ATITUDE

O CÓDIGO DO CORPO

GESTOS, POSTURAS E EXPRESSÕES FACIAIS DIZEM MAIS DO QUE SUPOMOS OU QUEREMOS

PATRÍCIA SANTOS DUMONT
pdumont@hojeemdia.com.br

Especialistas em decifrar mentiras para agentes de polícia, empresas particulares ou simplesmente interessados em descobrir a verdade. "Cientistas do comportamento" não são meros personagens de filmes e séries de ficção – como a famosa Lie To Me. Experts em linguagem não verbal utilizam- se de gestos, posturas e expressões faciais para se comunicar melhor, conduzir entrevistas de emprego e, por que não, descobrir trapaças.

Exibido de 2009 a 2011, o seriado norte-americano foi inspirado no trabalho do psicólogo de mesma origem Paul Ekman –pioneiro em estudar e catalogar emoções humanas e expressões faciais. Na série, o protagonista, Dr. Carl Lightman, resolve casos complicados em tempo recorde. Na vida real, no entanto, a verdade nem sempre chega tão rápido.

Fundador do Instituto de Linguagem Corporal (ILC), localizado em Belo Horizonte, Diego Silva explica que é importante considerar características individuais antes de "escanear" as pessoas. "É preciso entender o contexto e a linha de base de cada um. Às vezes, cruzar os braços em frente ao corpo não significa estar de saco cheio ou fechado para o outro. Pode ser só uma posição de conforto", descreve, exemplificando uma das posturas mais comentadas.

GESTOS E TOM DE VOZ

Tão ou mais importante que as palavras, os gestos, a postura e as expressões faciais revelam bem mais do que supomos ou pretendemos demonstrar. Estudos indicam que só 7% da nossa comunicação é baseada em palavras. O restante vem da linguagem não verbal (55%) e até do tom de voz (38%).

"Nos ajudam a ser mais seletivos, a decifrar situações que, antes, não compreendíamos, melhoram nosso poder de comunicação e refletem até nos resultados de uma empresa", acrescenta o especialista belo-horizontino, que dá cursos com abordagem prática e conteúdo teórico.

Diego explica que ao compreendermos a linguagem não verbal tornamos mais conscientes reações e atitudes que, até então, eram puramente instintivas. "Sabe qual a parte mais sincera do corpo? Os pés, porque estão mais longe do nosso estímulo cerebral. Eles estarão sempre apontados para o objeto de interesse", ensina o especialista.

"Imagine que você está numa reunião ou palestra e quer saber se as pessoas estão interessadas. É só observar os pés, que devem estar levemente apontados para você. Se estiverem voltados para a porta, para a saída, quer dizer que todo mundo quer ir embora. Então, sua palestra estará péssima!", ensina.

GANHO PESSOAL

Um dos mais conhecidos analistas de conduta do Brasil, o paulista Anderson Tamborim diz que mais do que estratégia para melhorar relações interpessoais e a comunicação no trabalho, a linguagem não verbal é ferramenta também para o autoconhecimento.

"Parte das pessoas busca conhecimento pela curiosidade de decifrar os outros e identificar mentiras. Mas o ganho maior acontece internamente. Aprendemos a lidar com nossas emoções e reconhecer estados emocionais", justifica.

Uma das dicas do profissional é ter atenção à maneira como nossas expressões e reações são recebidas e interpretadas pelos outros. "Quando existe ruído na comunicação e a pessoa recebe nossa mensagem de maneira errada, a culpa não é dela, mas nossa", ensina.

FOTOS LUCAS PRATES

"POSE DO TRAFICANTE"

▶ Projetar o quadril para frente, mantendo as pernas distanciadas e os braços cruzados sobre o peito, com as mãos embaixo das axilas, indica poder e virilidade

APERTO DE MÃO

▶ O aperto de mão ideal deve ser firme e durar tempo suficiente para demonstrar segurança, mas nunca excessivamente forte a ponto de transparecer interesse em controlar a situação ou impressionar o outro. Aperto fraco é sinal de insegurança, medo ou baixa autoestima

HOJE EM DIA

Obra do educador e psicólogo francês Pierre Weil, O Corpo Fala, cuja primeira edição foi publicada em 1986, desvenda a comunicação não-verbal a partir de princípios que regem e conduzem o corpo humano. São abordados expressões, gestos e atos que expressam sentimentos, concepções ou posicionamentos internos. O livro tem 350 ilustrações.

CORPO FECHADO

▶ Se essa não for uma posição habitual da pessoa, que representa, nesse contexto, conforto, pode indicar insatisfação e desinteresse. É como blindar-se contra o interlocutor

CABEÇA LEVANTADA

▶ Manter a cabeça levantada e o queixo erguido enquanto conversa com alguém passa uma mensagem de autoridade e superioridade

CÚPULA DO PODER

▶ Muito comum entre palestrantes, o gesto feito com as mãos ajuda a chamar a atenção e traduz uma tentativa de reunir e agregar as pessoas

Microexpressões faciais desvendam emoções e servem de 'isca' até para conseguir emprego

Ao contrário das expressões faciais, espécies de máscaras que refletem reações adequadas para cada momento, as microexpressões faciais – formadas em fração de segundos na região de olhos, nariz e boca – são involuntárias, ajudam a desvendar emoções ocultas e servem até como "isca" em entrevistas de emprego.

Capazes de traduzir as sete emoções consideradas universais – alegria, desprezo, medo, nojo, tristeza e raiva – ajudam, dentre coisas, a interpretar um desinteresse ou mesmo a desvendar uma mentira e, quando bem empregadas, aumentam a competitividade no mercado de trabalho.

"As pessoas vão sempre querer passar a imagem de bem-sucedidas, de não terem fracassos. Mas todos temos *gaps* e fortalezas. Numa entrevista, identificamos emoções ocultas quando se fala do ex-chefe e de experiências do passado, por exemplo. Microexpressões permitem acessar detalhes e informações essenciais. É um conhecimento fundamental numa contratação", destaca o presidente da Prime Talent, David Braga, especialista em microexpressões faciais e programação neurolinguística (PNL).

> Microexpressões acontecem em cerca de dois segundos

TODO MUNDO

Ele explica que pessoas mais expressivas e comunicativas são mais facilmente "desvendadas". A ferramenta, no entanto, serve de suporte para a "leitura" até de quem já passou por procedimentos estéticos no rosto, como aplicação de botox, e de orientais, naturalmente mais contidos.

"A gente quer, diariamente, ser aprovado, agradar e ter um senso de pertencimento. Às vezes, as pessoas exageram e, para pertencer, constroem algo que não é delas. Aí é preciso decifrar, entender até onde estão sendo naturais e o que já pode ter virado quase uma doença", reforça o especialista.

EFEITO PINÓQUIO
Coçar o nariz

▶ Com fluxo sanguíneo aumentado no rosto, devido ao aumento da oxigenação do cérebro para sustentar a história, o mentiroso tende a coçar a região próxima do nariz e os seios da face.

ESCUDO PROTETOR

▶ Posicionar-se diante do outro com as mãos à frente do órgão genital pode indicar desconforto, vulnerabilidade e demonstrar insegurança

POSIÇÃO DA PALMA

▶ Quem coloca a mão por cima, ou seja, com a palma virada para baixo, tem a intenção de demonstrar autoridade e controlar o encontro. O contrário, por sua vez, pode transparecer submissão

MÃO POR CIMA

MÃO POR BAIXO

www.hojeemdia.com.br/plural/código-do-corpo-gestos-posturas-e-expressões-dizem-mais-do-que-supomos-ou-queremos-1.725343