

# **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.**

## **Palavra x Gesto**

**Em 1970 Ray Birdwhistel, professor da Universidade da 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 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 e 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.**



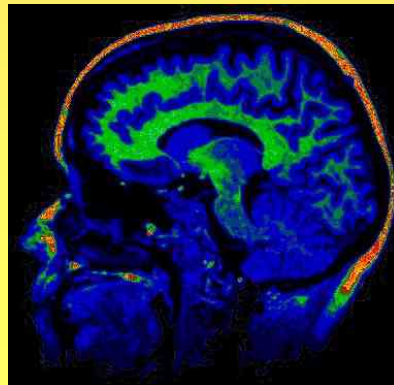
**Fato: as relações interpessoais estão muito mais sujeitas às comunicações não-verbais que ultrapassam o limiar do corpo (movimento, roupas, ambiente, etc.)**

**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 atingir 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 dessas 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.**

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







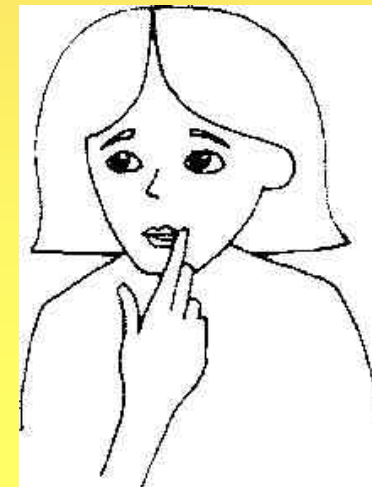


## Cinco Sinais de Dúvida

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 espécie de “coceira”. A pessoa o toca discretamente ou o esfrega rapidamente.**

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



### **3. Esfregar os olhos**

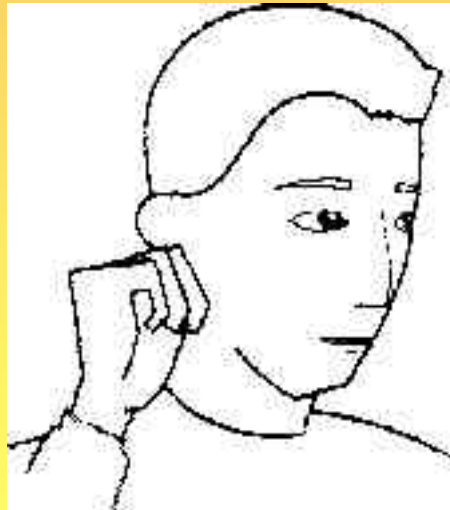
**O inconsciente repete o gesto infantil da criança que não quer “ver” alguma coisa. O adulto evita olhar para o interlocutor em quem não acredita, ou evita “ver” a imagem de algo que está dizendo e em que não acredita.**

**Os homens tendem a esfregá-los rápida e seguidamente, as mulheres tocam os olhos mais delicadamente.**



#### 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).

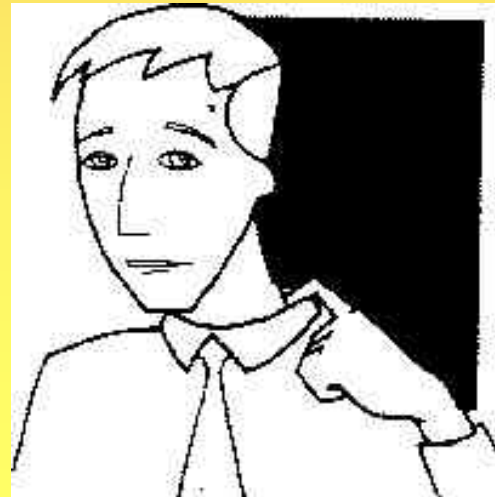


## **5. Coçar o Pescoço ou afrouxar o colarinho**

**O inconsciente induz a pessoa a coçar o pescoço, às vezes abaixo da orelha.**

**A excitação ou o medo de ser descoberto pode provocar 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 interlocutor 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 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 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.**