

Linguagem Corporal

ALLAN E BARBARA PEASE

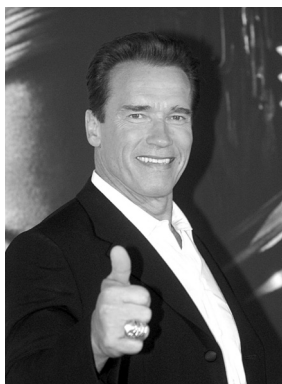
Linguagem Corporal

Tradução:
Jorge Lima

Pergaminho

CAPÍTULO 1

Compreender as Noções Básicas



*Este gesto significa «ótimo» para os Ocidentais,
«um» para os Italianos, «cinco» para os Japoneses
e «enfia lá isto» para os Gregos.*

Toda a gente conhece alguém capaz de entrar numa sala cheia de gente e, ao fim de poucos minutos, fazer uma descrição rigorosa dos relacionamentos entre as pessoas e dos seus sentimentos no momento. A capacidade para ler as atitudes e pensamentos de uma pessoa através do respetivo comportamento foi o sistema de comunicação original utilizado pelos seres humanos antes de a linguagem falada se ter desenvolvido.

Antes de a rádio ter sido inventada, a maior parte da comunicação era feita por escrito, por meio de livros, cartas e jornais, o que significava que os políticos feios e os maus oradores, como era o caso de Abraham Lincoln, podiam ser bem-sucedidos, caso fossem suficientemente persistentes e escrevessem bons textos. A rádio, por seu lado, deu excelentes oportunidades a pessoas com um bom domínio da palavra falada, como por exemplo

Winston Churchill, que falava maravilhosamente, mas poderia ter experimentado grandes dificuldades na época atual, muito mais visual.

Os políticos de hoje têm a perfeita noção de que a atividade política se desenvolve em volta da imagem e da aparência, e a maior parte dos que desempenham cargos de primeiro plano possui atualmente consultores pessoais de linguagem corporal que os ajudam a projetar uma imagem de sinceridade, preocupação pelos outros e honestidade, especialmente quando não possuem estas qualidades de forma natural.

Quase custa a crer que, após milhares de anos de evolução humana, a linguagem corporal só tenha começado a ser estudada ativamente, em qualquer escala, a partir da década de 1960, e que a grande maioria do público só se tenha apercebido da sua existência a seguir ao lançamento do nosso livro *O Pequeno Livro da Linguagem Corporal*, em 1978. No entanto, a maioria das pessoas acredita que a fala continua a ser a nossa principal forma de comunicação. Esta só faz parte do nosso repertório comunicacional, do ponto de vista evolutivo, em tempos recentes, e é usada fundamentalmente para transmitir factos e dados. A fala desenvolveu-se provavelmente pela primeira vez entre cerca de dois milhões e quinhentos mil anos atrás, período ao longo do qual a dimensão do nosso cérebro triplicou. Antes dessa altura, a linguagem corporal e os sons produzidos na garganta constituíam as formas principais de transmitir emoções e sentimentos, o que continua a ser verdade hoje em dia. Porém, devido ao facto de nos concentrarmos nas palavras proferidas, a maioria de nós encontra-se basicamente desinformado relativamente à linguagem corporal e ao papel fundamental que desempenha na nossa vida.

A nossa linguagem falada, apesar disso, reconhece a importância da linguagem corporal para a nossa comunicação. Eis apenas alguns exemplos das frases que utilizamos:

*Tira esse peso dos ombros. Não lhe mostres os dentes.
Quero ter-te à mão. É um bocado empertigado. Isto é o
que trago no peito. Tens de dar a cara. Começa com o pé
direito. Encarou-o olhos nos olhos. Enfia-me isto.*

Algumas destas frases são difíceis de engolir, mas o leitor tem de nos bater palmas, porque algumas vão abrir-lhe os olhos. Espero que se sinta suficientemente tocado por estas frases para ter vontade de se debruçar sobre o assunto.

No princípio...

