

By Livrosbrasil.org

Livros, Audiobooks, cursos, design, tutoriais tudo gratuito

Comunicação não verbal

Comunicação não verbal ("A Linguagem do Corpo")

(Autor: Allan Pease)

Índice

1. Introdução
 2. A interpretação da postura
 3. A comunicação dos sentidos (o tato)
 4. Movimentos corporais
 5. O conjunto de gestos
 - 5.1. Gestos ao início de uma conversação
 - 5.2. Ritmos corporais
 6. Os territórios e as zonas
 - 6.1 O espaço pessoal
 - 6.1.1 Distâncias zonales
 - 6.1.2 Os rituais do uso do espaço
 - 6.1.3 Zonas espaciais urbanas e rurais
 7. Gestos com as mãos
 - 7.1. La palma da mão
 - 7.2. El apertão de mãos
 - 7.2.1. Apertões de mãos submissos e dominantes
 - 7.2.2. Os estilos para estreitar a mão
 - 7.3. Mãos com os dedos entrelaçados
 - 7.4. Mãos em ogiva
 - 7.5. Tomá-las mãos, os braços e as bonecas
 - 7.6. Os gestos com o polegar
 - 7.7. As mãos na cara
 - 7.7.1. El guardião da boca
 - 7.7.2. Tocarse o nariz
 - 7.7.3. Frotarse o olho
 - 7.7.4. Rascarse o pescoço
 - 7.7.5. Los dedos na boca
 - 7.7.6. El aborrecimento
 - 7.7.7. Los gestos de esfregar-se ou palmarse a cabeça
 8. Os braços defendem
 - 8.1. Los gestos com os braços cruzados
 - 8.1.1. Gesto padrão de braços cruzados
 - 8.1.2. Cruce de braços reforçado
 - 8.1.3. El gesto de tomar-se dos braços
 - 8.1.4. Cruce parcial de braços
 - 8.1.5. Cruce de braços dissimulado
 9. Expressão facial
 - 9.1 Os sinais dos olhos
 - 9.1.1 O olhar de negócios
 - 9.1.2 O olhar social
 - 9.1.3 O olhar íntimo
 - 9.1.4 As olhados de esguelha
 10. Gestos com as pernas
- Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

10.1 Cruzamento de pernas

10.1.1 O cruzamento de pernas padrão

10.1.2 O cruzamento de pernas norte-americano em 4

10.2 Cruzamento de tornozelos

10.3 Cruzamento de pés

11. Outros gestos

11.1 As posições fundamentais da cabeça

11.1.1 As duas mãos detrás da cabeça

11.2. Gestos de agressão

12. Gestos de paquera

12.1 Gestos masculinos de paquera

12.2 Sinais e gestos femininos de paquera

13. Cigarros e óculos

13.1 Os gestos ao fumar

13.2 Os gestos com os óculos

14. Os indicadores

14.1 Os ângulos e triângulos

14.1.1 Posição fechada

14.2 As técnicas de inclusão e exclusão

14.3 Os indicadores nas pessoas sentadas

15. A possibilidade de fingir

16. Análise da linguagem gestual

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

1. Introdução

A lista de definições de "comunicação" é muito larga, virtualmente cada autor propõe a dela. Podemos denominar comunicação ao processo pelo qual, uns seres, umas pessoas atribuem significados a uns fatos produzidos e, entre eles muito especialmente ao comportamento dos outros seres ou pessoas.

A primeira condição para que haja comunicação é a presença de um emissor e um receptor.

O estudo dos signos sempre esteve relacionado com o conceito de comunicação. Como é natural, a expressão corporal que abrange os movimentos do corpo e a postura, está relacionada com as características físicas da pessoa.

Há três classes de movimentos observáveis: os faciais, gesticulá-los e os de postura. Embora possamos categorizar estes tipos de movimentos, a verdade é que estão fortemente entrelaçados, e muito freqüentemente se faz difícil dar um significado a um, prescindindo dos outros.

Na comunicação verbal, sendo a linguagem o fator mais importante, reconhecemos que produzimos e recebemos uma quantidade muito grande de mensagens que não vêm expressos em palavras. Estas mensagens são os que denominamos não verbais, e vão da cor dos olhos, comprimento do cabelo, movimentos do corpo, postura, e até o tom da voz, passando por objetos, vestidos, distribuição do espaço e o tempo.

O estudo destes sistemas de comunicação não começa de maneira rigorosa até bastante depois da Segunda guerra mundial. Isto não quer dizer que alguma referência não a encontremos já nos antigos mundos Grego e Chinês, ou em trabalhos sobre dança, teatro ou liturgia.

Características gerais da comunicação não verbal:

9 A comunicação não verbal, geralmente, mantém uma relação de interdependência com a

interação verbal.

9 Com freqüência as mensagens não verbais têm mais significação que as mensagens verbais.

9 Em qualquer situação comunicativa, a comunicação não verbal é inevitável.

9 Nas mensagens não verbais, prepondera a função expressiva ou emotiva sobre a referencial.

9 Em culturas diferentes, há sistemas não verbais diferentes.

9 Existe uma especialização de certos comportamentos para a comunicação.

9 O estudo em que se encontra este tipo de busca é o descritivo.

O conhecimento das formas não verbais de comunicação serve para converter o encontro com outra pessoa em uma experiência interessante.

Quando começou a estudá-la comunicação não verbal, esta ia dirigida a gente de vendas, gerentes e executivos, mas mais tarde se foi ampliando de tal maneira que toda pessoa, qualquer que seja sua vocação e sua posição social, pode usá-lo para compreender melhor o acontecimento mais complexo que se apresenta na vida: o encontro cara a cara com outra pessoa.

2. A interpretação da postura

Para a maioria de nós, a postura é um tema pouco agradável sobre o que nossa mãe estava acostumado a nos arreganhar. Mas para um psicanalista a postura de um paciente muitas vezes constitui uma chave de primeira ordem sobre a natureza de seus problemas.

A postura é a chave não verbal mais fácil de descobrir, e observá-la pode resultar muito entretido.

Com surpreendente freqüência, as pessoas imitam as atitudes corporais de outros. Dois amigos se sintam exatamente da mesma maneira, a perna direita cruzada sobre a esquerda, por

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

exemplo, e as mãos entrelaçadas detrás da cabeça; ou um deles o faz à inversa, a perna esquerda cruzada sobre a direita, como se fora uma imagem refletida em um espelho. denomina-se a este fenomenal posturas congruentes. acredita-se que duas pessoas que compartilham um mesmo ponto de vista, revistam compartilhar também uma mesma postura.

Estudar a postura das pessoas durante uma discussão é extremamente interessante, já que muitas vezes poderemos detectar quem está a favor de quem, antes de que cada um fale.

observou-se que as pessoas que não se conhecem evitam cuidadosamente adotar as mesmas posições. A importância da imitação pode chegar a ser uma das lições mais significativas que podemos aprender, pois é a forma em que outros nos expressam que coincidem conosco ou que lhes agradamos. Também é a forma em que comunicamos a outros que realmente nos agradam.

Se um chefe deseja estabelecer rapidamente uma boa relação e criar um ambiente tranqüilo com um empregado, só deve copiar a postura de este para obter seus objetivos.

Da mesma maneira que as posturas congruentes expressam acordo, as não congruentes podem utilizar-se para estabelecer distâncias psicológicas.

