

LIBROS CÚPULA



A LA VENTA DESDE EL 12 DE FEBRERO DE 2025

LIBROS CÚPULA

Eva García Ruiz

SINERGOLOGÍA[®]

Aprende a decodificar el lenguaje corporal de quienes te rodean.

El manual definitivo sobre la innovadora disciplina de la Sinergología y cómo esta puede ayudarnos en nuestra vida cotidiana.

¿Nos falla la intuición? ¿Es posible detectar una mentira solo con observar a alguien? **Sinergología[®]** es el libro que transformará nuestra comprensión del lenguaje no verbal, enseñándonos a descifrar lo que los gestos y movimientos realmente quieren decir y a llevar nuestra comunicación a otro nivel.

Eva García Ruiz desmantela mitos comunes y muestra cómo nuestras creencias y sesgos pueden confundirnos a la hora de interpretar el comportamiento de los demás. Con una metodología clara y objetiva, este libro nos ofrece **una herramienta práctica para leer el lenguaje corporal de forma precisa.**

Con aplicaciones prácticas para la vida cotidiana, desde las relaciones personales hasta el ámbito laboral, Sinergología[®] es una guía accesible que nos permite mejorar la comunicación y lograr conexiones más auténticas con quienes nos rodean.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Prefacio

Capítulo 1. Lo que creemos saber

Capítulo 2. ¿Podemos llegar a leer lo que piensa el otro?

Capítulo 3. Por dónde empezar

Capítulo 4. Movimientos conscientes, no conscientes y semiconscientes

Capítulo 5. La coherencia corporal

Capítulo 6. Los principales grupos de movimientos corporales

Capítulo 7. Aplicación de la Sinergología en el día a día

Epílogo

Mis recomendaciones de lectura

DESCIFRANDO EL LENGUAJE DEL CUERPO

La Sinergología®, desarrollada en los años 90 por el doctor Philippe Turchet, se basa en el **análisis de más de 1.200 movimientos corporales**, clasificándolos en acciones no conscientes y semi-conscientes. Su metodología permite comprender mejor a los interlocutores y mejorar la comunicación en distintos entornos, desde el trabajo hasta las relaciones personales.

Este libro ofrece un enfoque accesible y práctico, desmitificando creencias erróneas sobre la comunicación no verbal y proporcionando herramientas concretas para su aplicación en el día a día. A lo largo de sus páginas, el lector explorará cómo la intuición influye en la interpretación del lenguaje corporal, aprenderá a identificar los principales gestos y movimientos y descubrirá cómo utilizarlos para mejorar su interacción con los demás.

"Te garantizo algo: al terminar el libro no volverás a mirar a nadie igual. Se va a abrir ante ti una dimensión nueva que te hará ver las situaciones como si tuvieran subtítulos asociados a la parte verbal. El cuerpo del otro habla y tú puedes decodificarlo."

LO QUE CREEMOS SABER

LO QUE TODO EL MUNDO CREE SABER DEL LENGUAJE NO VERBAL

"Lo que nos ocurre es que, en el día a día, funcionamos desde nuestro pensamiento rápido, ese que nos muestra el psicólogo y premio Nobel Daniel Kahneman y desde el cual operamos el noventa y cinco por ciento del tiempo." Este pensamiento intuitivo nos permite obtener conclusiones en milisegundos, pero no siempre es el más adecuado para entender el comportamiento humano. "Cuanta más experiencia vital tenemos, más nos reafirmamos en nuestras propias percepciones y más nos cuesta cambiar de parecer." La subjetividad y los sesgos nos dificultan interpretar correctamente el lenguaje no verbal, ya que evaluamos rápidamente sin contrastar nuestras creencias.

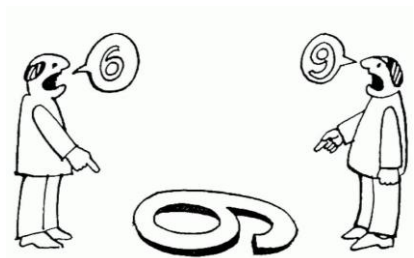
"SI NO ME MIRAS ES QUE ME ESTÁS MINTIENDO"



"La mentira, sorprendentemente para las creencias populares, suele correlacionar más con alguien que no mira que con alguien que nos mira." Detectar la verdad a través de la comunicación no verbal es un reto complejo. "Si no nos miran, puede ser por muchas cosas." Por tanto, asumir que la desviación de la mirada es sinónimo de mentira es solo una creencia errónea.