Os atores dos filmes mudos, como Charlie Chaplin, foram os pioneiros das competências de linguagem corporal, pois esta constituía o único meio de comunicação disponível no cinema. O desempenho de cada ator era classificado como bom ou mau consoante conseguia usar melhor ou pior gestos e sinais corporais para comunicar com a assistência. Quando os filmes sonoros se popularizaram e diminuiu a ênfase posta nos aspectos não verbais da representação, muitos atores de filmes mudos caíram na obscuridade, apenas sobrevivendo os que tinham boas competências verbais e não verbais.

No que diz respeito ao estudo académico da linguagem corporal, a obra que maior influência exerceu no período anterior ao século XX foi porventura *The Expression of the Emotions in Man and Animals*, de Charles Darwin, publicada em 1872, mas este trabalho foi lido, fundamentalmente, apenas por académicos. Abriu, no entanto, caminho aos modernos estudos de expressões faciais e linguagem corporal, e muitas das ideias e observações de Darwin têm vindo a ser validadas desde então por investigadores de todo o mundo. Desde essa época, os cientistas anotaram e registaram quase um milhão de indicadores e sinais não verbais. Albert Mehrabian, pioneiro na investigação da linguagem

corporal na década de 1950, descobriu que o impacto total de uma mensagem é cerca de 7% verbal (palavras apenas), 38% vocal (incluindo o tom de voz, inflexões e outros sons) e 55% não verbal.

O que conta é o ar com que se diz, e não propriamente o que se diz.

O antropólogo Ray Birdwhistell foi o pioneiro dos estudos sobre comunicação não verbal – que designou por «cinésica». Birdwhistell realizou algumas estimativas semelhantes da quantidade de comunicação não verbal que tem lugar entre seres humanos. Calculou que, em média, uma pessoa articula palavras durante um total de cerca de 10 a 11 minutos por dia e que, também em média, cada frase consome apenas cerca de 2,5 segundos. Birdwhistell estimou igualmente que podemos produzir e reconhecer cerca de 250 mil expressões faciais.

Tal como Mehrabian, Birdwhistell descobriu que a componente verbal de uma conversação face a face é inferior a 35% e que mais de 65% da comunicação é realizada de forma não verbal. A nossa própria análise de milhares de entrevistas e negociações de vendas gravadas durante as décadas de 1970 e 1980 mostrou que, nos encontros de trabalho, a linguagem corporal representa entre 60 e 80% do impacto produzido à volta de uma mesa de negociação e que as pessoas formam 60% a 80% da sua opinião inicial acerca de uma nova pessoa em menos de quatro minutos. Os estudos revelam ainda que, em negociações ao telefone, a pessoa com os argumentos mais fortes costuma vencer, mas não é esse o caso na negociação face a face, pois globalmente tomamos as nossas decisões finais mais com base no que vemos do que naquilo que ouvimos.

Porque é que o mais importante não é o que dizemos

Embora não seja politicamente correto dizê-lo, quando conhecemos alguém pela primeira vez realizamos rápidos juízos acerca da sua afabilidade, dominância e potencial enquanto parceiro sexual – e os olhos *não* são o primeiro sítio para onde olhamos.

A maioria dos investigadores está atualmente de acordo em que as palavras são utilizadas em primeiro lugar para transmitir informação, ao passo que a linguagem corporal é usada para negociar atitudes interpessoais, e em alguns casos como substituta de mensagens verbais. Por exemplo, uma mulher pode lançar a um homem um «olhar à matadora», que lhe transmitirá uma mensagem muito clara, sem que tenha sequer de abrir a boca.

Independentemente da cultura a que se pertença, as palavras e os movimentos ocorrem em conjunto com uma tal previsibilidade que Birdwhistell foi o primeiro a afirmar que uma pessoa bem treinada deveria ser capaz de perceber que movimento outra está a realizar, simplesmente ouvindo a sua voz. Birdwhistell aprendeu mesmo a determinar que língua uma pessoa está a falar, simplesmente através da observação dos seus gestos.

Muitas pessoas têm dificuldade em aceitar que os seres humanos continuam a ser, do ponto de vista biológico, animais. Somos uma espécie de primata – o *Homo sapiens* –, um macaco sem pêlo que aprendeu a caminhar sobre dois membros e tem um cérebro inteligente e avançado. Mas tal como qualquer outra espécie, continuamos a ser dominados por leis biológicas que controlam as nossas ações, reações, linguagem corporal e gestos. O que é fascinante é que o animal humano raramente tem consciência de que as suas posturas, movimentos e gestos podem contar uma determinada história, enquanto a sua voz conta outra totalmente diferente.