Ao ver um casal de jovens sentados um ao lado do outro em um sofá. A garota está olhando para o moço, que está sentado olhando para fora, os braços e as pernas como formando uma barreira entre ambos e este permanece sentado assim durante oito largos minutos e só de tanto em tanto excursão a cabeça para a garota para falar com ela. Ao término desse tempo entra outra jovem na habitação e o moço fica de pé e sai com ela; mediante sua postura tinha estabelecido que a garota que estava sentada a seu lado não era seu casal.

Algumas vezes quando as pessoas se vêem forçadas a sentar-se muito juntas, inconscientemente desdobram seus braços e pernas como barreiras. Dois homens sentados muito juntos em um sofá girarão o corpo levemente e cruzarão as pernas de dentro para fora, ou porão uma mão ou um braço para proteger o lado comum do rosto.

Um homem e uma mulher sentados frente a frente a uma distância muito próxima, cruzarão os braços e talvez as pernas, e se tornarão para trás em seus assentos.

A postura não é somente uma chave sobre o caráter, é também uma expressão da atitude. Em efeito, muitos dos estudos psicológicos que se feito sobre a postura a analisam segundo o que revela a respeito dos sentimentos de um indivíduo com respeito às pessoas que o rodeiam.

Um investigador observou que quando um homem se inclina levemente para frente, mas deprimido e com as costas um pouco encurvada, provavelmente simpatiza com a pessoa que está com ele.

A postura é, como já havemos dito, o elemento mais fácil de observar e de interpretar de tudo o comportamento não verbal. Em certo modo, é preocupante saber que alguns movimentos corporais que tínhamos por arbitrários são tão circunscritos, predecíveis e, às vezes, reveladores; mas por outra parte, é muito agradável saber que todo nosso corpo responde continuamente ao desenvolvimento de qualquer encontro humano.

Por exemplo, os que vendem pelas casas de casais casados devem observar os gestos dos cônjuges para ver quem os inicia e quem os copia. Se o marido for o que mantém a conversação e a mulher não diz nada, mas você observa que ele copia os gestos da mulher, descobrirá que é ela a que decide e assina os cheques, assim ao vendedor lhe convém dirigir seu bate-papo à senhora.

3. A comunicação dos sentidos (o tato)

O tato é o sentido que está presente em todos outros. A luz e os aromas nos envolvem.

Sentimo-nos muitas vezes balançados pela música. Imaginemos o que aconteceria a um menino a quem o impedissem sua relação por meio do tato. Possivelmente terminaria sendo um perfeito inválido.

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

Nossa pele é usualmente fiel reflexo de nossas emoções, como o medo, a ira, o ódio. O tato possui uma classe especial de proximidade, posto que quando uma pessoa toca a outra, a experiência é total e indevidamente mútua. A pele fica em contato com a pele, em forma direta ou através da vestimenta, e se estabelece uma imediata tira de consciência de ambas as partes. Esta toma de consciência é mais aguda quando o contato é pouco freqüente.

O que o homem experimenta através da pele é muito mais importante do que a maioria de nós pensa. Prova disso é o surpreendente tamanho das áreas tateantes do cérebro, a sensorial e o barco a motor.

Os lábios, o dedo indicador e o polegar, sobre tudo, ocupam uma parte desproporcionada do espaço cerebral. A experiência tateante, portanto, deve considerar-se muito complexa e de grande significação. Todo ser humano está em contato constante com o mundo exterior através da pele. Apesar de que não é consciente disso até que se detém pensá-lo, sempre existe, a pressão do pavimento contra a planta do pé, ou a do assento contra as nádegas. Em realidade, todo o meio ambiente o afeta através da pele; sente a pressão do ar, o vento, a luz do sol, a névoa, as ondas acústicas e, algumas vezes, a outros seres humanos.

O tato é provavelmente o mais primitivo dos sentidos. O bebê recém-nascido explora mediante o tato; é assim como descobre onde termina seu próprio corpo e começa o mundo exterior. À medida que o menino cresce, aprende que há objetos e partes de seu próprio corpo e das outras pessoas, que se podem tocar e outras que não. Quando o indivíduo descobre as relações sexuais, em realidade está redescobrando a comunicação tateante.

Se se interromper uma conversação, a pessoa que o faz poderá pôr sua mão no braço de seu interlocutor, já que este gesto poderá interpretar-se como o pedido de "um momento" e evidentemente forma parte do mecanismo da conversação.

Também resulta importante a parte do corpo que se toca. Uma mão que repousa brandamente sobre um antebraço terá um impacto totalmente diferente ao que teria se se coloca sobre um joelho.

O contato - pelo menos o mais impessoal - produz-se em todo nosso entorno, já seja que percebamos-lo ou não. Vinculamos o contato físico com o sexo, exceto quando se nota claramente que não há conexão entre ambos; por isso o utilizamos escassamente para expressar amizade e afeto.

Nas ruas dos Estados Unidos não revistam ver-se homens nem mulheres que caminhem do braço.

Entretanto, este é um costume bastante comum na Sudamérica. Aos norte-americanos parece um indício de homossexualidade. Até os pais e filhos maiores têm entre si o contato mais superficial

O tato, o gosto e o olfato são sentidos de proximidade. O ouvido e a vista, em troca, podem brindar experiência a distância.

4. Movimentos corporais

As investigações a respeito da comunicação humana freqüentemente descuidaram ao indivíduo

em si. Não obstante, é óbvio que qualquer de nós pode fazer uma análise aproximada do caráter de um indivíduo apoiando-se em sua maneira de mover-se - rígido, desenvolvido, vigoroso, e a maneira em que o faça representará um rasgo bastante estável de sua personalidade.

Tomemos por exemplo a simples ação de caminhar. Este só feito nos pode indicar muitas

coisas. O homem que habitualmente sapateie com força ao caminhar nos dará a impressão de ser um indivíduo decidido. Se caminhar ligeiro, poderá parecer impaciente ou agressivo, embora se com o mesmo impulso o faz mais lentamente, de maneira mais homogênea, fará-nos pensar que se trata de uma pessoa paciente e perseverante. Outra o fará com muito pouco impulso, como se cruzando uma parte de grama tratasse de não arruiná-lo e nos dará uma idéia de falta de segurança.

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

O fato de levantar os quadris exageradamente dá impressão de confiança em si mesmo; se ao mesmo tempo se produz uma leve rotação, estamos ante alguém garboso e desenvolvido. Se a isto se adiciona-lhe um pouco mais de ritmo, mais ênfase e uma figura em forma de violão, teremos a forma de caminhar que, em uma mulher, faz dar volta aos homens pela rua.

Isto representa o "como" do movimento corporal, em contraste com o «que»: não o ato de caminhar a não ser a maneira em que se faz; não o ato de estreitar a mão, a não ser a forma de fazê-lo.

A proporção entre gesto e postura é uma forma de avaliar o grau de participação de um indivíduo em uma situação dada. Um homem que sacode energicamente os braços não parecerá convincente se seus movimentos não se estendem ao resto do corpo.

O que importa é a proporção existente entre os movimentos posturales e os gestuales, mais que o mero número de movimentos posturales. Um homem pode estar sentado muito quieto, escutando, mas se ao movero faz com todo seu corpo, parecerá estar emprestando muita atenção; muita mais que se estivesse continuamente em movimento, brincando talvez constantemente com alguma parte de seu corpo.

As atitudes corporais refletem as atitudes e orientações persistentes no indivíduo. Uma pessoa pode estar imóvel ou sentada para frente de maneira ativa, ou afundada em si mesmo, e assim sucessivamente. Estas posições ou posturas, e suas variações ou a falta delas, representam a forma em que alguém se relaciona e orienta para outros.