LA IMPORTANCIA DE LOS SEGOS COGNITIVOS

"Los sesgos cognitivos afectan nuestra percepción y memoria sin que seamos conscientes de ello, lo que nos lleva a confiar en creencias erróneas y a subestimar nuestras propias limitaciones cognitivas." Nuestra atención es selectiva, lo que significa que ignoramos información sin darnos cuenta. "Tendemos a pensar que a nosotros no nos pasa, estamos convencidos de que nuestra atención y nuestra memoria son fiables y que la realidad es tal y como la percibimos, pero no es así."



LA INTUICIÓN ¿EXISTE? ¿FUNCIONA? "Este sistema mental, el intuitivo, va a funcionar apoyándose en la información fácilmente accesible y disponible." Cuanto menor sea la experiencia, peor funcionará la intuición, ya que dispondrá de menos patrones para extrapolar. "Si los sesgos cognitivos inciden en la calidad de nuestra percepción, nuestra visión de lo que está sucediendo va a estar condicionada." Aunque algunas personas son más intuitivas porque almacenan más patrones de conducta, "cuando una persona se repite a sí misma que es muy intuitiva y que no se suele equivocar, elimina de su ciclo de aprendizaje diario la evaluación de los procesos que ha realizado." Así, se potencia la "ceguera" provocada por los sesgos y el procesamiento rápido y superficial.

¿PODEMOS LLEGAR A LEER LO QUE PIENSA EL OTRO?

¿POR QUÉ HABLAMOS DE SINERGOLOGÍA EN LUGAR DE COMUNICACIÓN NO VERBAL?

La Sinergología se centra en la comunicación no verbal no consciente y semiconsciente, en los movimientos corporales que realizamos sin darnos cuenta. A veces, estos gestos coinciden con el mensaje verbal y otras no, sin que eso signifique que la persona miente. Interpretar estas reacciones ayuda a comprender mejor al otro, mejorando la negociación y el liderazgo, entre otras habilidades.

TRES TIPS PARA DETECTAR UNA MENTIRA



“Si la persona que miente cree de verdad en lo que está diciendo, su cuerpo no va a enviar señales contrarias.” Algunas personas se repiten sus propias historias hasta creérselas. Para detectar la mentira, es esencial preguntar e indagar en detalles.

En Sinergología, distinguimos tres campos:

- Relacional (influenciado por vínculos personales).
- Emocional (expresión de sentimientos).
- Cognitivo (hechos concretos, el único campo útil para analizar mentiras).

Así, más que buscar “señales” universales de engaño, debemos centrarnos en cómo se relatan los hechos y en la coherencia entre lo que se dice y cómo se expresa.

POR DÓNDE EMPEZAR

LA LÍNEA DE BASE

Todos estos movimientos, que parecen estar activados non-stop o que se producen de manera repetida, independientemente de cuál sea el tema que se está tratando, no tienen un significado relevante. Se trata de lo que denominamos «movimientos en estatua». (...) Los movimientos que hago de manera recurrente forman parte de mi estado habitual y, por lo tanto, no tienen ninguna relación con lo que me pueda estar sugiriendo la conversación. (...) Forman parte de la «línea de base» de cada uno y tengo que poder identificarlos antes de adentrarme en cualquier análisis. (...) Debemos descartar los posibles movimientos en estatua de nuestras conclusiones.

LIBROS CÚPULA

VIVIMOS EN RELACIÓN Y ANALIZAMOS LA INTERACCIÓN

Para poder analizar necesitamos contexto. El contexto es el que nos va a permitir dar sentido a lo que estamos observando. (...) Nuestro cuerpo va a reaccionar conforme a lo que estemos sintiendo en cada momento (incluidos los recuerdos). (...) Algunos movimientos estarán ligados a la conversación y otros a lo que le sugiere, recuerda o evoca algún punto de esta. (...) Parpadear permite a nuestro cerebro registrar la información. Cuando una persona parpadea, está presente en lo que está sucediendo. Sin embargo, la ausencia de parpadeo va a mostrar que no está escuchando. (...)



Uno de los ejes vertebrales más importantes en Sinergología es la Teoría de la Relación, la cual explica las estrategias de comunicación no conscientes que se adoptan cuando se interactúa. (...) Según sea la comunicación de mi interlocutor, va a provocar en mí una reacción y viceversa. (...) Debemos tener en cuenta que la interrelación nos afecta y que las reacciones que observamos en una persona pueden ser debidas exclusivamente al comportamiento que está mostrando la otra.

