive su verdad.

# Ojos

- Ojos globulosos, son en retracción lateral, hacia fuera: van en busca de información. Tienen visión panorámica, pero sin detalle
- Ojos hacia dentro, son en retracción frontal, hacia dentro: mirada interior, maduran la información.

# Ojos

- Retraídos:
  - La persona no comunica lo que piensa a nivel intelectual( ojo, ver la boca )
  - Ven el detalle
  - Apunta lejos

# Ojos

- Tonicidad:
  - Ojos tónicos ( ojos elevados )
    - Dinamismo
    - Alegría
    - Impulsividad

“”Ir a””

# Ojos

- Tonicidad:
  - Ojos tónicos ( ojos elevados )
    - Persona, de primeras, poco influenciabile

# Ojos

- Tonicidad:
  - Ojos átonos ( ojos caídos en los extremos )
    - Paciencia
    - Receptividad pasiva
    - Dulzura
    - Pereza
    - Influyente
    - Tiene menos impulso

“”Esperar””

# Ojos

- Tonicidad:
  - Ojos átonos ( ojos caídos en los extremos )
    - Persona , de primeras, influenciabile

# Ojos

- Separados:
  - Disperso
- Juntos:
  - Mejor concentración

# Ojos

- Iris grande:
  - Buena visión visual y de comunicación
  - Capacidad de expresar las ideas
- Iris pequeño:
  - Menor visión
  - Menor capacidad de expresar ideas
  - Pero también irá más a lo concreto

# Ojos en Retracción Lateral

- Se activa la comunicación
- Apertura al mundo
- Espontáneo
- Rápido y Curioso
- Entra y sale rápidamente la información
- Comprende rápidamente y fácilmente
- **Abierto a nuevos proyectos**

# Ojos en Retracción Lateral

- Ve todo
- **Coge mucha información, pero quizá sin mucho detalle**

# Ojos en Retracción Frontal

- Ralentiza los intercambios
- Prudencia y reserva
- Guarda distancias
- Reflexión, Interioriza
- **Vive en su mundo interno**
- Desconfianza ( sobre todo si además son pequeños )
- Filtra la Información
- **Selecciona la Información**