Há uma maneira de aprender a controlar a qualidade do movimento? "Seria como o problema da centopéia. Se alguma vez começasse a pensar qual pata deve mover primeiro, ficaria totalmente paralisado".

5. O conjunto de gestos

Um dos enganos mais graves que pode cometer um novato na linguagem do corpo é interpretar um gesto isolado de outros e das circunstâncias. Arranhá-la cabeça, por exemplo, pode significar muitas coisas: caspa, piolhos, suor, insegurança, esquecimento ou mentira, em função de outros gestos que se façam simultaneamente. Para chegar a conclusões acertadas, deveremos observar os gestos em seu conjunto.

Como qualquer outra linguagem, o do corpo tem também palavras, frases e pontuação. Cada gesto é como uma só palavra e uma palavra pode ter vários significados. Só quando a palavra forma parte de uma frase, pode saber-se seu significado correto.

Os gestos se apresentam «em frases» e sempre dizem a verdade sobre os sentimentos e

atitudes de quem os faz. A pessoa perceptiva é a que lê bem as frases não verbais e as compara com as expressas verbalmente.

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

A figura mostra um conjunto de gestos que expressam avaliação crítica. O principal é o da emana na cara, com o índice levantando a bochecha e outro dedo tampando a boca enquanto o polegar sustenta o queixo.

Outras evidências de que o que escuta analisa criticamente ao que fala, proporcionam-nas as pernas muito cruzadas e o braço cruzado sobre o peito (defesa), enquanto a cabeça e o queixo estão um pouco inclinados para baixo (hostilidade). A «frase não verbal» diz algo assim como «eu não gosto o que está dizendo e não estou de acordo».

A observação dos grupos de gestos e a congruência entre os canais verbais e não verbais de comunicação são as chaves para interpretar corretamente a linguagem do corpo.

além de considerar os gestos agrupados e de ter em conta a congruência entre o que diz-se e o movimento corporal, todos os gestos devem considerar-se dentro do contexto em que se produzem. Por exemplo, se alguém estiver de pé na parada do ônibus, com os braços e as pernas cruzados e o queixo desço em um dia de inverno, o mais provável é que tenha frio e não que esteja à defensiva. Mas se essa pessoa faz os mesmos gestos quando está sentada frente a um homem com uma mesa de por meio, e este homem está tratando de convencer a de algo, de lhe vender uma idéia, um produto ou um serviço, a interpretação correta é que a pessoa está à defensiva e em atitude negativa.

A velocidade de alguns gestos e o modo em que resultam óbvios para outros está relacionada com a idade dos indivíduos. Se uma menina de cinco anos diz uma mentira a seus pais, se tampará imediatamente a boca com uma ou as duas mãos. O gesto indica aos pais que a menina mentiu e esse gesto continua usando-se toda a vida, variando somente sua velocidade.

Quando a adolescente diz uma mentira, também leva a mão à boca como a menina de cinco anos, mas, em lugar de tampá-la bruscamente, seus dedos logo que roçam sua boca.

O gesto de tampá-la boca se volta mais refinado na idade adulta. Quando o adulto diz uma mentira, o cérebro ordena à mão que tampe a boca para bloquear a saída das palavras falsas, como ocorria com a menina e a adolescente, mas no último momento aparta a mão da boca e o resultado é um gesto tocando-a nariz. Esse gesto não é mais que a versão refinada, adulta, do gesto de tampá-la boca que se usou na infância. Isto serve de exemplo para mostrar que quando um indivíduo faz-se maior, muitos de seus gestos se voltam mais elaborados e menos óbvios. É mais difícil

interpretar os gestos de uma pessoa de cinquenta anos que os de um indivíduo muito mais jovem.

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

5.1 Gestos ao início de uma conversa

O encontro é um momento fundamental da conversa e, a partir dele, desencadeiam-se uma série de estratégias através de sutis negociações não verbais que têm lugar dos primeiros momentos. Os primeiros 15 a 45 segundos são fundamentais, já que representam a afirmação de uma relação que preexistam ou uma negociação.

Aquelas pautas de comportamento comunicativo, aquelas regras de interação que temos em funcionamento para expressar ou negociar a intimidade, são as que fazemos servir para fazer saber a uma pessoa se nós gostamos ou não. E isso raramente o fazemos de maneira verbal.

5.2 Ritmos corporais

Cada vez que uma pessoa fala, os movimentos de suas mãos e dedos, as sacudidas de cabeça, as piscadas, todos os movimentos do corpo coincidem com o compasso de seu discurso.

Este ritmo se altera quando há enfermidades ou transtornos cerebrais.

6. Os territórios e as zonas Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

6.1 O Espaço pessoal

6.1.1 Distâncias zonales

O rádio da borbulha ao redor do indivíduo branco de classe média que vive na Austrália, Nova

Zelanda, Inglaterra ou América do Norte pode dividir-se em quatro distâncias zonales bem claras:

.. Zona íntima (de 15 a 45 cm) É a mais importante e é a que uma pessoa cuida como sua propriedade.

Só se permite a entrada aos que estão muito perto da pessoa em forma emocional, como o

amante, pais, filhos, amigos íntimos e parentes.

.. Zona pessoal (entre 46cm e 1,22 metros): é a distância que separa às pessoas em uma reunião

social, ou de escritório, e nas festas.

.. Zona social (entre 1,22 e 3,6 metros): essa é a distância que nos separa dos estranhos, do

bombeiro, de que faz reparações na casa, dos fornecedores, da gente que não conhecemos

bem.

.. Zona pública (a mais de 3,6 metros): é a distância cômoda para nos dirigir a um grupo de pessoas.

Embora toleramos intrusos na zona pessoal e social, a intromissão de um estranho na zona

íntima ocasiona mudanças fisiológicas em nossos corpos. Por isso rodear com o braço os ombros de

alguém que alguém acaba de conhecer, embora seja de maneira muito amistosa pode fazer que a pessoa

tome uma atitude negativa para você.

A aglomeração nos concertos, elevadores, ônibus ocasiona a intromissão inevitável nas

zonas íntimas de outras pessoas. Há uma série de regras não escritas que os ocidentais respeitam

fielmente quando se encontram nestas situações, como por ex.

Não é correto falar com ninguém, nem sequer com alguém conhecido.

Deve evitar-se olhar às pessoas.

Deve manter-se "cara de póker", totalmente inexpressiva.

Se levar um livro ou um jornal simulará estar exposto a sua leitura.

Quantas mais pessoas haja no lugar, menos movimentos deve efetuar.

Nos elevadores se deve estar olhando o tabuleiro que indica os números dos pisos.

6.1.2 Os rituais do uso do espaço

Quando uma pessoa procura espaço entre estranhos o faz sempre procurando o espaço mais

grande disponível entre dois espaços ocupados e reclama a zona do centro. No cinema escolherá um assento que este a metade de caminho entre o extremo da fila e o da pessoa que este sentada. O propósito deste ritual é não incomodar às outras pessoas aproximando-se ou afastando-se muito de elas.

A distância normal para conservar entre habitantes urbanos.

A atitude negativa de uma mulher sobre cujo território há avançado um homem: torna-se atrás para manter uma distancia cômoda.

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

6.1.3 Zonas espaciais urbanas e rurais

Os que cresceram em zonas rurais pouco povoadas necessitam mais espaço que os que cresceram em lugares densamente povoados. A observação de quanto estende o braço alguém para estreitar a mão dá a chave para saber se se criou em uma cidade ou no campo. O habitante de uma cidade tem seu borbulha privada de 46 cm, e até essa distância estende o braço para saudar.