¿TODOS LOS MOVIMIENTOS TIENEN UN SIGNIFICADO DIRECTO?

Decodificar la corporalidad es más que sumar significados de varios movimientos, y la interpretación correcta implica ir mucho más allá de una lectura puramente lineal. (...) Un alérgico en una habitación llena de polvo o en un jardín rodeado de polen no parará de pinzarse la nariz, debido a su alergia y no a que le parezca que haya algún problema en la estrategia que le estamos proponiendo.

Cadenas de movimientos en sentido positivo pueden tener el significado de estar interesado y querer cerrar un negocio con la otra persona o estar más relacionados con un interés sentimental. (...) Existen una serie de reacciones corporales que denominamos «patognomónicas» y cuya presencia incluso en solitario ya nos permiten diagnosticar la línea de comportamiento. Microrreacciones que por sí solas indican, por ejemplo, malestar o emociones negativas, van a impregnar en ese sentido todo el análisis que realicemos del resto de los movimientos.

LIBROS CÚPULA

LOS GESTOS ¿DELATAN O DISTRAEN?

Los gestos, los movimientos corporales en general, más que delatar, acompañan. (...) ¿Me pueden distraer los gestos? En muchos casos, sí. (...) Conforme se va adquiriendo experiencia, se toma consciencia de que la mayoría de los movimientos corporales están acompañando al discurso verbal, reforzándolo y, por lo tanto, no están proporcionando información adicional interesante que se deba tener en cuenta.

CÓMO ANALIZO A PERSONAS DE DIFERENTES CULTURAS

Los movimientos conscientes, los que se realizan de manera deliberada, están ligados a la cultura y no son universales, pueden tener significados diferentes según la zona del mundo en la que nos ubiquemos. (...) Variará la intensidad, la amplitud del movimiento y también el número de gestos realizados, pero significarán lo mismo independientemente del país en que nos encontremos cuando son movimientos no conscientes.



Si bien existe una excepción importante: dónde situamos con las manos o con los ojos el pasado y el futuro cuando hablamos. (...) La escritura occidental ubicará el pasado a la izquierda y el futuro a la derecha. Para las personas que han crecido en una cultura como la árabe, cuyo sentido es el contrario, el pasado se situará a la derecha.

Dicho esto, y salvando esta excepción cultural, cuando aplicamos la Sinergología, podemos estar tranquilos, pues los significados van a ser los mismos nos encontremos donde nos encontremos.

LIBROS CÚPULA

ME RASCO PORQUE ME PICA

Los micropicoreos son de los movimientos corporales que más llaman la atención. Observar un picor en la nariz seguido de su correspondiente rascado evoca en nuestro imaginario colectivo que esa persona pueda estar mintiendo. Pero, no tiene por qué ser así. Ante cada situación, el cuerpo va a reaccionar poniendo en marcha mecanismos que le permiten recobrar su equilibrio. Una situación que nos desagrada, por ejemplo, va a provocar que el cuerpo se active y se mueva.

El movimiento llamado «micropicor» en el que lo que se observa es un rascado es uno de los ítems denominados semiconscientes. Si empezáramos a partir de ahí una conversación en la que nuestro interlocutor tuviese que pensar las respuestas que da, buscar en su memoria o razonar un discurso, los eventuales picoreos comenzarían a emerger de manera no consciente y, por lo tanto, se rascaría sin darse cuenta. Esto sucede porque la persona deja de estar concentrada en su cuerpo para pasar a estar centrada en su discurso, con lo que el control corporal se diluye.



MOVIMIENTOS CONSCIENTES, NO CONSCIENTES Y SEMICONSCIENTES

LOS MOVIMIENTOS CONSCIENTES TIENEN CONNOTACIONES CULTURALES



Dentro de los movimientos deliberados, muchos sirven para comunicar sin palabras. “Indicarle a alguien sin palabras que se vaya, que algo nos gusta, que tenemos que ‘abortar misión’ o que no estamos de acuerdo, lo podemos expresar con gestos que, en principio, el otro entiende, aunque no haya palabras.” Sin embargo, “ese idioma no es universal.” Un gesto puede significar cosas distintas según la cultura: “el puño cerrado y el pulgar hacia arriba” puede indicar aprobación en un país y ser ofensivo en otro.