# Ojos en Retracción Frontal

- Átonos y en RF
  - Menos impulsividad

# Ojos en Retracción Frontal

- Tónicos y en RL
  - Más impulsividad

# Ojos

## Juntos

- Facilidad para concentrarse

## Separados

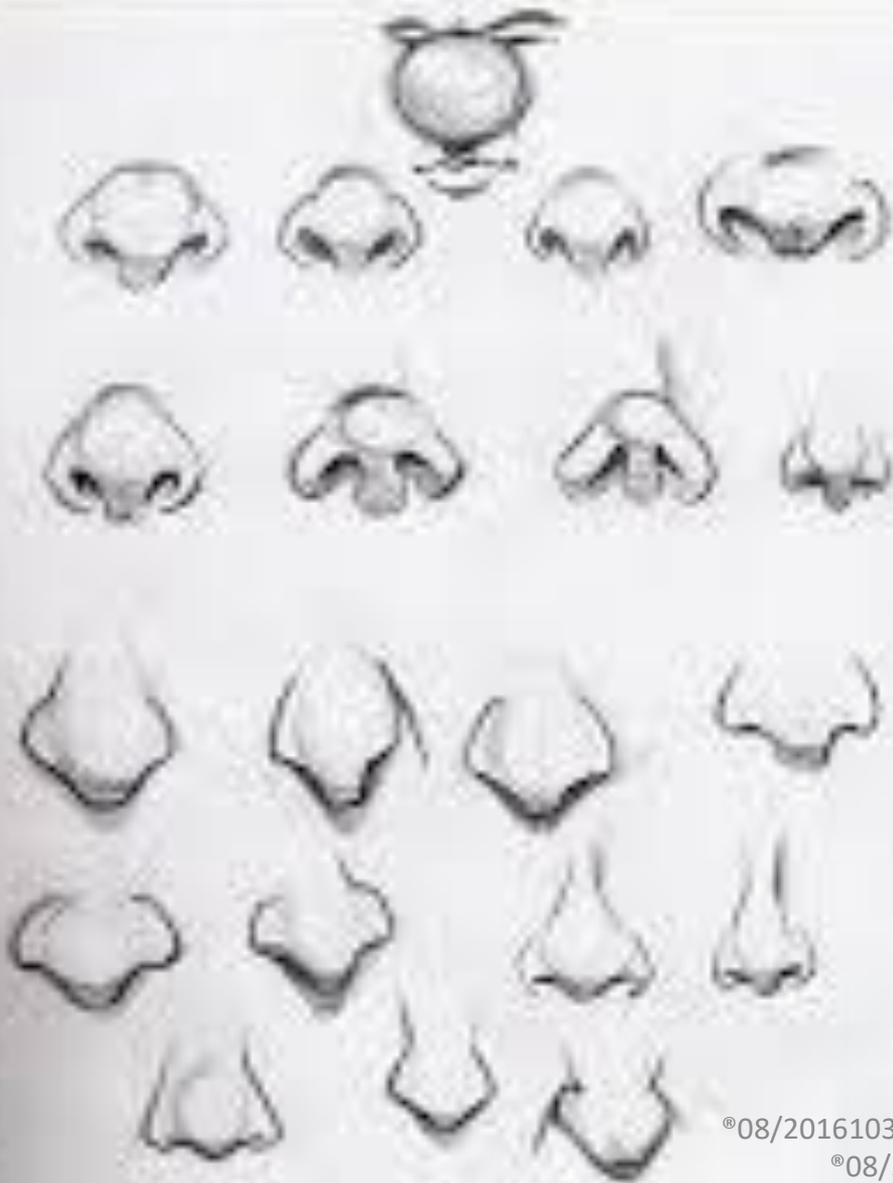
- Dificultad para concentrarse
- Dispersión

- Hay que analizar la RF o RL de las distintas zonas, para confirmar si los Ojos van....., o esperan....

# Combinaciones

- Introspección
- **Tiene su propia verdad**

# La Nariz



Estudio realizado por científicos de la  
Universidad de Orebro (Suecia)

nota: no es información  
MORFOPSICOLÓGICA, leelo a ver qué  
te parece....

- Imagina conocer a alguien y que con sólo mirar sus ojos supieras cómo es. Vale, es cierto que quitaría algo de gracia al hecho en sí de socializar y de poder ir conociendo a alguien con el paso del tiempo, pero lo cierto es que, además de algo sorprendente, es posible. O al menos eso demuestra un estudio realizado por científicos de la Universidad de Orebro (Suecia). En él explican que **los patrones del iris se ven afectados por los mismos genes que forman el lóbulo central**, un área cerebral implicada en la conducta y personalidad de cada uno de nosotros.

- Para ello, se centraron en estudiar los hilos ondulados que irradian desde la pupila y las líneas curvas del borde exterior. Los resultados demostraron que las personas con esa especie de hilos más densos y compactos son más afectuosas y confiadas. **Matt Larsson**, científico conductual que dirigió el estudio, explicó que sus resultados apoyaban la idea de que las personas desarrollaban su personalidad en diferentes trayectorias según su iris.

- Al parecer, uno de los 'culpables' de esto es un gen llamado PAX6, el cual ayuda a controlar la formación de los iris de los embriones durante su gestación.
- Además, un estudio de la Universidad de Edimburgo, realizado por el doctor [Anthony Fallone](#), estudiaba la conexión entre el color de los ojos y la personalidad. Fallone, según recogía el [Daily Mail](#), decía que el ojo está estrechamente ligado neurológicamente al cerebro y que se puede ver desde el exterior el cerebro.

## Ojos marrón muy oscuro casi negro

Se trata de un color de ojos bastante inusual y se dice que son, a menudo, considerados como personas misteriosas. En cuanto a la personalidad, es probable que las personas con este color de ojos sean líderes naturales.