A pessoa criada no campo pode ter sua borbulha pessoal de 1 metro ou mais e até essa distância estenderá a mão.

7. Gestos com as mãos

É uma antiga brincadeira dizer que "Fulano ficaria mudo se lhe atassem as mãos". Entretanto, é certo que todos estaríamos bastante incômodos se tivéssemos que renunciar aos gestos com que tão freqüentemente acompanhamos e ilustramos nossas palavras.

A maioria das pessoas são conscientes do movimento de mãos de outros, mas em general o ignoram, dando por sentado que não se trata mais que de gestos sem sentido. Entretanto, os gestos comunicam. Às vezes, contribuem a esclarecer uma mensagem verbal pouco clara.

7.1 A palma da mão

O gesto de exhibir as Palmas das mãos se associou sempre com a verdade, a honestidade, a lealdade e a deferência. Muitos juramentos se efectúan colocando a palma da mão sobre o coração; a mão se levanta com a palma para fora quando alguém declara em um tribunal; ante os membros do tribunal a Bíblia se sustenta com a mão esquerda e se levanta a palma direita.

Na vida cotidiana, a gente usa duas posições fundamentais das Palmas: alguém é a das Palmas para cima na posição do mendigo que pede dinheiro ou comida, e a outra é a das Palmas para baixo como se se tratasse de conter, de manter algo. Quando alguém deseja ser franco e honesto, levanta uma ou ambas as Palmas para a outra pessoa e diz algo assim como: "vou ser lhe franco".

Quando alguém começa a confiar em outro, expor-lhe as Palmas ou partes delas. É um gesto inconsciente como quase toda as da linguagem do corpo, um gesto que proporciona ao que o vê a sensação ou o pressentimento de que estão lhe dizendo a verdade.

Há três gestos principais de mando com as Palmas: a palma para cima (já comentada), para baixo e a palma fechada com um dedo apontando em uma direção.

A palma para cima é um gesto não ameaçador que denota submissão.

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

Quando alguém coloca a palma para baixo adquire imediatamente autoridade. A pessoa receptora sente que lhe está dando uma ordem.

A palma fechada em um punho, com o dedo assinalando a direção, é o plano simbólico com o qual se golpeia ao que o escuta para fazer que lhe obedeça.

7.2 O aperto de mãos

Estreitar as mãos é um vestígio que fica do homem das cavernas. Quando dois cavernícolas se encontravam, levantavam os braços com as Palmas à vista para demonstrar que não escondiam nenhuma arma.

Com o transcurso dos séculos, esse gesto de exibição das Palmas foi transformando-se em outros como o da palma levantada para a saudação, a palma sobre o coração e muitos outros.

A forma moderna desse ancestral gesto de saudação é estreitar as Palmas e sacudiria. Em Ocidente se pratica esse saúdo ao encontrar-se e ao despedir-se.

7.2.1 Apertos de mãos submissos e dominantes

Tendo em conta o que já se há dito sobre a força de uma petição feita com as Palmas para cima ou para baixo, estudemos a importância dessas posições no aperto de mãos.

Suponhamos que nos acabam de apresentar a alguém e se realiza um aperto de mãos. Três atitudes podem transmitir-se no aperto:

A atitude de domínio: «Este indivíduo está tratando de me submeter. vou estar alerta.»

a de submissão: «Posso fazer o que quiser com esta pessoa.»

E a atitude de igualdade: «Eu gosto, levaremos-nos bem.»

Estas atitudes se transmitem de forma inconsciente mas, com a prática e a aplicação conscientes, as seguintes técnicas para estreitar a mão podem ter um efeito imediato no resultado de um encontro com outra pessoa.

O domínio se transmite quando a palma (a da manga escura na figura) fica para baixo.

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

Não é necessário que a palma fique para o chão; basta com que esteja para baixo sobre a palma da outra pessoa. Esta posição indica a um que o outro quer tomar o controle dessa reunião.

A inversa do apertão dominante é oferecer a mão com a palma para cima. Este gesto resulta especialmente efetivo quando se deseja ceder ao outro o controle da situação, ou lhe fazer sentir que o tem.

Quando duas pessoas dominantes se estreitam as mãos tem lugar uma luta simbólica, já que cada um tráfico de pôr a palma da outra em posição de submissão. O resultado é um apertão de mãos vertical no que cada um transmite ao outro um sentimento de respeito e simpatia.

7.2.2 Os estilos para estreitar a mão

Estender o braço com a mão estirada e a palma para baixo é o estilo mais agressivo de iniciação da saudação, pois não dá oportunidade à outra pessoa de estabelecer uma relação em igualdade de condições. Essa forma de dar a mão é típica do macho dominante e agressivo que sempre inicia o saudação. Seu braço rígido e a palma para baixo obrigam ao outro indivíduo a ficar na situação total, pois tem que responder com sua palma para cima.

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

O aperto de mãos "uso luva" o chama às vezes "aperto de mãos do político". O iniciador trata de dar a impressão de ser uma pessoa digna de confiança e honesta, mas quando usa essa técnica com alguém que se acaba de conhecer, o efeito é oposto.

A trituração dos nódulos é a marca do tipo rude e agressivo.

A intenção que se manifesta ao estender as duas mãos para o receptor demonstra sinceridade, confiança ou um sentimento profundo para o receptor. Tomar o da parte superior do braço transmite mas sentimento que tomar o da boneca. E mais até transmite o tirar do ombro. Toma da boneca e do cotovelo é aceita somente entre amigos íntimos ou parentes. Se isto o realizar um político ou um vendedor com um cliente eventual, isto desloca ao receptor e não é bom.

7.3 Mãos com os dedos entrelaçados

Ao princípio pode parecer que este é um gesto de bem-estar porque a gente que o usa a miúdo está sorrindo ao mesmo tempo e parece feliz. Mas realmente é um gesto de frustração ou

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

atitude hostil e a pessoa que o faz está dissimulando uma atitude negativa. Precisasse-se provocar alguma ação para desenlaçar os dedos e expor as Palmas e a parte dianteira do corpo a não ser permanecerá a atitude hostil.

Parece que existe uma relação entre a altura a que se sustentam as mãos e a intensidade de a atitude negativa. quanto mais altas estão as mãos, mais difícil será o trato com a pessoa.

7.4 Mãos em ogiva

A pessoa que se tem confiança, que é superior, ou a que usa mínima gesticulação, com freqüência faz este gesto, e com ele expressa sua atitude de segurança. Também é um gesto comum entre os contadores, advogados, gerentes e outros profissionais.

A ogiva para cima se usa quando esta pessoa opinando, quando é a que fala. A ogiva para baixo se usa mais quando se está escutando.

OGIVA

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

7.5 Tomá-las mãos, os braços e as bonecas

O caminhar com a cabeça levantada, o queixo para diante e as mãos tomadas detrás da costas são gestos comuns nos policiais que percorrem as ruas, o diretor da escola, dos militares e de todas as pessoas que tenham autoridade. É um gesto de superioridade e segurança. Mas não deve confundir-se este gesto tomando-se da boneca ou do braço, já que estes últimos mostram frustração e o intento de autocontrolarse

.

7.6 Os gestos com o polegar

Em quiromancia, os polegares assinalam a força do carácter e o ego. O uso dos polegares na expressão não verbal confirma o anterior. usam-se para expressar domínio, superioridade e inclusive agressão; os gestos com os polegares são secundários, formam parte de um grupo de gestos. Representam expressões positivas usadas freqüentemente nas posições típicas do gerente «frio» ante seus subordinados.