Como a linguagem corporal revela emoções e pensamentos

A linguagem corporal é uma reflexão para o exterior do estado emocional de uma pessoa. Cada gesto ou movimento pode constituir um indicador valioso de uma emoção que se experimenta no momento. Por exemplo, um homem preocupado com o facto de estar a ganhar peso poderá beliscar uma prega de pele sob o queixo; uma mulher que se apercebeu de ter ganho alguns quilos nas coxas poderá alisar o vestido ao longo das pernas; a pessoa que se sente receosa ou defensiva poderá cruzar os braços, as pernas, ou ambos; e um homem que fale com uma mulher de seios avantajados poderá de forma consciente evitar olhar-lhe para o peito enquanto, simultaneamente e de forma inconsciente, esboça gestos de apalpar com as mãos.



O príncipe Carlos encontra uma amiga do peito.

A chave para a leitura da linguagem corporal reside na compreensão do estado emocional de uma pessoa enquanto se escuta o que ela diz e se observa as circunstâncias em que o diz. Isso permite-nos separar factos de ficção e realidade de fantasia. Recentemente, nós, seres humanos, temo-nos revelado obcecados com a palavra falada e a nossa capacidade de conversação. A generalidade das pessoas, não obstante, tem uma notável falta de consciência dos sinais de linguagem corporal e do respetivo impacto, pese embora o facto de sabermos atualmente que a maioria das mensagens em qualquer conversação face a face são reveladas através de sinais corporais. Por exemplo, o presidente Jacques Chirac da França, o presidente dos Estados Unidos, Ronald Reagan, e o primeiro-ministro australiano Bob Hawke usavam todos as mãos para revelar as dimensões relativas de assuntos que lhes iam na mente. Bob Hawke defendeu em determinada ocasião um aumento de vencimentos para os políticos

comparando os respectivos salários aos dos executivos empresariais. Alegou que os salários destes últimos tinham crescido enormemente, enquanto os aumentos propostos para os políticos eram relativamente mais pequenos. De cada vez que mencionava os rendimentos destes, mantinha as mãos distanciadas um metro entre si. Quando, pelo contrário, mencionava os salários dos executivos, as suas mãos ficavam separadas apenas trinta centímetros, aproximadamente. As distâncias a que mantinha as mãos revelavam estar convencido de que os resultados obtidos na negociação pelos políticos eram muito melhores do que estava preparado para admitir.



*O presidente Jacques Chirac
– a medir a dimensão de um tema,
ou simplesmente a gabar-se da sua
vida amorosa?*

Porque são as mulheres mais perspicazes

Quando dizemos que alguém é «perspicaz» ou «intuitivo» relativamente a uma outra pessoa, estamos inconscientemente a referir-nos à sua capacidade de ler a linguagem corporal dessa pessoa e de comparar esses indicadores com os sinais verbais emitidos. Por outras palavras, quando utilizamos as expressões «o meu dedo mindinho diz-me» ou «tenho um palpite», por exemplo quando suspeitamos de que alguém nos mentiu, o que queremos habitualmente significar com isso é que a sua linguagem corporal e as suas palavras faladas não se ajustam. É a isto que os conferencistas chamam percepção da assistência, ou capacidade de relacionamento com um grupo. Por exemplo, se os membros da assistência estiverem recostados para trás nas cadeiras, com os queixos apontados para baixo e os braços cruzados sobre o peito, um orador «perspicaz» terá uma indicação, ou *feeling*, de que a sua mensagem não está a passar corretamente. Aperceber-se-á de

que necessita de realizar uma abordagem diferente, se quer conquistar o envolvimento da assistência. Do mesmo modo, um orador não «perspicaz» prosseguirá, sem se aperceber dos sinais que recebe.

