



**Instituto de Formación Profesional CBTech**

Estudie desde su hogar y obtenga un certificado universitario

**Formación a distancia de  
Curso de Manejo de Estados Emocionales y Lenguaje Corporal**

# Manejo de Estados Emocionales y Lenguaje Corporal

## Integrado como Módulo IV del Experto en Gestión de Ventas

### Temario

#### 1. Unidad 1 – Estados Emocionales

- a. Presentación
- b. Los Orígenes
- c. Filosofía y principios del Análisis Transaccional.
- d. Las metas del Análisis Transaccional.
- e. Los campos de aplicación:
- f. Qué ofrece el Análisis Transaccional:
- g. Creación
- h. Análisis del estado PADRE
- i. Padre Crítico:
- j. Padre Nutritivo:
- k. Muestra de grafismo de Padre Nutritivo
- l. Cuadros de comportamiento
- m. Lenguaje verbal y no verbal del PADRE
- n. Orientación vocacional del Padre
- o. Análisis del estado ADULTO
- p. Muestra de grafismo de Adulto
- q. Orientación vocacional del Adulto
- r. Análisis del estado NIÑO
- s. Concepto sentido de la vida
- t. Claves del Niño
- u. Niño libre Natural / Niño adaptado Sumiso / Niño adaptado Rebelde
- v. Muestra de grafismo de Niño Libre:
- w. Niño Adaptado Sumiso
- x. Muestra de grafismo de Niño Adaptado Sumiso
- y. Niño Adaptado Rebelde
- z. Muestra de grafismo de Niño Adaptado Rebelde
- aa. Lenguaje verbal y no verbal del NIÑO
- bb. Pequeño Profesor
- cc. Muestra de grafismo de Pequeño Profesor
- dd. Orientación vocacional del Niño

## **2. Unidad 2: Estados Emocionales II**

- a. Voces en su Mente
- b. El Padre Nutritivo ama al Niño
- c. El Padre Crítico controla al Niño
- d. Transacciones
- e. Transacciones Complementarias Cruzadas..
- f. Transacciones Ulteriores.
- g. Caricias.
- h. Reconocimiento
- i. Juegos Psicológicos
- j. Pagos Finales
- k. Plan de Vida
- l. Posición Existencial.
- m. A Economía de las Caricias.
- n. Las caricias verbales.
- o. Rituales, Pasatiempos, Juegos, Intimidad.
- p. Trabajo.
- q. Grados.
- r. Roles.
- s. El Triángulo Dramático.
- t. Argumentos.
- u. Decisiones.
- v. Argumentos trágicos y Banales.
- w. Rebusques
- x. Permiso, Protección, Violencia.
- y. El diálogo entre los tres estados
- z. Continuando.
- aa. La naturaleza de las transacciones

## **3. Unidad 3 – Caricias**

- a. Análisis Transaccional: Caricias
- b. Introducción
- c. Clasificación de las Caricias
- d. Descuento
- e. La Economía de Caricias.
- f. Las Caricias Verbales.
- g. La batería de Caricias.
- h. Leyes Generales de las Caricias.

#### 4. Unidad 4 – Transacciones III

- a. Tipos de transacciones
- b. Simples
- c. Compuestas
- d. Complementarias.
- e. Cruzadas.
- f. No ulteriores
- g. Ulteriores
- h. Angulares
- i. Dobles
- j. Ahora entonces recordamos
- k. Transacción simple complementaria
- l. Transacción simple cruzada
- m. Transacción ulterior
- n. Diagnóstico del Contexto de los estados del yo
- o. Contaminación:
- p. Una Mirada distinta:

#### 5. Unidad 5 - El lenguaje corporal

- a. El lenguaje corporal
- b. Nariz, se toca la nariz o presiona
- c. Frente
- d. Oreja
- e. Nuca
- f. Labios
- g. Manos
- h. Las manos juntas o con los dedos entrelazados
- i. Morderse las uñas o meterse el dedo en la boca
- j. Puños
- k. Los brazos cruzados con las manos apretando los brazos
- l. Los brazos cruzados con las palmas de manos debajo de las axilas y los pulgares hacia arriba
- m. La expresividad.
- n. Manos y brazos sin vida
- o. Esconden las manos
- p. Posición Cerrada
- q. Los ángulos y los triángulos
- r. La Mentira
- s. Puños cerrados, dedos y brazos, tensos
- t. Frase
- u. Consejos del Lenguaje para una Negociación
- v. Claves
- w. Administrando la manera de sentarse
- x. Grafico de los Porcentajes % de la Comunicación
- y. Contacto Visual Directo
- z. Brazos y piernas inseguras .
- aa. Rapport.
- bb. Gestos Robocop
- cc. Consejo .
- dd. Resumen de gestos de incongruencias, para calibrar el estado no deseado
- ee. Dedos temblorosos
- ff. Conclusión

## 6. Unidad 6 – Lenguaje Corporal II

- a. El significado del lenguaje corporal del saludo con las manos apretón de las manos.
- b. Poder
- c. Socializar de forma igual.
- d. Sumisión o entrega.
- e. Saludo dominante
- f. Cómo lograr que los demás escuchen sus ideas.
- g. Proverbio árabe
- h. Logro de Empatía – Rapport
- i. Las Técnicas
- j. La habilidad
- k. Una comunicación eficaz
- l. Aprender a generar empatía y rapport
- m. Ejemplos:
- n. Mejorando...
- o. Las 5 formas principales para lograr el Rapport
- p. El acompasamiento parcial
- q. El acompasamiento cruzado

## 7. Unidad 7 – Lenguaje Corporal III

- a. Importancia de la comunicación no verbal
- b. Buscando Seguridad:
- c. El Territorio Personal
- d. Zona Intima
- e. Zona Personal
- f. Zona Social
- g. Zona Pública
- h. Caminar erguido
- i. Los hombros caídos
- j. No mirar a una persona
- k. Arreglarse el pelo con la mano
- l. Ajustarse el nudo de la corbata
- m. La palma de la mano abierta.
- n. Unir los tobillos
- o. Apretarse la nariz
- p. Una sonrisa
- q. Manos en las mejillas
- r. Sentarse con las manos agarrando la cabeza por detrás
- s. Pararse con las manos en las caderas
- t. Jugar con el cabello
- u. Comerse las uñas
- v. La cabeza descansando sobre las manos o mirar hacia el piso
- w. Mirar el reloj
- x. Tamborilear los dedos
- y. Silbar mientras se
- z. La mujer que se sienta con las piernas abiertas
- aa. La persona camina muy a prisa
- bb. Si el individuo camina con pasos vacilantes
- cc. Echarse hacia atrás en una butaca
- dd. Poner los pies sobre la mesa
- ee. Las mujeres que miran hacia los lados

- ff. Cuando un hombre mira hacia los lados
- gg. Es posible que existan serias diferencias emocionales entre sí.
- hh. Frotarse las manos; lo que representa: Impaciencia
- ii. Acariciarse la mandíbula
- jj. Mirar hacia abajo
- kk. Brazos cruzados a la altura del pecho
- ll. Inclinar la cabeza
- mm. Palma de la mano abierta
- nn. Entrelazar los dedos
- oo. Mirar a una persona con frecuencia
- pp. Cuando se llama la atención por la ropa y forma en que uno se viste
- qq. Morder un labio con el otro
- rr. Acariciar un objeto determinado inconscientemente
- ss. Si la persona se sienta con las dos piernas unidas paralelamente
- tt. Si el individuo cruza la pierna en un ángulo de 90° al nivel de la rodilla
- uu. La clásica mirada de arriba, abajo
- vv. Frotarse un ojo
- ww. Tocarse ligeramente la nariz; lo que representa: Mentir, dudar o rechazar algo
- xx. Manos agarradas hacia la espalda
- yy. Cruzar las piernas
- zz. Caminar con las manos en los bolsillos
- aaa. El puño cerrado
- bbb. Pestañear constantemente
- ccc. Pisadas repetidas en el suelo mientras se está estático
- ddd. La postura corporal
- eee. Los gestos
- fff. Cinco categorías de gestos
- ggg. La expresión facial
- hhh. La mirada
- iii. La dilatación de las pupilas
- jjj. La sonrisa
- kkk. Mano haciendo el signo de OK.
- lll. Mover la cabeza para afirmar o negar algo
- mmm. Fruncir el ceño en señal de enfado.
- nnn. Signo de "OK"
- ooo. Signo de la "V"
- ppp. Dedo pulgar hacia arriba o hacia abajo