O homem que corteja a uma mulher as emprega diante desta e são de uso comum também entre as pessoas de prestígio, de alto status e bem vestidas. As pessoas que usam roupas novas e atrativas fazem mais gestos com os polegares que as que usam roupas passadas de moda.

Os polegares, que expressam superioridade, resultam mais evidentes quando uma pessoa está dando uma mensagem verbal contraditória.

Com freqüência os polegares saem dos bolsos, às vezes dos bolsos posteriores, como para dissimular a atitude dominante da pessoa. As mulheres agressivas ou dominantes usam também este gesto.

Os que mostram os polegares revistam acrescentar a este gesto o balanço sobre os pés para dar a impressão de ter maior estatura.

Outra posição conhecida é a dos braços cruzados com os polegares para cima. É um sinal dobro pois os braços indicam uma atitude defensiva ou negativa, enquanto que os polegares representam uma atitude de superioridade. A pessoa que usa este gesto dobro está acostumado a gesticular com os polegares e, quando está parada, balançar-se sobre os pés.

O polegar pode usar-se também como um gesto de ridículo quando assinala a outra pessoa. O polegar que assinala deste modo resulta irritante à maioria das mulheres, especialmente quando o

gesto o faz um homem. O gesto de agitar o polegar é muito menos habitual nas mulheres, embora a
vezes assinalam assim a seus maridos ou às pessoas que não lhes agradam.

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

7.7 As mãos na cara

Como pode saber-se que alguém está mentindo? Reconhecer os gestos de engano pode ser uma das habilidades mais importantes que podem adquirir-se. Quais são os sinais que delatam a os mentirosos?

As posições das mãos na cara são a base dos gestos humanos para enganar. Em outras palavras, quando vemos, dizemos ou escutamos uma mentira, freqüentemente tentamos nos tampar os olhos, a boca (figura ponto 5) ou os ouvidos com as mãos.

Quando alguém faz um gesto de levá-las mãos à cara não sempre significa que está mentindo, mas indica que esta pessoa pode estar enganando. A observação ulterior de outros grupos de gestos pode confirmar as suspeitas. É importante não interpretar aisladamente os gestos com as mãos na cara.

7.7.1 O guardião da boca

Tampá-la boca é um dos gestos que resulta tão óbvio nos adultos como nos meninos. A mão cobre a boca e o polegar se oprime contra a bochecha quando o cérebro ordena, em forma subconsciente, que se suprimam as palavras enganosas que acabam de dizer-se. Às vezes, o gesto se faz tampando a boca com alguns dedos ou com o punho, mas o significado é o mesmo. Se a pessoa que está falando usa este gesto, denota que está dizendo uma mentira.

7.7.2 Tocá-la nariz

O gesto de tocá-la nariz é, essencialmente, uma versão dissimulada de tocá-la boca. Pode consistir em vários roce suaves debaixo do nariz ou pode ser um toque rápido e quase imperceptível.

Uma explicação da origem do gesto de tocá-la nariz é que quando a mente tem o pensamento negativo, o subconsciente ordena à mão que tampe a boca, mas, no último instante, para que não seja um gesto tão óbvio, a mão se retira da boca e touca rapidamente o nariz.

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

Outra explicação é que mentir produz coceira nas delicadas terminações nervosas da nariz e, para que passe, faz-se necessário esfregá-la.

7.7.3 Esfregar o olho

O gesto representa o intento do cérebro de bloquear a visão do engano ou de evitar ter que olhar à cara da pessoa a quem se o esta mentindo.

O mesmo acontece arranhando-a orelha. É o intento do que escuta de "não ouvir o mau", de bloquear as palavras de que minta. É a versão adulta do gesto dos meninos de tampá-los ouvidos com as duas mãos para não ouvir uma reprimenda.

7.7.4 Arranhar o pescoço

Neste caso o índice da mão direita arranha debaixo do lóbulo da orelha ou arranha o flanco do pescoço. Nossas observações deste gesto revelam algo interessante: a pessoa se arranha umas cinco vezes. É estranho que o faça mais ou menos vezes.

O gesto indica dúvida, incerteza, e é característico da pessoa que diz: "Não sei se estiver de acordo". É muito notório quando a linguagem verbal contradiz o gesto; por exemplo, quando a pessoa diz: "Entendo como se sente".

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

Algumas pessoas quando dizem uma mentira e suspeitam que os tem descoberto realizam o gesto de atirar do pescoço da camisa. Quando descobrir isto pode lhe perguntar à pessoa que repita

ou explique novamente o que há dito.

7.7.5 Os dedos na boca

O gesto da pessoa que fica os dedos na boca quando se sente pressionada é o intento inconsciente da pessoa de voltar para a segurança do recém-nascido que suga o peito materno. Um menino substitui o peito da mãe pelo polegar, e o adulto não só fica os dedos em a boca mas sim inserida nela costure como cigarros, pipas, lapiseiras, etc.

Embora quase todos os gestos feitos com as mãos na cara expressam mentira ou desilusão, metê-los dedos na boca é uma manifestação da necessidade de segurança. Adequado- o é dar garantias e seguranças à pessoa que faz este gesto.

7.7.6 O aborrecimento

Quando o que escuta começa a apoiar a cabeça na mão, está dando sinais de aborrecimento: a mão sustenta a cabeça para tratar de não ficar dormido. O grau de aborrecimento está em relação direta com a força com que o braço e a mão estão sustentando a cabeça. Um movimento simples como o de lhe alcançar algo ao ouvinte para lhe alterar a posição pode produzir um mudança de atitude.

A primeira destas três figuras mostra o gesto da avaliação". A avaliação se demonstra com a mão fechada apoiada na bochecha, em geral com o índice para cima.

O gesto de repassá-la queixo é um sinal que indica que o que o faz esta tomando uma decisão.

Quando uma pessoa fica na boca um objeto (cigarro, lapiseira, etc.) quando lhe pede que tome uma decisão, estes gestos indicam que não esta seguro sobre a decisão a adotar e que vai a ser necessário lhe dar mas segurança porque o objeto que tem na boca lhe faz ganhar tempo.

7.7.7. Os gestos de esfregar-se ou palmarse a cabeça

A versão exagerada de atirar do pescoço da camisa é esfregá-la nuca com a palma da mão. A pessoa que faz esse gesto quando mentir, pelo general evita o olhar direto e olhe para abaixo. Esse gesto expressa também zango ou frustração. Se ao lhe assinalar um engano a alguém essa pessoa reconhece o esquecimento cometido e se golpeia a frente, é que não se há sentido intimidada por sua observação. Se, do contrário, dá-se a palmada na nuca, reflete que você é para a uma dor de nuca por lhe haver famoso o engano.

Os que habitualmente se esfregam a nuca têm tendência a ser negativos e a criticar, enquanto que os que revistam esfregá-la frente para não verbalizar um engano são pessoas mas abertas e com as que trabalha-se mas facilmente.

Comun anizaciones

Comunicação não verbal

8. Os braços defendem

8.1 Os gestos com os braços cruzados

Esconder-se detrás de uma barreira é uma resposta humana normal que aprendemos a idade temprana para nos proteger.

Ao cruzar um ou os dois braços sobre o peito se forma uma barreira que, em essência, é o tento de deixar fora de nós a ameaça pendente ou as circunstâncias indesejáveis. Quando uma pessoa tem uma atitude defensiva, negativa ou nervosa, cruzamento os braços e amostra assim que se sente ameaçada.

