

Sumário

Introdução	7
1. Somos especialistas em linguagem corporal	9
Como os homens se comunicam, 10 • Comunicação linguística, 10 • Comunicação não linguística, 10 • O ato de comunicação, 11 • Importante: conjugue os dois, 11 • Comunicações não verbais, 12 • Principais funções da linguagem não verbal, 12 • Barreiras nas comunicações, 13 • Onde é aplicada a linguagem corporal, 14	
2. Os movimentos corporais.....	16
O corpo trai, 20 • Movimentos de intenção: ação, 21 • Movimentos corporais e fala, 22 • Conclusão, 23	
3. Os sinais primários: alegria, tristeza, raiva, medo, surpresa, desprezo, nojo.....	24
Tristeza, 26 • Raiva, 27 • Medo, 29 • Alegria, 30 • Nojo, 32 • Surpresa, 34 • Desprezo, 35	
4. Os gestos	37
Introdução, 37 • Gestos e culturas, 39 • Funções dos gestos, 39 • Ilustradores, 41 • Adaptadores, 42 • Expressivos, 43 • Mímicos, 43 • Técnicos, 43 • Codificados, 44 • Simbólicos, 45 • Esquemáticos, 45 • Alternativos, 46 • Relíquias, 46	
5. As mãos	47
Mãos suadas, 48 • Mãos com adornos, 49 • Simbolismos das mãos, 50	
6. O rosto.....	59
O formato dos olhos, 60 • Os óculos, 61 • Manejo dos óculos, 62 • Tipos de olhar, 62 • Os movimentos oculares, 63 • Comportamento do olhar, 66 • Maneiras de olhar, 68 • Os lábios, 72	
7. A voz.....	74

• Introdução, 74 • Paralinguagem, 75 • Estudos, 76 • Técnicas de avaliação, 77 •
Tipos mais comuns, 78

8. O corpo.....81

Cabelos, 82 • Tatuagens, 84 • Sinais de submissão, 85

9. As pernas e os pés.....88

Os pés, 88 • As pernas, 89 • Posições, 90

10. Os sinais sexuais 95

Fases da paquera, 96 • Chamar a atenção, 97 • Fase de reconhecimento, 98 • Fase
de interação, 99 • Fase de resolução sexual, 102 • Conclusão, 102

11. O espaço pessoal104

Introdução, 104 • Principais distâncias, 105 • Rituais de espaço, 107 • Mesas, 110

12. Comportamento espelho: como criar empatia com os
interlocutores 115

13. Objetos na linguagem não verbal: fotos, diplomas, armas etc.. 119

14. Como detectar mentiras123

Sinais de mentiras, 126

15. Linguagem corporal durante a entrevista de emprego134

Vestuário, 135 • Postura, 136 • Entrada, 136 • Cumprimentos, 137 • Contato visual,
137 • Espaços, 138 • Gestos, 138 • Fechamento, 139

16. Linguagem corporal nas vendas140

Saudação, abertura corporal, 140 • Olhar direto, 141 • Controle dos movimentos:
mãos visíveis, 141 • Manter atenção no interlocutor, 142 • Espelhamento, 142 •
Mesas para negociação, 142

17. Resumo das características143

Nervosismo, 143 • Frustração, 144 • Raiva, 145 • Humildade, 146 • Arrogância, 147
• Indecisão, 147 • Preocupação, 148 • Vergonha, 148 • Liderança, 149 • Atenção,
150 • Defensividade, 151 • Impulsividade, 151 • Estresse, 152

18. Tornando-se um especialista154

Fatores, 156

Bibliografia 158

Introdução

De simples brincadeira de salão, a linguagem corporal, cujo estudo cresce a cada dia em nosso país, passou a ser apresentada como curiosidade nas páginas de entretenimento de revistas e jornais, para em seguida receber tratamento científico como tema de teses e dissertações nas principais universidades brasileiras.

O fato de ter-se transformado em assunto sério não foi suficiente para afastar aqueles que desejam apenas se divertir com alguns parcos conhecimentos sobre a forma inconsciente de comunicação das pessoas. Do mesmo modo, determinados profissionais da área, que procuram se apresentar com certa seriedade, muitas vezes não dominam consistentemente a leitura da linguagem corporal.

