

Tres zonas significativas

Las cualidades de la persona se deducen por el significado que aporta cada parte de su rostro: ojos, mandíbula, párpados, mejillas, nariz y labios. Todos dan una expresión. Sin embargo en la entrevista se debe aplicar la habilidad de observar, porque es difícil visualizar cada detalle. No obstante se aconseja que se centre en las tres zonas que a continuación se presentan para que coloque al candidato en el puesto correcto.



1 ZONA CEREBRAL
Es la parte alta de la cara. Su elemento base es la frente. Los ojos son sus receptores que comunican directamente con el cerebro y el sistema nervioso central. En la zona cerebral vemos reflejadas las actividades y necesidades de nuestro mundo intelectual.

2 ZONA AFECTIVA
Es la parte media de la cara. Sus elementos base son los pómulos y el hueso de la nariz. Su receptor, la nariz, comunica directamente con el aparato respiratorio e indirectamente con el corazón, el plexo solar y el diafragma. Esta zona nos habla de la vida afectiva y social, de los sentimientos y de las emociones.

3 ZONA INSTINTIVA
Es la zona inferior de la cara. La mandíbula es su elemento base. La boca es su receptor que comunica con la parte baja del cuerpo. Es la zona del materialismo, de la resistencia física o mejor conocida como la energía. Aunque la morfoscología utilice la división del rostro para sus análisis, ésta es sólo una estrategia de estudio, pues el resultado final siempre será la interrelación de todos los elementos. Y siempre al utilizar la herramienta como conocimiento de los seres humanos se tiene en cuenta el principio deontológico de todo morfoscólogo: nunca juzgar, sino comprender los rasgos.

DOS TIPOS

Según la morfoscología cada persona lleva escrito en el rostro su personalidad y su manera de encarar el mundo. Diversos estudios ponen de manifiesto que ante un medio favorable la forma del organismo se dilata, mientras que ante situaciones adversas se retrae sobre sí mismo.

1. Rostro dilatado

Este es cuando la cara se muestra ancha y carnosa, la piel suele ser rosada y con frecuencia se enrojece debido a la facilidad con la que fluye la sangre. Sus líneas son curvas y redondeadas. Presenta ojos grandes, boca amplia, labios carnosos y nariz voluminosa. Las personas que pertenecen a este grupo bordan la imagen del triunfador. Emprendedores e infatigables, tienen muy desarrollados sus

instintos y les cuesta controlarlos, son coléricos y combativos. Poseen mucha facilidad para desenvolverse socialmente y no soportan la soledad.

2. Rostro retraído

Por su parte, el rostro retraído se define como estrecho y alargado. Los huesos son prominentes y marcados, dando lugar a facciones cerradas. Circulación sanguínea insuficiente presta a la piel un tono pálido. Los ojos suelen aparecer hundidos y juntos, los labios delgados y la nariz estrecha. Sicológicamente no gozan de la vitalidad del rostro dilatado, aunque suelen ser más constantes en su esfuerzo. Son personas de reacciones lentas que controlan con rigor sus emociones. Su sobriedad social los hace tener pocos amigos y un cierto gusto por la soledad.

marco representa la cantidad de energía disponible de la persona. Es la fuerza inconsciente y vital, aquella que popularmente comentamos como "hoy llevo puestas las pilas" o "parece que hoy se me han acabado las pilas".

2. El modelado: lo componen la carne y los músculos que recubren los huesos del cráneo y dan la forma a la cara. El modelado es el componente más cambiante del rostro a lo largo de la vida. Dependiendo de la tersura que las carnes adquieren sobre la cara hablamos de un modelado átono, es decir carnes blandas y colgantes, o un modelado tónico, esto es carnes firmes. El primero quiere decir que se adapta de manera lenta al ambiente. El modelado plano o firme en donde es más disminuida la carne en el rostro, significa que puede ser una persona sensible a la calidad del ambiente y reaccionará rápidamente a los problemas.

3. Los receptores: en morfoscología cuando se habla de receptores se refiere principalmente a los ojos, la nariz y la boca. En realidad son emisores-receptores, pues son los encargados de las intercomunicaciones entre la persona y el medio. Entre más grandes sean los receptores indica que le gusta ver las situaciones de manera global y que está abierta a nuevas circunstancias que se presenten en la organización. Si son más retractadas indica que el contacto con las demás personas es más distante o frío. En el caso que sean combinados o finos quiere decir que la persona es más precisa, es mejor para trabajos de análisis y de reflexión.

Fuente: Catherine Guillerme, especialista francesa en morfoscología. Taller impartido por Nueva Acrópolis.

LIDERAR A LA VELOCIDAD DE LA CONFIANZA

La confianza es la única cosa que si se remueve puede llegar a destruir el gobierno más poderoso, el negocio más exitoso, la amistad más sólida y el amor más profundo. Sin embargo, si se desarrolla y se potencia lo único que puede crear es un éxito sin precedentes y generar prosperidad en todas las dimensiones de la vida.

La verdad es que la confianza puede establecerla y hacerla crecer. Si es que ya la tiene bien sólida en la empresa puede expandirla o si la ha perdido puede recuperarla y de esa forma transformarse personalmente y organizacionalmente para ser creíble y comportarse en modos tales que inspiren confianza.

Si desea profundizar en cómo maximizar los beneficios de la credibilidad, la confianza interpersonal y organizacional en el mercado y en la sociedad, esta es la oportunidad para que participe en el taller: Liderar a la velocidad de la confianza, que ha sido diseñado por Stephen Covey. En este evento analizará sus oportunidades específicas con relación a la confianza (personales y profesionales); aprenderá a profundizar en las metodologías y herramientas que le ayudarán a potenciar la confianza, y de la mano del consultor experto desarrollará un plan de acción de alto impacto que logrará beneficios tangibles a corto plazo.

Expandir la confianza hacia otros reencuadra el espíritu interior, tanto nuestro como el de ellos. Toca e ilumina la propensión nata que todos tenemos para confiar y para que confíen en nosotros. La velocidad de la confianza produce un dividendo extraordinario en cada dimensión de nuestra vida.

Al final será capaz de:

- * Identificar los desafíos de confianza en el negocio.
- * Aprender cómo hacer que la confianza sea una meta explícita en sus actividades laborales.
- * Calcular los impuestos de confianza, los altos y bajos costos.
- * Completar proyectos e iniciativas medibles más rápido y con mejores resultados.
- * Comprender cómo se propaga la confianza de adentro hacia afuera, desde la confianza de adentro hasta la confianza en la sociedad y así adoptar conductas específicas para construir, restaurar y mantener la confianza.

Fecha: 3 y 4 septiembre

Lugar: Hotel Sheraton Presidente

Teléfono: 7013-9450

Información: ventas@fcla.com



lo que es, más allá de las convenciones sociales y de la educación recibida. Sin ningún juicio, el retrato morfoscólico lleva a apreciar las probables cualidades y los defectos bajo un ángulo dinámico.

COMPONENTES CLAVES

1. Marco óseo: formado por los huesos de la cara y el cráneo que constituyen el esqueleto del rostro. El



Para nuestros lectores

Pueden enviar sus opiniones y sugerencias sobre las diversas temáticas relacionadas con el empleo. Háganos llegar sus dudas a nuestro correo.

empleo@eldiariodehoy.com