## 8. Unidad 8 – Lenguaje Corporal IV

- a. Apretón de manos
- b. Dar la mano y agarrar el brazo o el hombro
- c. Entrelazar las manos.
- d. A mayor altura, mayor negatividad.
- e. Meterse las manos en los bolsillos
- f. Otros gestos que denotan mentira
- g. Cruzar los brazos
- h. Si solo nos agarramos un brazo
- i. El cruce de piernas
- j. Los ojos
- k. Cuando fumamos
- l. Imitan gestos
- m. Los gestos son tan variados como las personas
- n. Mirar por encima de las gafas
- o. Reconocimiento de Nuestro Cuerpo
- p. Escuche su Cuerpo
- q. Aprenda a "escuchar" y a ver su cuerpo
- r. Sugerencias adicionales
- s. Centramiento
- t. Cómo interpretar el lenguaje del cuerpo
- u. FIJATE EN LOS GESTOS
- v. DOMINA EL IDIOMA
- w. Gestos abiertos
- x. Gestos cerrados
- y. Inclínación del cuerpo
- z. Sonrisa
- aa. Contacto visual
- bb. Señales de deshonestidad
- cc. Señales de honestidad
- dd. Señales de impaciencia
- ee. Señales de desagrado
- ff. Señales de interés sexual en la mujer
- gg. Señales de interés sexual en el hombre
- hh. Diagrama de como las Emociones producen respuestas
- ii. Los primeros minutos
- jj. Se recomienda
- kk. El saludo
- ll. Los tres tipos de personas
- mm. Kinestésicas
- nn. Visuales
- oo. Auditivas
- pp. Los ojos

### 9. Unidad 9 – Lenguaje Corporal V

- a. Las manos y los brazos
- b. Frotarse las manos
- c. Las manos en Ojiva o triángulo
- d. Cruce de brazos o piernas
- e. De cara al público
- f. Manos por detrás
- g. De pie con las manos en las caderas
- h. Las manos en la cara
- i. TIPS:
  - Tocarse la nariz
- j. Tocarse la oreja.
  - Meterse un dedo en la boca (o un elemento como un lápiz o cigarrillo)
- k. Apoyar la cabeza sobre las manos es señal de aburrimiento.
- l. Mano apoyada en la mejilla e índice normalmente hacia arriba
- m. Mano en la barbilla.
- n. Tocarse nuca o cabeza, significa que la persona se ha equivocado.
- o. Tocarse la nuca
- p. Tocarse la cabeza
- q. Taparse la boca
- r. Tocarse la nariz
- s. Frotarse un ojo
- t. Tocarse la oreja
- u. Rascarse el cuello
- v. Dedos en la boca
- w. A Modo de Cierre
- x. COMPETENCIAS EMOCIONALES SOCIALES:
- y. Actitudes positivas que favorecen la comunicación
- z. Resolución de Conflictos
- aa. Establecer vínculos
- bb. Colaboración y cooperación

#### **Actividades Obligatorias.**

**Para profundizar: Lecturas recomendadas**