

## Comunicação Não-verbal

### Atenção!

1. A percepção da comunicação não verbal somente pode ser realizada através da análise de grupos gestuais. A análise de gestos isolados conduz aos erros de interpretação mais comuns.
2. A coerência entre os gestos (linguagem não-verbal) e as palavras (discurso) produz a comunicação mais eficaz. Dissonâncias entre elas produzem a dúvida.
3. A análise deve levar em conta o contexto da cena. Braços cruzados num ambiente frio significam apenas que a pessoa está com frio, nada mais.

**Desenhos e texto baseados no livro: DESVENDANDO SEGREDOS DA LINGUAGEM CORPORAL de Allan & Bárbara Pease. Editora Sextante. © GMT Editores Ltda.**

### Palavra x Gestos

Em 1970 Ray Birdwhistel, professor da Universidade de Pennsylvania, concluiu que a relevância das **palavras** numa interação entre pessoas é apenas indireta. Pois grande parte da comunicação processa-se em nível inconsciente. Para ele, apenas **35%** do significado social de uma conversa corresponde às palavras pronunciadas, os outros **65%** seriam correspondentes aos canais de comunicação não verbal.

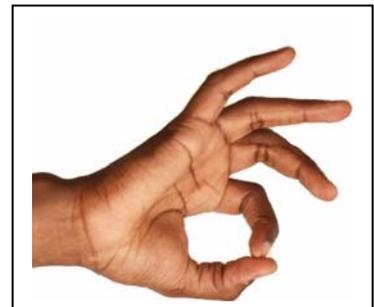
Mehrabian concluiu que a **comunicação verbal** (palavras) é responsável apenas por **7%** da eficácia da comunicação, a **comunicação para-verbal** (tonalidade, intensidade e outras características da voz ) por **38%** e a **comunicação não-verbal** (gestos e expressões) pelos 55% restantes.

Paul Ekman observou que **todos os povos** possuem um conjunto de mesmos gestos faciais básicos para expressar a alegria, a tristeza, o ódio, o amor, o medo, a vergonha, a surpresa.

Em culturas diferentes, no entanto, os sistemas de códigos não-verbais podem ser distintos, exemplo: a mão aberta como o polegar tocando o indicador pode ser um signo de "OK", para os americanos ou um insulto no Brasil.

Fato: as relações interpessoais estão muito mais sujeitas às comunicações não-verbais que, ultrapassam o limiar do corpo (movimento, roupas, ambiente, etc.)

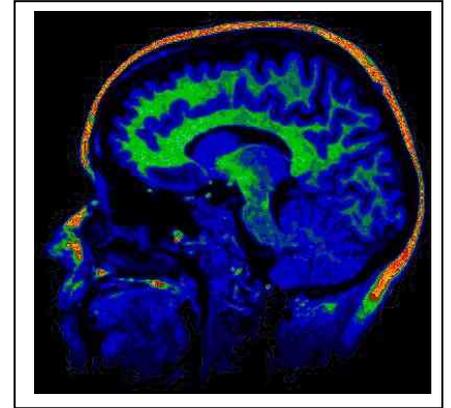
A comunicação não-verbal é mais exata e fidedigna do que as palavras, por que, quase sempre, não está sujeita ao controle da consciência.



## Mulheres compreendem melhor

Pesquisadores de Harvard mostraram a homens e mulheres filmes de curta duração em que havia casais interagindo, depois lhes perguntaram o que significavam. Em 87% dos casos as mulheres compreenderam exatamente o que se retratava na cena, os homens conseguiram apenas 42% dos acertos.

Imagens de Ressonância Magnética (IRM) dos cérebros de voluntários demonstraram que durante a análise de uma cena as mulheres utilizavam de 14 a dezesseis áreas diferentes de seus cérebros, enquanto os homens utilizavam apenas 4 a 6 áreas.



## Criança x Adolescente X Adulto

À medida que amadurecemos dissimulamos melhor a linguagem não-verbal. Crianças fazem gestos mais espontâneos, adolescentes já os estilizam e os mais velhos camuflam, ou deslocam, os gestos infantis.

Mas, de maneira geral, os gestos dos adultos são apenas adaptações, deslocamentos, dos gestos primitivos, infantis. Alguns inatos.

O sinal de negação, afastamento, de balançar a cabeça de um lado para o outro parece ser inato, a criança ao se fartar de leite abana a cabeça para afastar o peito da mãe.

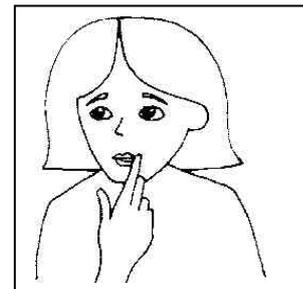
Balançar a cabeça de cima para baixo, o sinal universal de assentimento, de concordância, de sim parece também ser inato, até os cegos de nascença o praticam sem jamais terem visto alguém praticá-lo.