8.1.1 Gesto padrão de braços cruzados

O gesto padrão é universal e expressa a mesma atitude defensiva ou negativa, quase em todas partes. Está acostumado a ver-se quando uma pessoa está entre desconhecidos em reuniões públicas, caudas, cafeterias, elevadores ou em qualquer lugar onde se sinta insegura.

Quando o ouvinte se cruza de braços não somente tem pensamentos negativos sobre o que fala mas sim também disposta menos atenção ao que diz. Os oradores com experiência sabem que esse gesto demonstra a necessidade urgente de romper o gelo para que os ouvintes adotem atitudes mais receptivas, por ex. lhe alcançar um livro, lhe fazer alguma pergunta para que participe, etc.

8.1.2 Cruzamento de braços reforçado

Se, além de ter cruzado os braços, a pessoa fechou os punhos, os sinais são de defesa e hostilidade. Este grupo de gestos se combina às vezes com o dos dentes apertados e a cara avermelhada. Nesse caso pode ser iminente o ataque verbal ou físico.

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

8.1.3 O gesto de tomá-los braços

Este estilo se observa usualmente nas pessoas que estão na sala de espera de um médico ou de um dentista, ou nas que viajam de avião pela primeira vez e esperam o decole. É uma atitude negativa de restrição, como querendo sujeitar aos braços e não permitindo deixar o corpo exposto.

8.1.4 Cruzamento parcial de braços

Outra versão da barreira é tomar-se das mãos. Esta atitude é comum nas pessoas que devem enfrentar ao público quando recebem um título, um prêmio, ou tem que dizer umas palavras. É como reviver a sensação de segurança que se experimentava quando a gente era menino e os pais o levavam de a mão em situações de temor.

8.1.5 Cruzamento de braços dissimulado

Usa-os a gente que continuamente esta exposta ao público, como políticos, vendedores, etc. que não desejam que o público-se de conta que estão nervosos ou inseguros. Em lugar de cruzar diretamente um braço sobre o outro, uma mão sustenta uma bolsa, touca o relógio, o punho da camisa, etc. Desta maneira se formo a barreira e se obteve a sensação de segurança.

Comunicação não verbal

9. Expressão facial

Os signos faciais jogam um papel chave na comunicação. Só é necessário ver como nas conversações telefônicas a ausência destas expressões fazem reduzir significativamente o nome de elementos a disposição do receptor para interpretar as mensagens.

Estas expressões são, também, os indícios mais precisos do estado emocional de uma pessoa.

Assim interpretamos a alegria, a tristeza, o medo, a raiva, a surpresa, o asco ou o afeto, pela simples observação dos movimentos da cara de nosso interlocutor.

Provavelmente, o ponto mais importante da comunicação facial o encontraremos nos olhos, o focus mais expressivo da cara. O contato ocular é um sinal chave em nossa comunicação com outros. Assim, a longitude do olhar, quer dizer, a duração do contato ininterrupto entre os olhos, sugere uma união de mensagens.

A comunicação ocular é, possivelmente, a mais sutil das formas de expressão corporal.

9.1 Os sinais com os olhos

Nas mesmas condições de luminosidade as pupilas se dilatam ou se contraem segundo a atitude da pessoa. Quando alguém se entusiasma as pupilas se dilatam até ter quatro vezes o tamanho normal. Mas quando alguém esta de mau humor, zangado ou tem uma atitude negativa, as pupilas se contraem Os olhos se usam muito na conquista amorosa. Aristóteles Onasis usava óculos negros para seus entendimentos comerciais a fim que seus olhos não revelassem seus pensamentos.

Quando uma pessoa é desonesta ou trata de ocultar algo seu olhar enfrenta à nossa menos da terceira parte do tempo. Agora, quando alguém sustenta o olhar mas das duas terceiras partes do tempo ou encontra ao interlocutor atrativo ou sente hostilidade e esta enviando uma mensagem não verbal de desafio. Para cercar uma boa relação com outra pessoa a deve olhar o 60 ou 70% do tempo, assim a pessoa começasse a sentir simpatia pelo outro.

9.1.1 O olhar de negócio

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

Quando se está falando de negócios se deve imaginar um triângulo na frente da outra pessoa. Então se se mantém o olhar dirigido a essa zona e não desce por debaixo dos olhos se percebe seriedade e o outro perceberá que você fala a sério.

9.1.2 O olhar social

Quando o olhar cai por debaixo do nível dos olhos se desenvolve uma atmosfera social. Nos encontros sociais o olhar se dirige ao triângulo formado entre os olhos e a boca.

9.1.3 O olhar íntimo

Percorre os olhos, passa pelo queixo e se dirige para outras partes do corpo. Se esta pessoa interessada devolverá um olhar do mesmo estilo.

9.1.4 As olhadas de esquelha

usam-se para transmitir interesse amoroso se se combinar com uma elevação nas sobrancelhas e um sorriso ou hostilidade se se combinarem com as sobrancelhas franzidas ou para baixo.

10. Gestos com as pernas

10.1 Cruzamento de pernas

As pernas cruzadas, como os braços cruzados, indicam a possível existência de uma atitude negativa ou defensiva. Em um princípio, o propósito de cruzar os braços sobre o peito era defender o coração e a região superior do corpo. Cruzar as pernas é o intento de defender a zona genital.

O cruzamento de braços assinala uma atitude mais negativa que cruzar as pernas, e resulta mais evidente. Terá que tomar cuidado quando se interpretam os gestos de cruzar as pernas de uma mulher, pois a muitas ensinaram que "assim se sintam as damas".

Há duas maneiras fundamentais de cruzar as pernas estando sentado: o cruzamento padrão e o cruze em que as pernas desenham um 4.

10.1.1 O Cruzamento de pernas padrão

Uma perna se cruza nitidamente por cima da outra; pelo general, a direita sobre a esquerda. Este é o cruzamento normal para os europeus, britânicos, australianos e neozelandeses, e indica uma atitude defensiva, reservada ou nervosa. Entretanto, este gesto é de apoio a outros gestos negativos e não deve interpretar-se isolado do contexto.

10.1.2 O Cruzamento de pernas norte-americano em 4

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

Este cruzamento de pernas indica que existe uma atitude de competência ou discussão. É a posição que usam os norte-americanos. Isso significa que é um gesto de difícil interpretação se o efetuasse norte-americano durante uma conversação, mas é muito claro quando o faz um súdito britânico.

Quando as pessoas não se conhecem e estão conversando seus corpos com braços e pernas cruzadas estão demonstrando uma atitude fechada, enquanto que à medida que comecem a sentir-se cômodos e a conhecer-se começasse o processo de abertura e adotarão uma posição mais relaxada e aberta.

10.2 Cruzamento de tornozelos

Tanto o cruzar-se de braços como de pernas assinala a existência de uma atitude negativa ou defensiva, e o cruzamento de tornozelos indica o mesmo. A versão masculina do cruzamento de tornozelos se combina a miúdo com os punhos apoiados sobre os joelhos ou com as mãos colhendo com força os braços do poltrona. A versão feminina é apenas distinta: mantêm-se os joelhos juntos; os pés podem estar para um flanco, e as mãos descansam uma ao lado da outra ou uma sobre a outra, apoiadas nos coxas.

Em uma entrevista de venda quando o entrevistado cruzamento os tornozelos está «mordendo-os lábios» mentalmente. O gesto assinala a dissimulação de uma atitude ou emoção negativa: nervosismo ou temor.

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

10.3 Cruzamento de pés

É um gesto quase exclusivamente feminino. Um pé se engancha na outra perna para fortalecer a atitude defensiva. Quando aparece este gesto, pode estar seguro de que a mulher se encerrou em ela mesma, retraíndo-se como uma tartaruga em sua carapaça. Um enfoque discreto, amistoso e quente é o que você necessita, se deseja abrir o carapaça. Esta posição é própria das mulheres tímidas.

