

Entrevista a el Dr. Julián Gabarre
Presidente fundador del Instituto Superior de
Morfopsicología.

CUM LAUDE por unanimidad en psicología
del rostro por la UAB y Diplomado Superior
por la SFM. Autor del libro *El rostro y la Personalidad*, 4ª Edición.

El profesor Julián Gabarre desde hace muchos años ha compaginado la dirección de personal y de empresas, con la docencia e investigación sobre cómo identificar las competencias innatas de las personas a través del análisis del rostro.

¿Para qué nos sirve la Morfopsicología a las personas que dirigimos personas? Para identificar la conducta y competencias innatas de las personas y, como consecuencia, para identificar y gestionar el talento con una precisión inigualable a ningún otro método.

¿Qué son las competencias innatas? Aquello que no se puede aprender ni medir con los test y que resulta definitivo en el éxito y valía de una persona. Antes se le llamaban "las virtudes" ahora competencias.

¿Me puede enumerar algunas? El olfato para el dinero, la paciencia, la perseverancia, el sentido del ahorro y el control del gasto, el sentido de la fidelidad, las personas confiables y no confiables, la capacidad para prever lo inesperado, la imaginación fecunda, el sentido de lo estético, el sentido del deber, el gusto por el trabajo bien hecho, la capacidad para trabajar en equipo y para delegar. La capacidad para ver y dar soluciones globales bien adaptadas a la realidad. La vitalidad psíquica y física. La actitud y voluntad frente al trabajo. La capacidad de planificación y de organización. Las personas trabajadoras y las perezosas. La adaptación inteligente al equipo. La complementariedad creativa con el jefe o el equipo. Las dotes de mando innatas. La inteligencia concreta, abstracta, la lógica, la intuición. El sentido de la oportunidad, la timidez, la seguridad en sí mismo, la valentía, la generosidad, el egoísmo, la discreción, las habilidades comerciales, etc. etc.

¿Cómo se puede manejar toda esta información en manos de un directivo? Si Vd. sabe certeramente cuáles son las competencias innatas de cada persona, podrá configurar equipos complementarios de alto rendimiento y diseñar las carreras profesionales de cada una de las personas para su máximo desarrollo, con una precisión absoluta. Sabrá cómo negociar y como motivar a cada una. Ello le llevará a ser una autoridad absoluta

en su empresa porque, sin ninguna duda, Vd. sabrá identificar y gestionar el talento con conocimiento; hasta ahora en todas las empresas se identifica y gestiona el talento por intuición.

Pero están los test. La deseabilidad de los test hacen que los mismos sean vulnerables. Además los mismos se contestan conscientemente mientras que lo inconsciente, que es lo que determina la mayoría de nuestras actuaciones y competencias, no se pueden ver. Con el estudio del rostro no se puede hacer trampas ya que en el llevas lo que eres realmente, tu consciente y tu inconsciente al ser la terminal de nuestra neurofisiología.

¿Está también la grafología! Yo también domino la grafología, la aprendí mucho antes que el estudio del rostro en mis deseos de perfección en la dirección de personas. Pero me daba cuenta de que algo fallaba, ya que es poco interactiva para las relaciones tan rápidas que tenemos hoy. Si tienes que negociar con el comité de empresa o con una persona sola, no le vas a pedir que te haga un escrito para analizarlo antes, viendo el rostro sabrás cuáles son sus motivaciones y aspiraciones profundas y cómo debes negociar ahí, en el rostro tienes toda la información que deseas. Pero además con un escrito no ves el grado de complementariedad con el grupo, con el jefe o demás empleados y esto es decisivo para hacer una empresa creativa, competitiva y rentable.

¿Qué grado de precisión tiene esta técnica? Tanta como experiencia y capacidad de síntesis tenga el que la estudia. Mi tesis doctoral con el título Cerebro y rostro: dos caras de una misma realidad consistió en identificar a las personas con un rostro que nos daba información sobre el nivel de cooperación, generosidad, capacidad de delegación y de trabajo en equipo. Así, mi muestra se distribuía en dos grupos: un grupo control, que puntuaban alto para las aptitudes determinadas y un grupo experimental con rostros totalmente opuestos que hablaban de egoísmo, no cooperación, incapacidad para la delegación y el trabajo en equipo. De 1.044 personas que identifiqué a través de la Morfopsicología con alguna de estas tipologías, todas mostraron los resultados previstos según su estructura facial. Un miembro del tribunal, profesor de metodología investigadora en ciencias de la salud de la UAB dijo: ¡nunca vi una investigación con tanta precisión y acierto! ¡le felicito, estoy seguro que hace 350 años lo hubieran quemado vivo pues hubiesen pensado que usted era brujo! Esto es conocimiento, no brujería, y ello se puede aprender en los dos años que dura la formación de 140 horas presenciales, más las horas que los alumnos deben trabajar en casa haciendo estudios, que son corregidos en clase para que cada uno vea su progresión.

¿Esto parece determinista! No, no, en el rostro vemos con toda precisión el genotipo y el fenotipo. Si el medio me cambia, yo también cambiaré y eso se verá en mi rostro.

¿Cuánto tiempo lleva un coaching morfopsicológico? Un máximo de 2 horas y media con el coachee.

¿En tampoco tiempo puede ser tan efectivo como el coaching tradicional? Muchísimo más efectivo, rápido y económico. Una Doctora en Neurología y Directora General de una consejería de salud de una comunidad autónoma, después de hacerse un proceso de coaching con un top mundial del coaching, con una duración de seis meses y con 7500 de Euros gastados por su consejería, vino a hacerse un coaching trasversal morfopsicológico y al término del mismo exclamó con vehemencia: ¡El coaching que hacen por ahí, al lado del que me ha hecho Vd es una M.....!, ¡en una hora me ha hecho consciente de lo que me impide evolucionar y qué debo hacer para mejorar mis competencias! ¡Y el coste de tiempo y económico es ridículo para lo que me llevo! Ahora me envía muchos pacientes suyos a mi consulta.

¿Este conocimiento puede dar miedo! Sí, una directora de selección de una entidad financiera Top, me dijo, "este conocimiento no lo vamos a utilizar nosotros ya que yo no quiero que se sepa cómo soy realmente y probablemente a los demás directivos tampoco". Las decisiones que están tomando a la hora de promocionar a los puestos más altos desgraciadamente son a los más astutos, pero no los que tienen la mayor vitalidad física y psíquica. Su Director Gral. y Subdirector Gral., tuvieron miedo al no querer afrontar su propia realidad. Los próximos años vamos a ver las consecuencias de su decisión, si a los promocionados no se les apuntala bien.

¿Nos quiere decir algo más? Sí, que si estudia Morfopsicología Vd., será además de más competitivo dirigiendo personas, también será más feliz porque el satisfacer nuestra curiosidad nos hace más felices y más sabios. Hará más felices a los colaboradores ya que los pondrá donde son más competentes y se convertirá en la autoridad de la empresa que, en muchas ocasiones, les es negada.

Haciéndose un coaching morfopsicológico trasversal sabrá con certeza sus puntos fuertes, los que tiene que mejorar y cómo hacerlo.

Tendrá un mejor destino, ya que sabrá cómo funciona su inconsciente de manera consciente.