Además, en un artículo publicado por [Medical Daily](#) se afirmaba que aquellos con ojos más oscuros son, generalmente, considerados como agradables. Según otros estudios, **son personas dinámicas, llenas de vitalidad, impulsivas y aventureras**. Por otro lado, a veces tienden a ser más pretenciosas, reservadas y misteriosas.

# Ojos marrones

Al igual que las personas con los ojos marrones oscuros, las de ojos marrones tienden a ser **agradables, asertivas y personas de confianza**. Según la [Universidad Carolina de Praga](#), las personas con ojos marrones son generalmente personas muy leales y respetuosas, pero no sumisas. También son más extrovertidas, vivaces, constantes, autosuficientes, prácticas y con sentido de compromiso.

Otro estudio revelaba que las personas con ojos marrones generalmente [duermen dos horas menos](#) que las personas con ojos más claros, y sus ciclos de sueño tienden a ser más pobres. Además, las personas con ojos marrones en general, tienen más dificultades para levantarse por la mañana.

# Ojos azules

La fuerza interior y la fuerza física son dos rasgos característicos de las personas con ojos azules que no todo el mundo ve. De hecho, la mayoría de la gente puede juzgar negativamente y verlas como personas tímidas, poco fiables o más débiles. Normalmente son personas de **alto intelecto, sinceras, fuertes y sentimentales**. Suelen ser más rencorosas y tener mal humor, pero también suelen tener mucho aguante y una felicidad natural.

El mismo estudio del Medical Daily dice que muchas personas perciben a las personas con ojos azules como competitivas o egoístas. Por otro lado, un estudio de la [Universidad de Pittsburgh School of Medicine](#) descubrió que las mujeres con ojos claros toleran mejor el dolor del parto que las de ojos oscuros

# Ojos grises

Los ojos grises son raros, pero en realidad son sólo una variación de los ojos azules. Se cree que las personas con ojos grises son **conformistas, tranquilas y modestas.**

También suelen ser personas pacientes en la espera de sus oportunidades, calculadoras, valientes, obstinadas y se esfuerzan por ser tomadas en serio.

# Ojos color avellana

Los ojos color avellana son difíciles de describir, ya que varían de color entre el verde y el marrón. Al ser tan diferentes y únicos, es difícil establecer un tipo de personalidad. Sin embargo, suelen tener en común que son personas bastante **equilibradas, independientes, seguras y espontáneas.**

Otros estudios afirman que las personas con este tipo de color de ojos son más imaginativas, responsables, valientes, con mucha vitalidad, pero también algo más egoístas.

# Ojos verdes

Las personas de ojos verdes son normalmente vistas como **misteriosas y atractivas**. Tienen un equilibrio de melanina que las hace ser agradables (como las de ojos marrones) y fuertes (como las de los ojos azules).

Según recoge la web [iheartintelligence.com](http://iheartintelligence.com), el oftalmólogo y doctor [Hamadi Kallel](#) ha hecho muchos estudios de investigación sobre el tema de color de los ojos y dice que las personas con ojos verdes "tienen un aire de misterio y una tranquila autosuficiencia. A menudo son impredecibles, originales, creativos, inteligentes y se desenvuelven bien bajo presión".

Según otros estudios, las personas de ojos verdes buscan la libertad, tienden a ser las personas más felices, son apasionadas y prefieren relaciones a largo plazo.

# Nariz

- Es como nos relacionamos con los demás
- Cómo percibimos el medio
- Es la Comunicación afectiva y social

# Nariz

- La Escotadura Nasal (orificios visibles)
- Orificios visibles, significa entrada y salida fluida de la emoción
- En el caso de visibles, las emociones entran y salen con mucha facilidad. La persona podría ser susceptible
- En el caso de cerrados a las emociones les cuesta entrar, pero también salir

# Nariz

- La apertura de los orificios nasales nos informan acerca de la abierto o cerrado a las emociones