11. Outros gestos

11.1 As posições fundamentais da cabeça

Há três posições básicas da cabeça. A cabeça para cima é a que adota a pessoa que tem atitude neutra em relação ao que está escutando. Quando a cabeça se inclina para um flanco significa uma demonstração de interesse. Quando esta cabeça inclinada para baixo assinala que a atitude é negativa e até oposta.

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

11.1.1 As duas mãos detrás da cabeça

Este gesto é típico dos contadores, advogados gerentes de vendas ou pessoas em geral que sentem confiança em si mesmos, ou são dominantes, ou se sentem superiores em algum aspecto. Como se para dentro dissessem "talvez algum dia chegue a ser tão inteligente como eu". É um gesto que irrita a muita gente.

11.2 Gestos de agressão

Com as mãos nos quadris se busca parecer maiores quando se esta brigando. O saco aberto e jogado para trás assinala uma atitude de agressão direta, já que o indivíduo expõe o coração e a garganta em um desdobramento não verbal de valor.

Com o gesto característico das mãos nos quadris, e os polegares enganchados no cinturão, e não estando se localizados enfrentados a não ser se localizados cada um em ângulo com o outro assinalam estar

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

avaliando-se inconscientemente, ...a conversação pode ser cordial, mas enquanto não tirem as mãos dos quadris o ambiente não será depravado.

12. Gestos de paquera

O êxito de algumas pessoas em encontros sexuais com o sexo oposto, está em relação direta com a capacidade para enviar os sinais do cortejo e para as reconhecer quando devem receber-se.

As mulheres reconhecem em seguida os sinais do cortejo, assim como todos os gestos, mas os homens são muito menos perceptivos e freqüentemente são totalmente cegos à linguagem gestual.

Que gestos e movimentos do corpo usam as pessoas para comunicar seu desejo de ter uma relação?

A seguir se menciona uma lista dos sinais utilizados pelos dois sexos para atrair a possíveis amantes. dedica-se mais espaço aos sinais femininos que às masculinas. Isso se deve a que as mulheres têm muitas mais assinales que os homens.

Quando uma pessoa se encontra em companhia de alguém do sexo oposto, tem lugar certas mudanças fisiológicas: o tom muscular aumenta como preparando-se para uma possível encontro sexual, as bolsas ao redor do rosto e dos olhos diminuem, a frouxidão do corpo também diminui, o peito projeta-se para frente, o estômago se entra de forma automática e desaparece a postura encorbada. O corpo adota uma posição erguida e a pessoa parece ter rejuvenescido.

12.1 Gestos masculinos de paquera

Como os machos de todas as espécies, o homem se comporta com paquera quando se aproxima uma mulher: Levará-se uma mão à garganta para arrumá-la gravata. Se não usar gravata, pode que alise o pescoço da camisa, tire-se alguma bolinha de pó imaginária do ombro, ou se arrume os gêmeos, a camisa, a jaqueta ou qualquer outro objeto. Também é possível que se passe uma mão pelo cabelo.

O desdobramento sexual mais agressivo é adotar a postura com os polegares no cinturão, que destaca a zona genital. Também pode girar o corpo para a mulher e deslocar um pé para ela, empregar o olhar íntimo e sustentar o olhar durante uma fração de segundo mais do normal. Se realmente está interessado, lhe dilatarão as pupilas.

Com freqüência adotará a postura das mãos nos quadris para destacar sua dimensão física e demonstrar que está preparado para entrar em ação. Se está sentado ou apoiado contra uma parede, pode ocorrer que abra as pernas ou as estire para destacar a região genital.

As mulheres têm mais recursos e habilidades para a sedução que os que qualquer homem possa chegar a adquirir.

12.2 Sinais e gestos femininos de paquera

As mulheres usam alguns dos gestos de paquera dos homens, como tocar o cabelo, alisar a roupa, colocar uma mão, ou ambas, nos quadris, dirigir o corpo e um pé para o homem, as largos olhares íntimos e um intenso contato visual.

Também podem adotar a postura com os polegares no cinturão que, embora seja um gesto agressivo masculino, é empregado também pelas mulheres com sua típica graça feminina: a posição de um só polegar no cinturão, ou saindo de uma bolsa ou de um bolso.

A excitação lhes dilata as pupilas e lhes acende as bochechas.

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

Sacudir a cabeça: sacode-se a cabeça para jogar o cabelo para trás ou apartar o da cara. Até as mulheres com o cabelo curto usam este gesto.

Exibir as bonecas: A mulher interessada em um homem exibirá, pouco a pouco, a pele suave e Lisa das bonecas ao companheiro em potência. Faz muitíssimo tempo que se considera a zona da boneca como uma das mais eróticas do corpo. As Palmas também se exibem ao homem enquanto se fala. Para as mulheres que fumam, resulta muito fácil fazer o gesto sedutor de exibir a boneca e a palma.

As pernas abertas: Quando aparece um homem, as pernas femininas se abrem mais que quando ele não está presente. Isto ocorre tanto se a mulher estiver sentada como de pé, e contrasta com a atitude feminina de defender do ataque sexual mediante o cruzamento de pernas.

O ondulação dos quadris: Ao caminhar, a mulher acentua o ondulação dos quadris para destacar a zona pelviana. Alguns dos gestos femininos mais sutis, como os que seguem, usaram-se sempre para fazer publicidades e vender produtos e serviços.

As olhados de esquelha: Com as pálpebras um pouco baixas, a mulher sustenta suficientemente o olhar do homem como para que este se de conta da situação; logo, ela desvia o olhar. Esta forma de olhar proporciona a sensação sedutora de espiar e de ser espiado.

A boca entreabierta e os lábios úmidos: Os lábios podem umedecer-se com saliva ou cosméticos. A mulher adquire assim um aspecto que convida à sexualidade.

Os gestos do cruzamento de pernas feminino: Frequentemente, os homens se sintam com as pernas para exibir em forma agressiva a zona genital. As mulheres usam diversas posições básicas do cruzamento de pernas para comunicar a atração sexual:

Assinalar com o joelho: Nesta posição, uma perna se dobra debaixo do outro e com o joelho da perna cruzada se destaca à pessoa que despertou o interesse. É uma postura muito relaxada que tira formalidade à conversação e em que se expõem um pouco as coxas.

Acariciar o sapato: Esta postura também é relaxada e tem um efeito fálico ao se meter e tirar o pé do sapato. Alguns homens se excitam com isso.

Quase todos os homens coincidem em que as pernas cruzadas fazem mais atrativa a uma mulher sentada. É uma posição que as mulheres usam conscientemente para chamar a atenção.

Outros sinais que usam as mulheres são: cruzar e descruzar as pernas com lentidão frente ao

homem, acariciando-se brandamente as coxas: indicam assim o desejo de ser tocadas. Frequentemente se acompanha este gesto falando em voz baixa ou grave.

13. Cigarros e óculos

13.1 Os gestos ao fumar

Os gestos que se fazem ao fumar podem ter muita importância quando se julga a atitude de uma pessoa.

Fumar cigarros, como fumar em cachimbo, é um deslocamento da tensão interna que permite demorar as coisas. Não obstante, o fumante de cigarros toma suas decisões mais rapidamente que o fumante de pipa. Em realidade, quem fuma em cachimbo é um fumante que necessita mais tempo que o que proporciona um cigarro.