*Ser «perspicaz» significa ser capaz de detetar as
contradições entre as palavras de alguém e a respetiva
linguagem corporal.*

Em termos gerais, as mulheres são de longe mais perspicazes do que os homens, facto que deu origem àquilo que se designa habitualmente por «intuição feminina». As mulheres possuem uma capacidade inata de detetar e decifrar sinais não verbais e um «olho clínico» para pequenos pormenores. É por esta razão que poucos maridos conseguem mentir às mulheres sem se denunciarem e é essa também a razão por que, inversamente, a maioria das mulheres consegue atirar areia para os olhos de um homem sem que ele se aperceba.

Uma investigação realizada por psicólogos da Universidade de Harvard demonstrou até que ponto as mulheres estão muito mais alerta para a linguagem corporal do que os homens. Nos estudos realizados, apresentavam-se filmes de curta duração, sem som, sobre um homem e uma mulher a comunicar, e pedia-se aos participantes que descodificassem o que estava a acontecer, através da leitura das expressões do casal. Os resultados mostraram que as mulheres leem corretamente a situação 87% das vezes, contra uns meros 42% dos homens. Os homens com ocupações mais ligadas ao contacto humano, tais como todo o tipo de artistas, atores e educadores de infância, conseguiam resultados quase tão bons como os das mulheres; e os homens homossexuais tinham igualmente bons resultados. A intuição feminina é particularmente evidente em mulheres que criaram filhos. Nos primeiros anos, a mãe baseia-se de forma quase exclusiva no canal não

verbal para comunicar com o filho, e é por isso que as mulheres são frequentemente negociadoras mais perspicazes do que os homens, pois praticam desde muito cedo a leitura de sinais.

O que mostram os *scans* cerebrais

A maioria das mulheres possui uma organização cerebral capaz de ultrapassar, em termos de eficiência de comunicação, qualquer homem do planeta. Os *scans* cerebrais de tipo Visualização por Ressonância Magnética (VRM) mostram claramente por que razão as mulheres têm uma capacidade muito maior para comunicar com pessoas e avaliá-las do que os homens. Elas possuem entre catorze e dezasseis áreas do cérebro consagradas à avaliação do comportamento dos outros *vs.* quatro a seis no caso dos homens. Isso explica porque uma mulher é capaz de chegar a um jantar com amigos e perceber rapidamente o estado dos relacionamentos dos outros casais presentes – quem teve uma discussão, quem gosta de quem e por aí adiante. Explica igualmente porque, do ponto de vista de uma mulher, os homens parecem não falar muito, enquanto, pelo contrário, do ponto de vista de um homem, as mulheres parecem nunca se calar.

Como mostrámos em *Porque É Que os Homens nunca Ouvem nada e as Mulheres não Sabem Ler os Mapas de Estradas*, o cérebro feminino está organizado segundo um funcionamento multipistas – a mulher típica consegue saltitar entre dois a quatro temas sem qualquer relação entre si. Uma mulher é capaz de ver um programa de televisão enquanto fala ao telefone, e ainda escutar uma segunda conversa a ter lugar atrás de si, enquanto bebe uma chávena de café. Consegue falar, na mesma conversa, de vários assuntos não relacionados entre si, e usa cinco tons de voz distintos para mudar de assunto ou realçar determinados pontos. Infelizmente, a maior parte dos homens não é capaz de identificar senão três destes tons. Em resultado disso, eles perdem frequentemente o fio à meada quando as mulheres tentam comunicar com eles.

Os estudos mostram que uma pessoa que tenha em conta sólidas informações visuais face a face acerca do comportamento de outra pessoa apresentará uma maior probabilidade de emitir juízos rigorosos acerca dessa pessoa do que outra que se baseie unicamente nos seus próprios palpites. Os sinais reveladores estão presentes na linguagem corporal da pessoa e, embora as mulheres os consigam detetar de forma subconsciente, qualquer um pode aprender a lê-los de forma consciente. É disso que este livro trata.