# Nariz

- Nariz grande, buen comunicador

# Escotadura Nasal

- Orificios visibles,
  - Es menos selecto
  - La persona puede ser más susceptible y sensible
  - Las emociones le entran sin filtro
- Orificios cerrados
  - Protección ante las emociones
  - Más selectividad

# Escotadura Nasal

- Orificios visibles y redondos
  - Mucho caudal y muy poca selectividad
  - Falta de finura
  - Comunicación ruda y tosca
- Orificios visibles y alargados
  - Mucho caudal y algo más de selectividad

- Orificios nasales pequeños
  - Cierre a estímulos afectivos
  - Selecciona
  - Y selecciona a la hora de comunicar sentimientos
  
- Orificios nasales grandes
  - No seleccionan, vale todo
  - A priori, se enamoran fácilmente

# Nariz

-Nariz Grande:

- Busca contactos
- Comunicaciones largas
- Busca la cantidad
- Gusto y placer por la comunicación, los contactos
- Comunica bien
- Mas paciente a nivel de la comunicación y los contactos

# Nariz

-Nariz Corta:

-Es más tajante, más impaciente a nivel de comunicación

-Es más expeditiva

-No le gustan los contactos

-Contactos cortos

# Nariz

-Nariz Grande, con pómulos en RLN:

-Se expresa bien, pero no expresa sus sentimientos.

-Tiene una comunicación fría, superficial

# Nariz

## Variantes

-CÓNCAVA. (De Tobogán, en retracción lateral en la punta)

-Levantada en la punta

-Sumisión, búsqueda de afecto

-Personas que se enganchan afectivamente

-Los bebés y los niños la suelen tener así

# Nariz

## Variantes

- Aguileña, en retracción frontal en la punta:
    - Comunicación más tajante, decisiones firmes
    - Poco influenciabile
    - Es más expeditiva
    - Si la nariz penetra en la zona instintiva, se mete en el labio, podría ser materialmente interesado.
- Hay que mirar otras zonas, ver si la zona instintiva es más ancha

# Nariz

## Variantes

-Aguileña:

- Persona impositiva

- Con tendencia a atraerse el beneficio de los contactos establecidos

# Nariz

## Variantes

-Aletas tónicas:

-Vibran con las emociones

-Sabem manejarlas

-Sensibilidad afectiva

-Más percepción emocional

# Nariz

## Variantes

-Aletas átonas:

- No vibran, no transmiten emociones
- Indiferencia
- Protección
- Sangre fría

# Nariz

## Variantes

-Tabique ancho:

-Madurez

-Generosidad

-Buen manejo de las emociones

-Más afable

# Nariz

## Variantes

-Tabique estrecho:

-Inmadurez afectiva

-Mal manejo de las emociones

-Más tajante en su comunicación

# Nariz

## Variantes

-Nariz Carnosa:

- Si la punta es redonda, persona afable
- Buen manejo de las emociones
- Afectividad

# Nariz

## Variantes

-Nariz fina:

- Más tajante y más seca emocionalmente
- Mal manejo de las emociones
- Mas selectivo
- Más agresivo

# Nariz

## Variantes

-Nariz en retracción lateral:

-Es una nariz que va

-Busca contactos

-Comunica

-Curiosidad

-Influenciable

# Nariz

## Variantes

-Nariz en retracción frontal :