O ritual do cigarro compreende uma série de minigestos, como golpear o cigarro, fazer cair a cinza ou movê-lo, e que indicam que a pessoa está experimentando mais tensão da normal.

Um sinal concreto indica se a pessoa tem uma atitude positiva ou negativa em cada momento: a direção em que exala a fumaça. A pessoa que tem uma atitude positiva, que se sente superior ou

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

que confia em si mesmo, exala para cima a maior parte do tempo. À inversa, quem está em atitude negativa, de suspeita, exala para baixo quase todo o tempo.

Soprar para baixo por um lado da boca indica uma atitude de reserva ou mais negativa. Tudo isto é válido nos casos em que o fumante não exala para cima com o fim de não incomodar aos demais; nestes casos, exalará para qualquer lado.

Exalar a fumaça pelo nariz indica que a pessoa se sente segura e superior. A fumaça vai para abaixo somente pela posição das fossas nasais e a pessoa freqüentemente se torna para trás para exalar. Se a cabeça do indivíduo está inclinada para baixo quando exala pelo nariz, está zangado e trata de parecer feroz como um touro enfurecido.

Em geral, sempre se utilizaram os charutos para expressar superioridade devido a seu custo e tamanho.

13.2 Os gestos com os óculos

Todos os objetos auxiliares que o homem utiliza proporcionam oportunidades para fazer muitos gestos reveladores, e este é o caso dos que usam óculos. Um dos gestos mais comuns é ficar na boca a ponta de uma costeleta. O ato de pôr objetos contra os lábios ou na boca representa um intento de reviver a sensação de segurança do bebê que suga o peito da mãe, o que significa que o gesto de levá-los óculos à boca é um gesto de afirmação da própria segurança. Os fumantes usam os cigarros para o mesmos e os meninos se chupam o polegar.

Os atores dos anos 20 e 30 usavam o gesto de olhar por cima dos óculos para representar uma personalidade que julga e critica. Mas pode ser que a pessoa esteja usando óculos para ver de perto e encontre mais cômodo olhar por cima delas que tirar-lhe que recebe este olhar pode sentir que estão investigando-o e julgando-o.

Olhar por cima dos óculos pode ser um grave engano, porque a pessoa olhar se defenderá cruzando os braços, as pernas e adotando uma atitude negativa.

Os que usam óculos devem tirar-lhe quando falam e ficar os quando escutam. Isto não só relaxa à outra pessoa, mas sim permite ao que usa óculos o controle da situação. O outro aprende em seguida que quando aquele com quem está dialogando se tira os óculos, ele não deve interrompê-lo, e só pode falar quando a outra pessoa os põe.

14. Os indicadores

Às vezes a pessoa com a que um esta conversando adota a postura de ter a cabeça

olhando para nós mas o corpo e os pés apontando para a saída ou para outra pessoa. Isso esta mostrando a direção que a pessoa queria tomar. Se se observar isto um deve terminar a

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

conversaçoão como se a gente tivesse tomado a decisãoo de finalizá-la ou procurar fazer algo que interesse ao outro.

14.1 Os ângulos e os triângulos a que participe do bate-papo.

14.1.1 Posição fechada

Quando o diálogo requer certa intimidade, o ângulo formado pelos torsos de ambas as pessoas é menor de 90 graus.

14.2 As técnicas de inclusão e exclusão

Tanto a posição triangular aberta ou fechada se usam para incluir ou excluir a outra pessoa da conversaçoão. Se a terceira pessoa não é aceita as outras dois manterão a posição fechada e o único que farão será girar a cabeça para a outra pessoa como reconhecendo sua presença e nada mais.

Estas duas pessoas indicam com sua postura possuir o mesmo status social e não estar conversando sobre nada pessoal, ...estão convidando (com o triângulo que formam) a alguém de posição social similar

Comunicação nas Organizaçoões

Comunicação não verbal

14.3 Os indicadores nas pessoas sentadas

Cruzar as pernas e dirigir os joelhos para uma pessoa é signo de aceitação e interesse. Se a outra pessoa está interessada também cruzasse as pernas com os joelhos por volta da primeira. Na figura seguinte da única maneira em que o homem da direita poderia participar da conversa séria trazendo uma cadeira e colocando-a frente aos outros dois para formar um triângulo. Ou fazer alguma outra ação que rompa a posição fechada.

15. A possibilidade de fingir

Uma pergunta que se escuta com frequência é: "É possível fingir na linguagem do corpo?"

A resposta geral é "não", porque a falta de congruência se manifestaria entre os gestos principais, as microseñales do corpo e a linguagem falada. Por exemplo: as Palmas à vista se associam à honestidade, mas quando o farsante abre as Palmas para fora e sorri enquanto diz uma mentira, os microgestos o delatam.

Podem contrai-las pupilas ou levantar uma sobrancelha, ou uma comissura pode tremer, e essas sinais contradizem o gesto de exibir as Palmas das mãos e o sorriso "sincero". O resultado é que o ouvinte tende a não acreditar no que o farsante está dizendo.

A mente humana parece possuir um mecanismo infalível que registra a separação quando recebe uma série de mensagens não verbais incongruentes. Mas existem alguns casos em que se simula uma linguagem do corpo expressamente para ganhar certas vantagens.

16. Análise da linguagem gestual

Faz mais de um milhão de anos que o homem começou a comunicar-se mediante a linguagem do corpo, mas só se estudou cientificamente nos últimos vinte anos. Seu estudo se popularizou durante a década dos 70.

Comunicação nas Organizações

Comunicação não verbal

Charles Chaplin e muitos atores do cinema mudo foram pioneiros das artes na comunicação não verbal; era a única forma de comunicação disponível na tela.

Em sua forma mais pura, o mímico tráfico de comunicar-se com uma audiência sem uma ajuda de diálogos, canções nem narrativa falada. Os movimentos, gestos e expressões dos atores conduzem a ação e nos contam tudo o que devemos saber a respeito de seus sentimentos e motivos.

Os jovens estão cansados de ouvir os políticos falar de paz, igualdade e honestidade, e logo nos noticiários vêem pobreza, fúria desatada, fanatismo, guerra. daqui nasce uma desconfiança para as palavras.

A vestimenta e o penteado se transformaram em indicações de vital importância a respeito de atitudes éticas e políticas. Deslocamo-nos para um período mais visual, onde o que se vê é mais importante que o que se lê e o que se experimenta diretamente tem muito mais valor que o que se aprende de segunda mão.

Como conclusão se pode assinalar que os gestos são uma questão de cultura, são algo que aprendemos inconscientemente de nosso ao alderredor.

Um exemplo é a frieza dos ingleses quanto às manifestações afetivas. No outro extremo, encontramos os latinos, que manifestamos nossa afetividade habitualmente por meio de beijos, abraços e outra classe de expressões tateantes. Embora não se considera os norte-americanos tão frios como os ingleses, um menino norte-americano de mais de dez anos não beija nem abraça a seu pai.

A comunicação é um processo de participação, uma atividade que contém um processo complexo e heterogêneo. Estudar como se comunica uma sociedade é estudar o sistema de seus princípios éticos e de cooperação, de representações globais, de mitos de gestos coletivos, de contos fantásticos, de relações de parentesco, de ritos religiosos, de estratégias de investigação, de mecanismos de repressão, de manifestações artísticas, de especulações filosóficas, da organização do poder, das instituições e constituições, das leis pelas quais se rege uma comunidade, um povo, uma nação ou um estado.

Todos estes elementos se estudam observando a maneira de comunicar-se das pessoas.

Comunicação nas Organizações