Como é que as videntes sabem tanto

Se algum dia visitou uma vidente, saiu provavelmente da consulta espantado com as coisas que ela sabia acerca de si – coisas que mais ninguém poderia saber – e que o levaram a pensar tratar-se de um caso de Percepção Extrassensorial, certo? A investigação realizada sobre videntes e adivinhos mostra que as pessoas que se dedicam a estas práticas utilizam uma técnica conhecida por «leitura a frio» que pode produzir cerca de 80% de resultados corretos na «leitura» de uma pessoa que nunca se encontrou. Embora estas técnicas possam parecer mágicas a pessoas ingênuas e vulneráveis, baseiam-se muito simplesmente na observação cuidadosa dos sinais de linguagem corporal, acompanhada de uma boa compreensão da natureza humana e de conhecimentos de probabilidade e estatística. É uma técnica praticada por médiuns, leitores de cartas de Tarot, astrólogos e quiromantes, para reunir informação acerca de um «cliente». Muitos praticantes da «leitura a frio» não têm basicamente consciência das suas capacidades para ler sinais não verbais, pelo que se convencem eles próprios de que possuem de facto estas capacidades «psíquicas». Daqui resulta um desempenho convincente, potenciado ainda pelo facto de que as pessoas que visitam regularmente «adivinhos» o fazem com expectativas positivas relativamente ao resultado. Junte-se um baralho de cartas de Tarot, uma bola de cristal ou duas e um

bocado de «teatro», e está montado o palco para uma sessão de leitura de linguagem corporal capaz de convencer até os céticos mais empedernidos de que há estranhas forças mágicas em jogo. No final, tudo se resume à capacidade do praticante de decodificar as reações de uma pessoa a afirmações feitas e perguntas formuladas, e à informação recolhida a partir da simples observação da aparência física de alguém. A maior parte dos «adivinhos» são do sexo feminino pois as mulheres, como se disse atrás, possuem as ligações cerebrais suplementares que lhes permitem ler os sinais corporais dos bebés e o estado emocional das outras pessoas.

Para demonstrar este ponto, apresentamos-lhe agora uma leitura psíquica feita à sua medida. Imagine que chegou a uma sala mal iluminada, cheia de fumo, onde uma vidente carregada de joias, de turbante na cabeça, está sentada a uma mesa baixa e em forma de lua, sobre a qual se encontra uma bola de cristal:

Fico muito satisfeita por ter vindo a esta sessão, e vejo que há coisas que lhe perturbam o espírito, pois estou a receber sinais intensos vindos de si. Sinto que as coisas que você realmente quer da vida lhe parecem por vezes irrealistas, e que frequentemente se pergunta a si próprio se é capaz de as conseguir. Sinto igualmente que, por vezes, você é afável e extrovertido com os outros, mas que outras vezes é, pelo contrário, distante, reservado e cauteloso. Orgulha-se de pensar pela sua própria cabeça, mas em contrapartida não sabe aceitar aquilo que vê e ouve dos outros, se não lhe derem provas. Gosta de mudança e variedade, mas fica agitado se se sentir controlado por restrições e rotinas. Deseja ardentemente partilhar os seus sentimentos mais profundos com as pessoas mais próximas de si, mas descobriu que é pouco sensato revelar-se demasiado aberto e revelador. Um homem presente na sua vida, com a inicial «S» no nome, exerce atualmente uma forte influência sobre si, e uma mulher nascida em novembro contactá-lo-á no próximo mês com uma oferta emocionante. Embora transmita

para o exterior uma imagem de pessoa disciplinada e controlada, por dentro tende a ser tenso e ansioso, chegando mesmo, às vezes, a perguntar-se se fez a opção ou tomou a decisão mais acertada.

E então, como nos portámos? Lemo-lo corretamente? Os estudos mostram que a informação contida nesta «leitura» é correta em mais de 80%, qualquer que seja a pessoa que a realize. Acrescente-se uma capacidade excelente de ler posturas de linguagem corporal, expressões faciais e outras contrações musculares e movimentos das pessoas, mais uma iluminação suave, música exótica e um pauzinho de incenso a queimar, e garantimos-lhe que será capaz de surpreender até o cão! Não o encorajamos a tornar-se vidente, mas em breve será capaz de ler tão bem os outros como um profissional do ramo.

Inato, genético ou culturalmente aprendido?

Quando cruza os braços sobre o peito, cruza o esquerdo sobre o direito, ou o direito sobre o esquerdo? A maioria das pessoas não consegue descrever, sem margem para dúvidas, a forma como o faz, sem experimentar primeiro. Cruze agora mesmo os braços sobre o peito, e de seguida tente inverter rapidamente a posição. Enquanto uma das posições lhe parecerá confortável, a outra parecer-lhe-á completamente errada. Os dados sugerem que este pode muito bem ser um gesto genético, não passível de ser mudado.