-Es una nariz que no va

-Protección, reserva

-Tajante

-Interesada

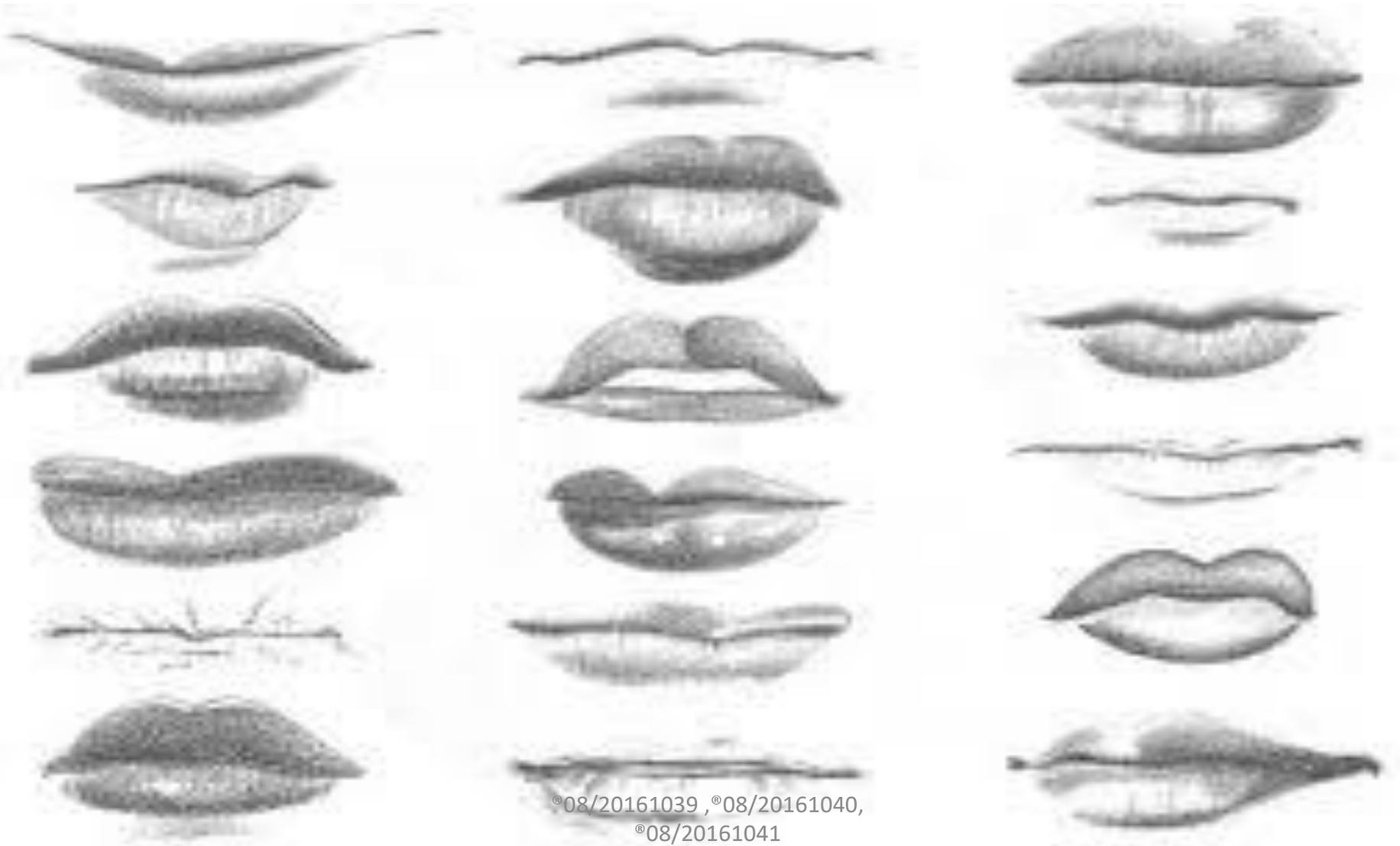
# Nariz

## Variantes

-Nariz pequeña y átona:

-Egocentrismo ( también ocurre con el resto de receptores)

# La Boca



©08/20161039 , ©08/20161040,  
©08/20161041

# Boca

Asume la Comunicación verbal, sexual, la comida, todo lo físico (pelea, lucha,...), intereses materiales y económicos.