LIBROS CÚPULA

NOS MOVEMOS SIN DARNOS CUENTA (LA MAYORÍA DE LAS VECES)

“El rascado en la parte inferior de las piernas tiene que ver con la premura por pasar a otra cosa o avanzar hacia alguna parte.” Existen movimientos semiconscientes, como los micro-rascados, y no conscientes, como una contracción ocular o un rápido parpadeo, que “ni es deliberado ni es evitable.” Estos últimos generan especial interés, ya que revelan pensamientos no expresados verbalmente.

EL CUERPO BUSCA RECUPERAR EL EQUILIBRIO (HOMEOSTASIS)

Cuando el cuerpo se mueve, es por algún motivo. Cuando algo lo perturba, busca recuperar su equilibrio: “se aleja, se acerca, se contrae, se dilata, se rasca, se muerde, se tensa o se relaja.” Esta necesidad de estabilidad, o homeostasis, rige muchos de nuestros movimientos inconscientes.

LA COHERENCIA CORPORAL

EL GAP ENTRE LO QUE SE DICE Y LO QUE EL CUERPO DICE

Se produce una distancia “cuando afirmamos algo muy diferente de lo que, en realidad, pensamos o sentimos.” Sin embargo, “no siempre que aparezca una diferencia entre lo no verbal y lo verbal quiere decir que se esté produciendo una mentira.” La Sinergología estudia tres campos para comprender el comportamiento humano: el relacional, el emocional y el cognitivo. En el campo emocional, “solo hay un caso en el que podríamos estar cerca de la no verdad y es cuando se dan las llamadas ‘emociones travestidas’”, aquellas que ocultan intencionalmente la emoción real.



¿PUEDO IMITAR GESTOS Y SER ASÍ MÁS CONVINCENTE?

Forzar gestos de seguridad mientras se siente miedo genera señales contradictorias: “mi cuerpo va a reflejar ambas cosas a la vez y, hasta al ojo menos experimentado, le va a saltar una alerta de falta de autenticidad.” La clave no está en fingir, sino en “reforzar nuestro argumentario, entrenar nuestras respuestas a objeciones, preparar muy bien el tema y conocerlo mejor que nadie.”

POR QUÉ HABLAMOS DE COHERENCIA Y NO DE MENTIRA

“La incoherencia puede tener diferentes causas, algunas no deliberadas y no conscientes, mientras que en la mentira el objetivo es equivocar al otro conscientemente.” Para detectar la verdad, es más efectivo analizar incongruencias sin asumir que hay engaño: “la forma más eficaz de buscar la mentira es buscar la verdad.”

LOS PRINCIPALES GRUPOS DE MOVIMIENTOS CORPORALES

La clasificación sinergológica de los movimientos corporales se divide en siete grandes grupos, que son: los autocontactos, los bucles, los movimientos con objetos, los cambios de posición en la silla, las microrreacciones corporales y los grupos de estados corporales (GREC).

LOS AUTOCONTACTOS

Los autocontactos son aquellos movimientos en los que la mano entra en contacto con alguna parte del cuerpo, ya sea en forma de fijación, rascado o caricia. Existen tres tipos: micropicoreos, microcaricias y microfijaciones. En particular, los micropicoreos son de especial interés, ya que indican diversas emociones o intenciones.

Micropicoreos que indican interés: Como el rascado en el puente de la nariz, que refleja el deseo de conocer más o tener curiosidad. También está el rascado bajo los ojos, que sugiere una intención de ver mejor, estar interesado en lo que se está tratando.



Micropicoreos que indican problemas: Por ejemplo, los rascados en la cabeza, que sugieren la presencia de algún problema, como una preocupación intelectual o algo perturbador.

LOS BUCLES

Los bucles implican el contacto de una mano con la otra. Pueden ser primarios o secundarios, y varían en función de su significado:

Bucle primario: Los cruces de brazos o piernas, por ejemplo, los cruces de brazos pueden indicar cierre o reserva, dependiendo de la tensión muscular. Los cruces de piernas hacia el interlocutor sugieren apertura y empatía, mientras que hacia el exterior pueden crear barreras.



LIBROS CÚPULA



Bucle secundario: Involucra movimientos como las manos que se enlazan, juntan las palmas, o se frotan. Algunos ejemplos son:

Bucle cuchillo abierto: Los dedos separados indican agresividad o irritabilidad, especialmente cuando hay tensión.