*Sete em cada dez pessoas cruzam o braço esquerdo
sobre o direito.*

Têm sido realizados muitos debates e investigações com vista a descobrir se os sinais não verbais são inatos, aprendidos,

geneticamente transferidos, ou adquiridos de qualquer outra forma. Recolheram-se dados a partir da observação de invisuais (que não poderiam ter aprendido sinais não verbais através de um canal visual), a partir da observação do comportamento gestual de muitas culturas distintas de todo o mundo e a partir do estudo do comportamento dos nossos parentes antropológicos mais próximos, os símios.

As conclusões desta investigação indicam que os gestos se repartem por cada uma destas categorias. Por exemplo, a maioria das crias de primatas nasce com a capacidade imediata de mamar, mostrando que se trata de uma capacidade inata ou genética. O cientista alemão Eibl-Eibesfeldt descobriu que as expressões sorridentes de crianças surdas e cegas de nascença ocorrem independentemente de qualquer aprendizagem ou cópia, o que significa que também estes têm de ser gestos inatos. Ekman, Friesen e Sorenson sustentaram algumas das convicções originais de Darwin relativamente a gestos inatos quando estudaram as expressões faciais de pessoas provenientes de cinco culturas muito diferentes. Descobriram que cada uma destas culturas utilizava os mesmos gestos faciais básicos para demonstrar emoção, o que os levou a concluir que também estes gestos só podiam ser inatos.

As diferenças culturais são muitas, mas os sinais básicos de linguagem corporal são os mesmos em toda a parte.

O debate prossegue sobre se alguns gestos são culturalmente aprendidos, e se transformam em hábitos, ou se são genéticos. Por exemplo, ao vestir um casaco, os homens costumam enfiar primeiro a manga direita; as mulheres, pelo contrário, começam habitualmente pela esquerda. Isso demonstra que os homens utilizam o seu hemisfério cerebral esquerdo para esta ação, ao passo que as mulheres usam o hemisfério direito. Quando um homem passa por uma mulher numa rua cheia de gente, em geral vira o

corpo para ela ao passar; ela, por seu turno, vira instintivamente o corpo na direção contrária à dele, por forma a proteger os seios. Trata-se de uma reação feminina inata, ou será que ela aprendeu a fazer isto ao observar de forma inconsciente outras mulheres?

Algumas origens básicas

A maior parte dos sinais básicos de comunicação são os mesmos por todo o mundo. Quando as pessoas se sentem felizes, sorriem; quando estão tristes ou zangadas, franzem o sobrolho ou ostentam um olhar carrancudo. Acenar com a cabeça é quase universalmente utilizado para indicar «sim», ou uma afirmação. Parece constituir uma forma de abaixamento da cabeça, e é provavelmente um gesto inato, visto ser igualmente usado por cegos de nascença. Abanar a cabeça de um lado para o outro para indicar «não», ou negação, é igualmente universal, e parece ser um gesto aprendido na infância. Quando um bebé ingeriu já leite suficiente, abana a cabeça de um lado para o outro para rejeitar o seio da mãe. Quando uma criança de tenra idade comeu já o suficiente, abana a cabeça de um lado para o outro para impedir qualquer tentativa de se lhe dar comida à colher e, desta forma, rapidamente aprende a utilizar o gesto de abanar a cabeça para exprimir discórdia ou uma atitude negativa.

O gesto de abanar a cabeça assinala «não» e tem a sua origem na amamentação.

A origem evolutiva de alguns gestos pode ser encontrada recuando ao nosso passado animal primitivo. Sorrir, por exemplo, é um gesto de ameaça para a maior parte dos animais carnívoros, mas nos primatas é exibido em conjugação com outros gestos não ameaçadores, para mostrar submissão.

Exibir os dentes e dilatar as narinas são gestos derivados do ato de atacar e são sinais primitivos utilizados por outros primatas. A expressão facial que nos seres humanos revela desprezo é utilizada pelos animais para advertir os seus oponentes de que, caso necessário, usarão os dentes para atacar ou se defender. Este gesto continua a ser utilizado pelos seres humanos, muito embora não ataquem habitualmente com os dentes.