Estou convencido de que devemos nos aproximar o máximo possível do rigor científico. Mesmo assim, em hipótese alguma o leigo deve ser excluído do processo. Em todo caso, é importante que tal inclusão seja feita a partir de normas rigorosas e específicas, para que fique clara a importância do estudo científico ao qual a linguagem corporal está relacionada.

Todos os profissionais que atuam nas áreas de saúde, educação, jurisprudência, vendas e outras atividades que envolvem contato direto com o ser humano devem buscar competência na utilização da técnica. Faz-se necessário o conhecimento do método, de sua importância e de suas origens para que a aplicação se torne cada vez mais ética e confiável.

Com o propósito de dar uma contribuição nesse sentido, este livro surgiu após muitos anos de viagens, pesquisas e observações direcionadas à população brasileira, já que as publicações disponíveis focam, em sua maioria, o comportamento americano e europeu.

Tenho que agradecer a todos que me incentivavam, principalmente à equipe da Editora Summus pelo alto nível de profissionalismo na elaboração desta obra. Aos meus alunos e, em especial, à Angélica Mota, que de pronto compreendeu minha paixão por livros.

Assim, espero que este manual seja bastante útil para que você perceba a dimensão e a complexidade dos estudos de linguagem corporal. Ao mesmo tempo, desejo que ele possa aprimorar e potencializar suas habilidades nos relacionamentos pessoais e profissionais.

Boa leitura.

Dedico este livro a Adriana Cardoso e Helenita Fernandes, pelo sentido de ética que as torna ímpar.

O autor

1

Somos especialistas em linguagem corporal

O título acima pode levar você a se perguntar:

– Por que eu deveria comprar este livro?

A resposta é bastante simples. Embora desde criança estejamos em contato com a linguagem não verbal, vivenciando-a de forma prática, ela apresenta muitas características e regras que não conhecemos, mas que podemos aprender por meio de treinamento. Por isso, é necessário organizar de forma sistemática esses conhecimentos, para que eles alcancem sua verdadeira amplitude. O estudo teórico e a prática diária são fundamentais para o aumento da percepção e para a multiplicação dos acertos nas interpretações.

Muito antes de aprender a se comunicar utilizando as palavras, nossos ancestrais se valiam da linguagem corporal como forma de expressão. O ser humano primitivo articulava alguns sons e os complementava com gestos. No início, esses sistemas rudimentares de comunicação eram suficientes. Com o passar do tempo, no entanto, à medida que os grupos primitivos evoluíram, houve a necessidade de um entendimento mais claro e mais rápido. Essa situação determinou a evolução da linguagem, um processo muito lento, que demorou um longo período.

Isso quer dizer que a expressão não verbal evoluiu ao longo de milhares e milhares de anos com o acréscimo gradual de novos gestos, que foram lentamente incorporados ao dia a dia, à medida que se tornavam necessários. É bem provável que a maioria deles tenha sobrevivido até hoje e façam parte de nosso repertório, como o gesto de dizer não girando a cabeça para os lados, uma expressão comum a quase todas as culturas.

Este e muitos outros exemplos serão mostrados neste livro. Antes, vamos conhecer melhor as definições de linguagem não verbal.

Como os homens se comunicam

A comunicação humana é uma relação social que se estabelece entre duas ou mais pessoas que desejam trocar informações, ideias, e compartilhar sentimentos ou conhecimentos.

O ser humano utiliza inúmeros signos universais de comunicação: o choro, para expressar aborrecimento e tristeza; o sorriso, para manifestar alegria; o beijo e o abraço, para transmitir afeto. As pessoas não se comunicam apenas por meio de palavras, mas principalmente pelo corpo.

A linguagem corporal normalmente fica esquecida. Ensinamos nossos filhos a falar corretamente, mas não lhes ensinamos a linguagem corporal. No máximo, insistimos com eles em relação a algumas posturas. Como as nuvens que cobrem o Sol, a comunicação verbal faz o mesmo com a linguagem corporal.

O que nos resta são apenas resquícios desse tipo de linguagem, aquilo que é mais evidente, ou seja, sabemos observar quando alguém demonstra estados afetivos muito claros, como tristeza, cansaço, felicidade, raiva e outras expressões que não deixam dúvidas.