Bucle de manos lavadas: Este movimiento refleja incomodidad, que varía según la orientación de las muñecas, indicando desde un ligero malestar hasta una incomodidad más profunda.

LOS GESTOS

En Sinergología, los gestos se refieren a los movimientos realizados con las manos, sin contacto con el cuerpo u objetos:

La activación de las manos: Se activa la mano derecha en situaciones de mayor control y temas menos personales, mientras que la mano izquierda se activa en momentos más espontáneos y emocionales.

La configuración de las manos: Las diferentes posiciones de las manos revelan estados internos. Por ejemplo:

Configuración M1: Las manos giradas hacia el pecho indican inseguridad o división interna.

Configuración M2: Las manos abiertas hacia arriba son un signo de transparencia.

Configuración M3: Las manos en posición perpendicular indican acción o control.

Configuración M4: Las palmas frente al interlocutor sugieren rechazo o una necesidad de frenar algo.

Configuración M5: El movimiento de las manos hacia el exterior, especialmente con el meñique elevado, puede reflejar rechazo.



LIBROS CÚPULA

LOS MOVIMIENTOS CON OBJETOS

Los movimientos con objetos implican la interacción con elementos externos:



Beber de un vaso, taza o botella: Cuando alguien utiliza un vaso o botella durante una conversación, generalmente indica malestar. La búsqueda de este objeto refleja el deseo de "tragarse" la incomodidad de lo que se está discutiendo.

Movimiento de desplazamiento de objeto sobre la mesa: Empujar un objeto lejos puede significar que se

rechaza el tema, mientras que acercarlo indica interés o gusto.

Movimientos de limpieza: Movimientos como limpiar la ropa o la mesa durante una conversación suelen señalar que la persona no está interesada en el tema y desea desconectarse.

LOS CAMBIOS DE POSICIÓN EN LA SILLA

Los cambios de posición en la silla que experimenta una persona sentada son Este grupo de movimientos refleja cómo las personas ajustan su postura al sentarse, lo que puede dar pistas sobre su nivel de comodidad o disposición hacia la interacción. Cambios frecuentes pueden indicar incomodidad, nerviosismo o deseo de escapar de la situación.



LAS MICRORREACCIONES CORPORALES

Las microrreacciones son pequeños movimientos involuntarios del cuerpo que no son fácilmente perceptibles, pero que pueden dar información crucial sobre las emociones o pensamientos no expresados verbalmente. Estas reacciones son sutiles y rápidas, como una elevación fugaz del labio o un cambio en la frecuencia de parpadeo.

LIBROS CÚPULA



Microrreacciones en las cejas: La elevación de cejas puede indicar distanciamiento o sorpresa, con los ojos más abiertos de lo habitual.

Microrreacciones en los párpados:

Placer o atracción: Dilatación y ascenso de los párpados inferiores, achinando ligeramente los ojos.

Incomodidad o molestia: Descenso y contracción del párpado inferior, dejando visible parte blanca del ojo.

Microrreacciones en la boca:

Labio de perro: Elevación del labio derecho refleja agresividad o enfado, mientras que en el lado izquierdo indica irritación personal.

Boca de ostra: Repliegue de los labios hacia dentro, señal de contención emocional.

Lengua de víbora: Movimiento rápido de la lengua hacia fuera y dentro, indicando agresividad en las palabras; también puede ser una "lengua de deleite" con un significado opuesto.



Microrreacciones en el cuello:



Eje sagital: Movimiento de la barbilla hacia arriba (superior) indica superioridad o distanciamiento, y hacia abajo (inferior) muestra respeto o sumisión.

Eje lateral: Movimiento de la cabeza hacia el lado derecho refleja concentración o alerta, especialmente cuando se está atento o vigilante en una situación.



LIBROS CÚPULA

GRUPOS DE ESTADOS CORPORALES

Los GREC son indicadores de estados emocionales, clasificándolos por la tensión o no tensión corporal, la valencia positiva o negativa y la externalización o interiorización de lo que se está sintiendo. Un cambio en el estado corporal puede señalar un cambio en el estado emocional.