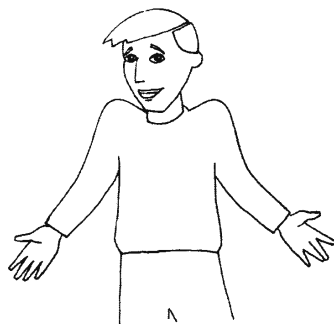
A expressão de desprezo nos seres humanos e nos animais – ninguém gostaria de sair à noite com nenhum destes dois.

Dilatar as narinas permite aumentar a oxigenação do corpo, em preparação para uma luta ou uma fuga, e, no caso do mundo dos primatas, indica aos companheiros que se necessita de apoio para lidar com uma ameaça iminente. No mundo humano, a expressão de desprezo surge quando a pessoa sente raiva ou irritação, quando se sente sujeita a ameaça física ou emocional, ou quando sente que algo não está bem.

Gestos universais

O gesto de *Encolher os Ombros* é outro bom exemplo de um gesto universal utilizado para mostrar que a pessoa não sabe ou não compreende aquilo que estamos a dizer. É um gesto múltiplo, constituído por três partes principais: palmas das mãos expostas,

para mostrar que não se tem nada escondido nas mãos; ombros arqueados, para proteger a garganta de um ataque; e sobrancelhas levantadas, uma saudação universal reveladora de submissão.



Encolher os ombros demonstra submissão.

Assim como a linguagem verbal difere de cultura para cultura, o mesmo pode acontecer com alguns sinais de linguagem corporal. Um gesto habitual numa determinada cultura, e na qual possui uma interpretação clara, pode ser totalmente desprovido de significado em outra cultura, ou mesmo possuir um significado completamente diferente. As diferenças culturais serão tratadas mais tarde, no Capítulo 5.

Três regras para uma leitura correta

Aquilo que vemos e ouvimos numa qualquer situação não reflete necessariamente as atitudes reais das pessoas. Para conseguirmos realizar uma leitura correta, deveremos seguir três regras básicas.

Regra 1. Ler os gestos segundo agrupamentos

Um dos erros mais graves que um novato no campo da linguagem corporal pode cometer é o de interpretar um gesto solitário isolado de outros gestos ou circunstâncias. Por exemplo, coçar a cabeça pode significar uma série de coisas diferentes – suor, incerteza, caspa, piolhos, esquecimento ou mentira – dependendo dos outros gestos que ocorram simultaneamente. Como qualquer linguagem falada, a linguagem corporal tem palavras, frases e pontuação. Cada gesto é semelhante a uma palavra individual, e uma palavra pode ter diferentes significados. Por exemplo, em

inglês, a palavra «*dressing*» tem pelo menos dez significados, incluindo o ato de vestir roupa, um molho culinário, o ato de rechear uma ave cozinhada, uma aplicação de medicamento sobre uma ferida, um fertilizante e a limpeza de um cavalo.

Só quando se insere uma palavra no seio de uma frase, juntamente com outras palavras, é que se consegue compreender totalmente o respetivo significado. Os gestos surgem em «frases» designadas por agrupamentos e revelam invariavelmente a verdade acerca dos sentimentos ou atitudes de uma pessoa. Um agrupamento de linguagem corporal, tal como uma frase verbal, necessita de incluir pelo menos três palavras, antes de conseguirmos definir rigorosamente cada uma delas. A pessoa «perspicaz» é a que é capaz de ler as frases de linguagem corporal e de as confrontar corretamente com as frases verbais da pessoa.

Coçar a cabeça pode significar incerteza, mas é igualmente sinal de caspa.

Assim, se pretendemos fazer uma leitura correta, devemos procurar sempre agrupamentos de gestos. Cada um de nós executa habitualmente um ou mais gestos repetitivos que revelam de forma simples se estamos aborrecidos ou nos sentimos sujeitos a pressões. Tocar no cabelo, ou enrolá-lo continuamente, é um exemplo vulgar disso, mas, isolado de outros gestos, significará provavelmente que a pessoa se sente insegura ou ansiosa. As pessoas passam a mão pelo cabelo ou pela cabeça porque era assim que as mães as confortavam em criança.



*Com este homem,
estamos a perder
pontos.*