Comunicação linguística

Sistema de signos linguísticos usado pelos homens para transmitir pensamentos e sentimentos. Proporciona o conhecimento e permite a percepção da realidade, a transmissão da experiência e o progresso humano.

Comunicação não linguística

Códigos sistemáticos utilizados frequentemente na vida cotidiana. O sorriso amável, o aperto de mãos, o abraço.

Também existem os códigos convencionais em representação gráfica (códigos de trânsito, mapas e códigos numéricos), e outros que auxiliam na organização e identificação das pessoas (RG, CPF) e dos objetos (placas de carros, números de telefones).

O ato de comunicação

No processo de comunicação um conjunto de fatores atua necessariamente. Há o emissor ou pessoa que, mediante um estímulo, codifica, elabora e transmite para outra pessoa ou receptor uma informação, reação ou mensagem sobre o mundo ou sobre si mesmo, dentro de um referente ou contexto.

Para transmitir a mensagem, o emissor emprega um conjunto de signos que se combinam de acordo com certas regras — código ou língua. O meio de difusão é o físico — o canal.

Importante: conjugue os dois

A observação do comportamento de outra pessoa não pode ficar apenas no aspecto não verbal. Avaliamos com intensidade as ações verbais.

A pessoa que observamos pode estar dizendo alguma coisa, enquanto seu corpo “fala” exatamente o contrário. Por exemplo, quando uma criança, por educação, rejeita o doce oferecido pelo anfitrião, mas sua mão, seu corpo e seus olhos assumem a postura de quem gostaria realmente de comer a guloseima.



Comunicações não verbais

Trata-se do principal foco deste livro, mas você jamais abandonará as informações passadas verbalmente. A roupa que a pessoa veste é uma forma de comunicação não verbal, assim como o corte de cabelo, a tatuagem etc. Entretanto, as comunicações essencialmente não verbais são emitidas pelo corpo:

- por mímica (gestos, movimentos corporais, expressões faciais);
- pelo olhar (as pessoas se “entendem” pelo olhar);
- posturais (por meio da posição do corpo);
- conscientes e inconscientes (gestos contrários à fala).

Estudos indicam que cerca de 55% da comunicação entre duas pessoas ocorrem de forma não verbal e 38% se dão pela tonalidade, intensidade e características específicas da voz, enquanto apenas 7% se realizam verbalmente. Estes dados sofrem variações de acordo com diversos autores, embora sejam sempre aproximados. Deve-se acrescentar também que os valores variam de acordo com a situação: população estudada, país, grupo de pessoas e outras características.

Grande parte do conhecimento da linguagem corporal está baseado em pesquisas científicas feitas em universidades ao redor do mundo. Para os especialistas, existem fortes evidências de que a importância das palavras na interação entre as pessoas é apenas indireta, pois as relações interpessoais são mais influenciadas pelos meios de comunicação não verbais.

As mensagens não verbais influem em cerca de 90% na avaliação das pessoas e parecem ter maior influência sobre o efeito total, em relação às mensagens verbais. Muitos oradores sabem disso e reforçam a mensagem não verbal por meio de gestos teatrais, sem se preocupar muito com a exatidão e com o conteúdo daquilo que dizem. Transmitem muito mais emoção do que informação.

Principais funções da linguagem não verbal

De acordo com Michael Argyle, existem cinco funções preliminares do comportamento corporal não verbal:

- expressar emoções;
- expressar atitudes interpessoais;
- expressar para acompanhar o discurso e controlar as sugestões da interação entre o emissor e os ouvintes;
- autoapresentação da personalidade;
- rituais (cumprimentos).

Tais procedimentos são expressos de forma consciente e inconsciente.

Como já mencionamos, muitos oradores são peritos na arte de controlar o público emitindo simplesmente sinais não verbais, muitas vezes em total conflito com o que dizem. O efeito prático é o seguinte: se o comportamento não verbal convence, não importa o discurso, mesmo que seja mentiroso e irreal.



Barreiras nas comunicações

Como especialista em comunicações não verbais, você deve estar bastante atento às barreiras que impossibilitam uma leitura mais apurada do comportamento das pessoas.