## Cinco Sinais de Dúvida

As pessoas quando estão mentindo, ou dizendo algo em que não acreditam, podem se trair através de seus gestos.

### 1. Tapar a Boca

O inconsciente instrui o emissor a repetir o gestual infantil. Nos adultos de forma estilizada. Tapam a boca com os dedos ou um objeto, simulam tosses, etc.



## 2. Tocar ou coçar o Nariz

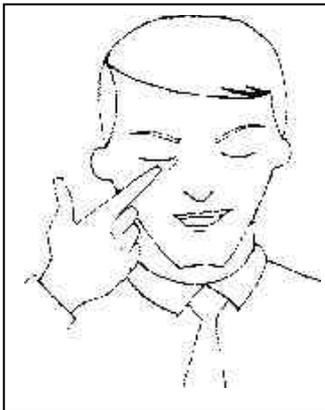
É uma estilização do gesto de tapar a boca. Entretanto há evidências científicas de que o nariz pode se intumescer, e ficar vermelho, quando a pessoa diz algo em que não acredita. Isso pode causar uma “coceira”. A pessoa o toca discretamente ou o esfrega rapidamente.

Se ela fizer o gesto enquanto escuto o que você fala ela provavelmente não estará acreditando no que você está dizendo.



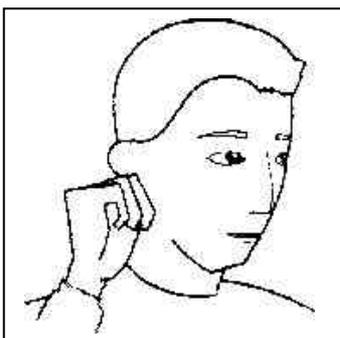
## 3. Esfregar os olhos

O inconsciente repete o gesto infantil da criança que não quer “ver” alguma coisa. O adulto evita olhar para o interlocutor em quem não acredita, ou evita “ver” a imagem de algo que está dizendo e em que não acredita.



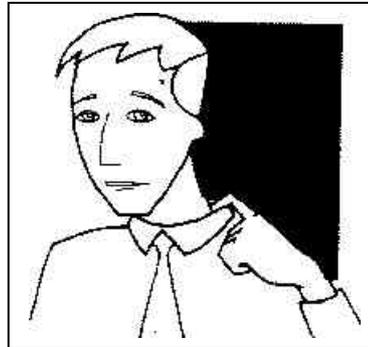
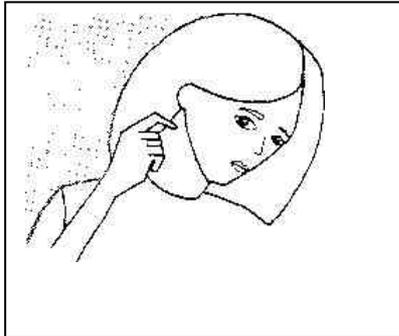
## 4. Pegar na Orelha

O inconsciente induz o sujeito a “não ouvir” o que lhe pareça duvidoso ou desagradável. Ele então toca ou coça a orelha, frequentemente fica acariciando o lóbulo enquanto desvia o olhar.



## 5. Coçar o Pescoço ou afrouxar o colarinho

O inconsciente induz a pessoa a coçar o pescoço, às vezes abaixo da orelha, a excitação ou o medo de ser descoberto provoca um aumento da temperatura, da frequência cardíaca e da sudorese. O mentiroso, ou o interlocutor incrédulo coça o pescoço ou o enxuga ou abre ou afrouxa o colarinho.



### Grupo Gestual

Quando você se dirige a alguém ou a um grupo observe que o rosto e a cabeça de seu(s) interlocutores serão repetidamente tocados.

Apoiar a cabeça nas mãos indica tédio ou simplesmente cansaço. Mas o fato é que quando a conversa está interessante o ouvinte é sempre atento.

A mão fechada encostada no queixo é sinal de que o ouvinte está interessado e “avaliando” o que você diz. Quando o polegar apóia a cabeça e o indicador aponta o para cima o ouvinte pode estar desenvolvendo pensamentos críticos. Mas o gesto de alisar o queixo geralmente indica uma tomada de decisão.

Coçar a cabeça significa impaciência ou a sensação de raiva. Coçar a cabeça na nuca é típico de pessoas mais críticas ou negativas, bater na testa ou coçar as sobrancelhas é típico de pessoas mais abertas e despreocupadas.

## Atenção!

**1. A percepção da comunicação não verbal somente pode ser realizada através da análise de grupos gestuais. A análise de gestos isolados conduz aos erros de interpretação mais comuns.**

**2. A coerência entre os gestos (linguagem não-verbal) e as palavras (discurso) produz a comunicação mais eficaz. Dissonâncias entre elas produzem a dúvida.**

**3. A análise deve levar em conta o contexto da cena. Braços cruzados num ambiente frio significam apenas que a pessoa está com frio, nada mais.**