APLICACIÓN DE LA SINERGOLOGÍA EN EL DÍA A DÍA

APLICACIÓN A LA FAMILIA

En la relación con los hijos, la Sinergología puede ayudar a interpretar su comportamiento y emociones en diferentes etapas. Durante la infancia, las señales corporales básicas, como la tensión o relajación muscular y la postura, pueden revelar estados de seguridad o malestar. En la adolescencia, cuando la comunicación verbal se vuelve más compleja, el análisis del lenguaje corporal permite detectar estados emocionales más sutiles. Es importante fijarse en detalles como la expresión ocular: «la alegría auténtica hace que se dilaten los párpados inferiores», mientras que el malestar genera una contracción visible. También menciona el significado de los rascados en la cabeza, que pueden indicar dificultades intelectuales: «Si se rasca la frente en el lado derecho, le está resultando complicado, pero está intentando resolverlo; si el rascado pasase al lado izquierdo, puede ser el momento de intervenir y ayudar».



LIBROS CÚPULA

APLICACIÓN A LA PAREJA

El lenguaje corporal en la pareja es clave para detectar señales de interés y comprensión, aunque es importante mantener la objetividad para evitar interpretaciones erróneas. Las señales de atracción incluyen la dilatación del párpado inferior, la inclinación de la cabeza y el acercamiento físico. También se puede identificar el interés sexual a través de gestos como el rascado en el labio superior o en el tobillo izquierdo.



El lenguaje corporal ofrece pistas cruciales para mejorar la conexión y la comprensión mutua.

APLICACIÓN AL TRABAJO



En el entorno laboral, la Sinergología permite interpretar las señales no verbales de jefes y colaboradores. Los gestos como el parpadeo indican que la persona está escuchando, mientras que una postura atrasada a la derecha sugiere análisis de información. La postura en la silla también revela el estado mental del colaborador: un movimiento hacia atrás y a la derecha indica análisis, mientras que hacia la izquierda muestra desconexión o desinterés.

La observación de estos gestos facilita una comunicación más efectiva en reuniones y con equipos.

APLICACIÓN CON LOS AMIGOS

La amistad auténtica se basa en el respeto y la generosidad, y la comunicación. En la amistad, la Sinergología ayuda a interpretar las necesidades y opiniones de los amigos a través de una observación activa y sin juicio. Gestos como los micropicoreos en el cuello o la manipulación de objetos pueden indicar la necesidad de hablar, mientras que las posiciones corporales reflejan el estado emocional. La observación del lenguaje corporal permite responder con mayor empatía, fortaleciendo la relación sin imponer expectativas o juicios.



SOBRE LA AUTORA



 [evagarciasinergologia](https://www.instagram.com/evagarciasinergologia).

Eva García Ruiz es la mayor experta en Sinergología® en español a nivel mundial y una gran apasionada del comportamiento humano. Es licenciada en Económicas y Empresariales, Executive MBA en el Instituto de Empresa, Máster en Neuropsicología, Certificada ETaC y ESaC. Es sinérgologa y formadora con licencia en exclusiva para la certificación de sinérgólogos en lengua española.

En 2015 funda Intervenia Neuromanagement con el objetivo de formar a los profesionales de la empresa en habilidades con herramientas de Neurociencia y en 2019 el Instituto Español de Sinergología® con el aval de Philippe Turchet y el Institut Europeen de Synergologie®.

Es además conferenciante internacional en temas de comportamiento humano y de habilidades personales. Ha sido ponente TEDx y colabora frecuentemente en programas de televisión y radio.

SINERGOLOGÍA®

Eva García Ruiz

Libros Cúpula, 2025

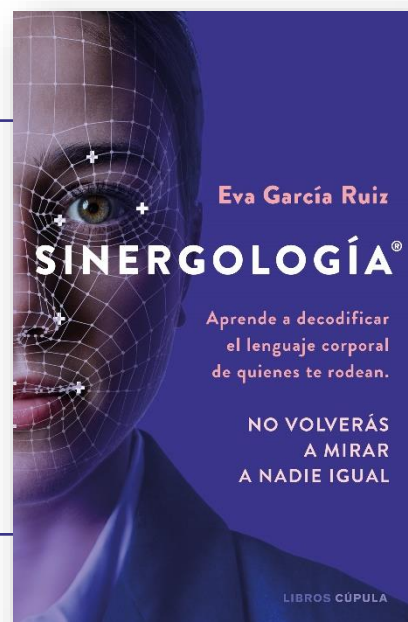
15 x 23 cm.

208 páginas

Rústica con solapas

PVP c/IVA: 17,95 €

A la venta desde el 12 de febrero de 2025



Para más información a prensa:

Lola Escudero. Directora de Comunicación Libros Cúpula

Tel: 619 212 722 // lescudero@planeta.es