

SINERGOLOGÍA®: CÓMO DECODIFICAR EL LENGUAJE CORPORAL DEL INTERLOCUTOR

Eva García Ruíz
Directora del Instituto Español de Sinergología®
www.institutoespanoldesinergologia.com



La palabra **Sinergología**® proviene de la fusión de SYN-ERGO-LOGOS y su significado es «juntos en situación de comunicación». Esta es una de las claves principales para la comprensión de esta novedosa y eficaz disciplina: para «leer» el lenguaje no verbal tenemos que prestar atención en primer lugar a las circunstancias en las que se están produciendo las reacciones corporales, a la interacción.

La **Sinergología**® como disciplina nace en Canadá en 1994 de la mano del doctor en Ciencias del Lenguaje, **D. Philippe Turchet**, autor de varios libros e investigador contumaz del comportamiento humano. Proporciona una metodología para la decodificación del lenguaje corporal muy eficaz, alejándose de mitos y creencias y centrándose en la parte no consciente y se-

miconsciente de la comunicación no verbal, aquella más relevante para entender qué siente el otro lo esté verbalizando o no.

El método de análisis se apoya en la primera clasificación organizada de reacciones corporales. Esta tabla sinergológica de base cuenta a día de hoy con 1200 ítems con significado universal.

Las reacciones corporales abarcan desde movimientos en la zona de los ojos, cejas, a autocontactos en el rostro, movimientos en los labios, lengua, cuello, hombros, micropicoreos corporales, cambios de posición sentado, movimientos con las manos, brazos, piernas,... cada uno con un significado específico que se debe analizar en cadena.



En España la implantación de la **Sinergología**[®] es más reciente, no obstante, ya ha sido admitida como prueba pericial en juicio y se han formado numerosas personas de fuerzas y cuerpos de seguridad, así como profesionales de otros campos.

METODOLOGÍA DE LA DISCIPLINA

El primer paso para poder realizar un buen análisis sinergológico es la observación del **entorno** y de todos aquellos elementos que puedan alterar de alguna manera la corporalidad del sujeto que estamos analizando. El hecho de que haya ventanas desde las que se vea el exterior, puertas de cristal, decoración en las paredes, e incluso el tipo de silla, hacen que se produzcan desvíos de mirada o cambios de posición corporal que no están ligados a la indagación, entrevista o interrogatorio que estemos realizando. Nosotros mismos nos podemos convertir en un elemento que altere la línea de base de la corporalidad del otro, es decir, lo que en Sinergología[®] se denomina ser un **elemento sistémico**.

A continuación, debemos tener en cuenta si la persona objeto de análisis realiza algún tipo de **movimiento de manera recurrente** y ajeno por tanto a la naturaleza de lo que le estamos preguntando. Estos son los gestos o movimientos corporales que se denominan en «**statura**» y pueden ser desde tics a manías repetitivas consustanciales a cada uno de nosotros. De nuevo estaríamos ante reacciones corporales que no tie-

nen que ver con la interacción que estamos teniendo con el objeto de estudio.

El interrogador debe mantener un estado lo más neutro posible para evitar generar distractores corporales que le desvíen de lo que está en realidad buscando. Dependiendo del campo de estudio en el que nos encontremos, el interrogatorio y el análisis serán diferentes. Distinguimos tres campos semánticos diferenciados: emocional, relacional y cognitivo. En entornos empresariales o familiares habituales, nos movemos más en los dos primeros, en situaciones de detección de mentira iremos al campo cognitivo y se realizará un interrogatorio exclusivamente basado en hechos, evitando las preguntas cerradas. Esto facilita el análisis corporal y se utiliza una metodología sinergológica específica denominada ACOR. Los ítems nos van a ayudar a entender cómo se está sintiendo respecto de cada pregunta, pero no nos van a llevar a una buena detección de la veracidad o no de lo que esté diciendo la persona en cada momento por sí solos.

En cualquiera de las situaciones de análisis un ítem aislado proporciona poco valor. Para un análisis riguroso se requiere de la identificación de cadenas de ítems que puedan llevar a un **horizonte de sentido** fiable. Así tenemos determinados micropicoreos en distintas zonas del rostro que evocan rechazo, movimientos en la posición de la silla que indican de-

El primer paso para poder realizar un buen análisis sinergológico es la observación del entorno y de todos aquellos elementos que puedan alterar de alguna manera la corporalidad del sujeto que estamos analizando.

seo de retirarse y movimientos con las manos o microrreacciones en la boca que son también de valencia negativa y que en conjunto nos estarían orientando a cierre, rechazo o malestar respecto del tema que estemos tocando en ese momento, por ejemplo.

Uno de los aspectos que resultan más impactantes cuando se estudia Sinergología® es el caso de las microrreacciones no conscientes. Son reacciones corporales que no podemos simular y tampoco imitar o evitar. Muchas de ellas se producen en intervalos de tiempo muy cortos, que no superan el cuarto de segundo y se requiere de un ojo entrenado para poder detectarlas en tiempo real, pero es posible y un certificado en Sinergología® es capaz de hacerlo. Pequeñas contracciones o dilataciones en la zona ocular, movimientos fugaces de los músculos que rodean los labios, cambios en la frecuencia de parpadeo son algunos de los micromovimientos que nos pueden dar mucha información especialmente cuando la otra persona está tratando de contener todos sus movimientos, porque estos no los puede bloquear.

Actualmente existen ya a nivel mundial sinérgicos certificados que trabajan en ámbitos muy diversos: medicina, investigación, seguridad, recursos humanos, negociación, ingenie-

ría, entre otros. Cada uno aplica la parte de la disciplina que encaja mejor con su profesión. Así para las entrevistas de selección tiene una gran relevancia para conseguir preguntar al candidato las cuestiones que generen más dudas a nivel corporal, los negociadores observan al cliente tratando de detectar objeciones no verbalizadas y los investigadores la utilizan para llegar más allá en sus interrogatorios o seguimientos.

La Sinergología® permite alejarse de los mitos en comunicación no verbal y **profesionalizar la decodificación del lenguaje corporal**. Pensar que apartar la mirada, cruzarse de brazos o rascarse la nariz indiquen que la persona tiene algo que ocultar está muy lejos de un análisis serio. Solo la nariz tiene identificados quince puntos de contacto diferentes con significados que van desde el interés por el tema al rechazo del mismo o, incluso, estar pensando que es una exageración o que hay algo que no cuadra.

La obtención de esta información tan rica y útil solo tiene un riesgo: no se vuelve a mirar a nadie igual. En mi propia experiencia, adentrarse en esta disciplina provoca ver el mundo como si tuviese subtítulos que ayudasen a entenderlo mejor. Un paso de gigante hacia una mayor comprensión del comportamiento humano. ■

BIBLIOGRAFÍA

- Turchet, P. (2011). *El lenguaje del cuerpo*. Ediciones Mensajero.
- Turchet, P. (2019). *El lenguaje de la seducción*. Editorial Amat.