# Boca

# Variantes

## Labios finos

Sensibilidad

Precisión

Poco gasto

# Boca

Variantes

Labios Carnosos

**Atracción por las cosas materiales y/o sexo,  
y/o comida**

Menos preciso

Poco delicado con la palabra e  
instintivamente

# Boca

## Variantes

Boca abierta

No Control sobre los instintos

Dilapida

Gasta energía

Gasta dinero

Habla

# Boca

## Variantes

### Boca cerrada

Control sobre lo instintivo

Economiza

Gasta menos energía

Gasta poco dinero

Habla menos

# Boca

## Variantes

### Boca Grande

Es la necesidad de satisfacer apetitos

Es menos selecto

Es menos preciso

# Boca

## Variantes

### Boca Pequeña

Menos necesidades instintivas

Más preciso

Más selecto

Más control

Puede guardar secretos

# Boca

## Variantes

### Boca Átona

Decepciones

Pesimismo

# Boca

## Variantes

### Boca Tónica

Positivismo

Alegría

# Boca

# Variantes

## Boca Retracción Lateral

Habla

Exterioriza

Va a...

# Boca

## Variantes

### Boca Retracción Frontal

Habla menos

No exterioriza

No va, hay un freno, un control

# Boca

Asume la Comunicación verbal, sexual, la comida, lo físico y los intereses materiales y económicos

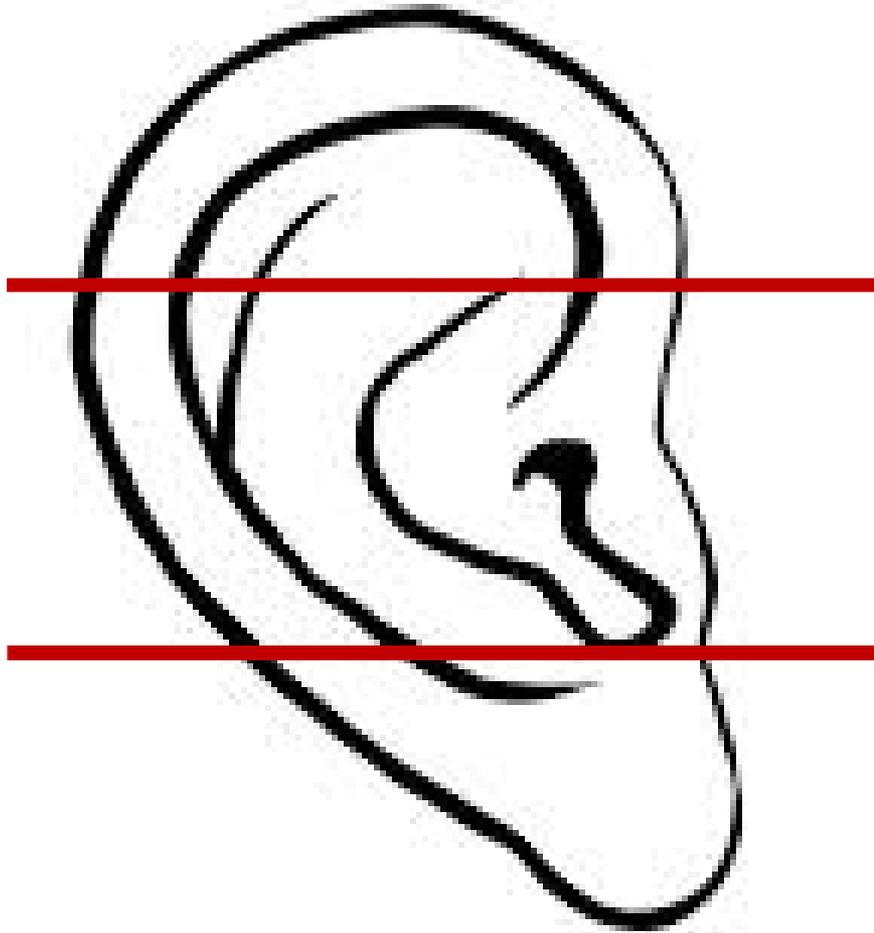
# La Boca

- Cuando es pequeña, la persona mide las palabras, es ahorrador.
- Poco gasto instintivo

# La Boca

- Si es pequeña, pero carnosas, en un medio favorable, dará cariño, gastará, hablará.
- Pero sólo en un medio favorable

# La Oreja



Zona Racional

Zona Emocional

Zona Instintiva

- Cuando tengamos dudas si la persona está en RF o en RL, podemos observar las orejas

# Receptores pequeños y finos

- La persona va más al detalle

Hay que observar si los receptores acompañan a la zona más ancha.  
**La zona más ancha actúa como el potencial y las preferencias profundas. Y los receptores como “los primeros impulsos y demandas de la persona”**

# Receptores en Retracción Lateral

- Se activa la comunicación
- Apertura
- Espontáneo
- Rápido
- Curioso
- Entra rápidamente la información
- Comprende rápidamente

# Receptores en Retracción Frontal

- Ralentiza los intercambios
- Prudencia y reserva
- Guarda distancias
- Reflexión
- Desconfianza ( sobre todo si además son pequeños )
- Filtra la Información
- Interioriza
- **Selecciona la Información**



**MARCO** DILATADO  
RETRAÍDO

---

**RETRACCIÓN** FRONTAL  
LATERAL

---

**ZONAS** RACIONAL  
EMOCIONAL  
INSTINTIVA

---

**TONICIDAD** TÓNICO  
ÁTONO

---

**MODELADO** PLANO ABOLLADO  
ONDULADO REDONDO

---

**RECEPTORES** OJOS BOCA  
NARIZ OREJAS

---

**CONTRASTES**

---

©08/20161039 ©08/20161040  
©08/20161041 **ASIMETRÍAS**

# El Retrato

- Es el análisis de la Morfología y de la Psicología de la persona

# 1ª Parte

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

# 2ª Parte

7.- Movimientos Secundarios

8.- Contrastes

9.- Asimetrías

# 3ª Parte

## 10.- Análisis por zonas al detalle:

- Cerebral
- Emocional
- Instintivo

# 4ª Parte

## 11.- Síntesis del conjunto y Análisis Psicológico:

- Puntos Fuertes
- Puntos Débiles

## 1ª Parte

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

## 2ª Parte

- 7.- Movimientos Secundarios
- 8.- Contrastes
- 9.- Asimetrías

## 3ª Parte

- 10.- Análisis por zonas al detalle:
  - Cerebral
  - Emocional
  - Instintivo

## 4ª Parte

- 11.- Síntesis del conjunto y Análisis Psicológico:
  - Puntos Fuertes
  - Puntos Débiles

# 1.- Movimientos de base

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

## 2.- Zona o zonas en expansión

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

# 3.- Tonicidad General

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

# 4.- Modelado

- Determinar si es redondo, ondulado, plano, abollado, siempre *en general*

# 5.- Receptores

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

## 6.- ZONA DOMINANTE.

En este punto podrás ver cuál es la zona dominante. En caso contrario, si te faltaran datos, espera hasta el final del retrato para significar la zona dominante del individuo.

# 7.- Movimientos Secundarios

# 7.-1 Qué elementos vemos dilatados?

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

# 7.-2 Qué elementos vemos en Retracción?

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

# 7.-3 Qué elementos vemos en Retracción Lateral ?

- Qué zona?
- Qué receptor?
- Pómulos?

# 7.-4 Qué elementos vemos en Retracción Frontal?

- Qué zona?
- Qué receptor?
- Pómulos?

# 7.-5 Modelado por Zonas

- Mental
- Emocional
- Instintiva

# Zona Dominante

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

# 8.- Contrastes

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

# 8.- Contrastes

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

# 8.- Contrastes

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

# 9.- Asimetrías

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

# 10.- Análisis por zonas al detalle

- Análisis de las 3 zonas al detalle

# 11.- Síntesis del conjunto y Análisis Psicológico



**MARCO** DILATADO  
RETRAÍDO

---

**RETRACCIÓN** FRONTAL  
LATERAL

---

**ZONAS** RACIONAL  
EMOCIONAL  
INSTINTIVA

---

**TONICIDAD** TÓNICO  
ÁTONO

---

**MODELADO** PLANO ABOLLADO  
ONDULADO REDONDO

---

**RECEPTORES** OJOS BOCA  
NARIZ OREJAS

---

**CONTRASTES**

---

©08/20161039 ©08/20161040  
©08/20161041 **ASIMETRÍAS**

# Contrastes

# Relación entre El Marco y Los Receptores

- ¿Qué ocurre si el Marco es grande y los receptores pequeños?
- ¿Qué ocurre si el Marco es grande y los receptores pequeños?

# Marco Dilatado y Receptores Dilatados ( abiertos y/o grandes )

- Hay mucho gasto de energía, pero también hay muchas reservas

# Marco Dilatado y Receptores Retraídos ( cerrados y/o pequeños )

- Gasta muy poca y nunca sobrepasará sus reservas de energía.
- Se le denomina el “Concentrado”

# Marco Retraído y Receptores Dilatados ( abiertos y/o grandes )

- Gasta más energía de lo que tiene y puede.
- Se termina agotando.
- Si es en RL, aún gasta más-
- Si es en RF, medirá un poco la entrada de información.
- Si es Tónica aún tendrá más gasto de energía
- Le denominamos el “Disperso Reaccionante”

# Marco Retraído y Receptores Retraídos ( cerrados y/o pequeños )

- Hay poco gasto de energía y pocos reservas, por lo que no se sobrepasa el gasto de energía

# LOS DOS POLOS OPUESTOS



**CONCENTRADO**



**DISPERSO-REACCIONANTE**

# Reflexión

- Los receptores muy dilatados permiten la entrada de información sin filtro, a priori.
- La persona en esta situación no es consciente de los peligros

# El Concentrado

( Marco dilatado y receptores retraídos )

- Vamos a verlo por zonas:
  - Concentrado a nivel instintivo:
    - Mandíbula ancha y boca pequeña
    - Mucha resistencia instintiva y poco gasto instintivo
  - Concentrado a nivel emocional:
    - Pómulos anchos y nariz pequeña
    - Sentimiento de insatisfacción
    - Dominio de los sentimientos en público
    - Podría ser egocéntrico
  - Concentrado a nivel mental:
    - Frente ancha y ojos pequeños
    - Capacidad mental pero entrada selectiva de información

# Disperso Reaccionante

( Marco retraído y receptores dilatados )

- Demasiada información para un Marco Retraído
- Lo que manda es el Marco
- “Ver la zona más ancha si está en RF o RL”

# Disperso Reaccionante

( Marco retraído y receptores dilatados )

- D.R. Compensado
- D.R. Disperso

# Disperso Reaccionante

( Marco retraído y receptores dilatados )

- D.R. Compensado: Si además la persona es RF, no gastará tanta energía. La RF le hará seleccionar la información. De primeras ve todo, lo da todo, se compromete a todo, pero cuando madura las cosas y reflexiona, puede echarse atrás, sobre todo si el Marco es retraído.

# Disperso Reaccionante

( Marco retraído y receptores dilatados )

- D.R. Disperso: Si es RL, gastará más energía y se dispersará más

# Tendencia Pendular

- Es un contraste en el que intervienen el Marco entero en RL y los 3 receptores en RF
- Son fuerzas descompensadas
- Hay una necesidad profunda de ir, de llevar a cabo, pero se frena al primer impulso

# Tendencia Pendular Inverso

- Es un contraste en el que intervienen el Marco entero en RF y los 3 receptores en RL
- De primeras la persona se lanza, va a buscar.
- Pero en el fondo se sujeta y reflexiona
- Actuará como un RF, para los asuntos importantes, pero para las cosas banales se comportará como un RL
- Es el típico que se compromete a las cosas, pero luego no las lleva a cabo

Gracias  
Gracias  
Gracias

Javier 660406727 [javiertorregrosa@noverbal.es](mailto:javiertorregrosa@noverbal.es)

Apuntes registrados. Prohibida su copia,  
reproducción total o parcial y/o publicación en  
cualquier ámbito



[www.noverbal.es](http://www.noverbal.es)