

FICHA TÉCNICA

www.manuscrito.pt
facebook.com/manuscritoeditora

© 2017

Direitos reservados para Letras & Diálogos,
uma empresa Editorial Presença
Estrada das Palmeiras, 59
Queluz de Baixo
2730-132 Barcarena

Título original: *Os Segredos Que o Nosso Corpo Revela*

Autor: *Alexandre Monteiro*

Copyright © Alexandre Monteiro, 2017

Copyright © Letras & Diálogos, 2017

Revisão: *Florbela Barreto e Carlos Jesus/Editorial Presença*

Capa: *Catarina Sequeira Gaeiras/Editorial Presença*

Fotografias: *Shutterstock*

Fotografia do autor: *Veronique Teixeira*

Composição, impressão e acabamento: *Multitipo — Artes Gráficas, Lda.*

ISBN: 978-989-8818-78-2
Depósito legal n.º 420 866/17

1.ª edição, Lisboa, março, 2017

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	11
1. – O PODER DA LINGUAGEM CORPORAL	15
1.1 A linguagem corporal é para todos	15
1.2 Torne-se um observador melhor	22
1.3 O poder da primeira impressão	28
1.4 A importância do verbal	33
2. – DICIONÁRIO DA LINGUAGEM CORPORAL	34
2.1 A cabeça	36
2.2 Tronco	53
2.3 Membros	65
2.3.1 Braços	65
2.3.2 Pernas e pés	92
2.4 Voz	99
2.5 Objetos	101
2.6 Ambiente	104
3. – COMO L. E. R. PESSOAS (LER, ENTENDER E RESOLVER)	106
3.1 Trace o seu perfil comportamental	107
3.2 Ultrapasse barreiras de proteção	117
4. – APRENDA A DESVENDAR A MENTIRA	118
4.1 Por que mentimos?	120
4.2 Transmitir uma imagem de confiança	122

4.3	Desconfiar (quase) sempre	124
4.4	Torne-se uma máquina da verdade	127
4.4.1	O que avalia o «detetor de mentiras»?	131
4.4.2	Técnicas simples para descobrir a verdade	147
5.	– ESTRATÉGIAS FUNDAMENTAIS PARA VENCER EM QUALQUER OCASIÃO	151
5.1	Aperto de mão	151
5.1.1	Força	152
5.1.2	Posição das mãos	158
5.1.3	Toques e movimentos	163
5.1.4	Aperto de mão ideal	169
5.2	O beijo social	170
5.3	Dominadores <i>versus</i> submissos	172
5.4	Olhar olhos nos olhos	173
5.4.1	Treinar o contacto visual	176
5.4.2	Técnicas de influência	181
5.4.3	Espelhar para interpretar e influenciar	182
6.	– RELAÇÕES PROFISSIONAIS	186
6.1	A liderança	186
6.1.1	Liderança menos poderosa	188
6.1.2	Para liderar terá de dominar	191
6.1.3	Tipos de liderança e posturas	197
6.2	Negociação	199
6.2.1	Seja um vendedor bem-sucedido	200
6.2.2	Sinais de interesse e desinteresse	206
6.2.3	Os melhores clientes	208
6.3	Entrevistas de trabalho	210
6.3.1	Para o candidato	210
6.3.2	Para o entrevistador	220
6.3.3	Desvendar o local de trabalho	222

6.4 Falar em público	228
6.4.1 Passo a passo de uma apresentação pública	231
6.4.2 Movimentos a evitar e sinais da audiência	233
7. – RELAÇÕES SOCIAIS	234
7.1 A sedução	234
7.1.1 Atentos aos sinais	235
7.1.2 Decifrar e otimizar a linguagem corporal num primeiro encontro	239
7.2 Vida em casal	245
7.2.1 Estado das relações	246
7.3 Pais e filhos	250
7.3.1 Linguagem corporal dos bebês	250
7.3.2 Os pais enquanto líderes	254
7.3.3 <i>Bullying</i> : sinais de alarme	262
7.4 A vida nas redes sociais	265
7.4.1 Será um ato aleatório quando escolhe e publica a fotografia de perfil?	265
7.5 Desvendar fotografias	274
8. – DICA – SISTEMA DE LEITURA FÁCIL	283
CONCLUSÃO	293
AGRADECIMENTOS	295

INTRODUÇÃO

Como seria a sua vida se conseguisse ler os pensamentos das outras pessoas?

Se lhe oferecessem esse poder, aceitava?

É este pensamento que me acompanha desde sempre. Durante a última década, procurei aproximar-me desta leitura de pensamentos e decidi aprender tudo sobre como decifrar pessoas com os maiores especialistas do mundo, desde especialistas em linguagem corporal e em inteligência não verbal a ex-agentes do FBI, espões, terapeutas, psicólogos, investigadores do comportamento humano. Sempre tive uma dose saudável de ceticismo juntamente com uma mente aberta quando exposto aos ensinamentos da ciência de decifrar pessoas.

Quanto mais aprendia sobre como decifrar pessoas, mais tinha a certeza de que a vida quotidiana está cada vez mais rápida e preenchida. É uma tendência geral as pessoas perderem o interesse pelos pormenores e prestarem somente atenção ao que é novo. Começou a parecer-me estranho perceber que a maioria das pessoas mantinha uma confiança quase cega nas palavras e no poder da percepção, ficando indiferente aos sinais não verbais, sofrendo muitas vezes de cegueira desatenta, não conseguindo ver o que muitas vezes estava à sua frente; essa desatenção afastava-as dos objetivos ou causava-lhes alguns problemas, devido à inocência de acharem que os outros partilham dos mesmos pensamentos e das mesmas intenções que elas próprias.

Perguntava-me o porquê de muitas pessoas se terem esquecido da linguagem mais antiga e mais verdadeira do ser humano. Sabia que dominar e controlar essa linguagem silenciosa, a arte de decifrar pessoas, dar-me-ia o poder de saber mais sobre as pessoas, sobre quais as suas motivações, os seus medos e intenções e os seus segredos mais profundos. Através da leitura dos sinais não verbais conseguia agora descobrir mais sobre os outros e ainda mais sobre mim, conseguia antecipar comportamentos, alterar estratégias de comunicação de acordo com o contexto, proteger-me de relações tóxicas, com o objetivo de melhorar os resultados do meu dia a dia.

No entanto, nem tudo foi fácil: era demasiada informação para gerir, muito tempo de estudo, muitas vezes grande investimento financeiro, sistemas de leitura de difícil compreensão e de aplicação nas situações do dia a dia, como em negociações, liderança, entrevistas de trabalho, sedução, relações entre casais ou com os filhos, falar em público, entre outras.

Como diz um grande mestre em comportamento humano, «conhecimento sem ação é igual a ignorância». Parti deste princípio e comecei por testar o que aprendi em várias situações do dia a dia. Comecei a perceber o que realmente acontecia e que sinais eram mais comuns em cada uma dessas situações, que sinais devia observar e se eram de fácil observação, quais as técnicas de influência que funcionavam e que eram mais eficazes e como tornar tudo muito mais fácil e simples. Foi a fase mais difícil do meu percurso como especialista em decifrar pessoas — aplicar o que sei, seja na leitura dos outros, seja na otimização do meu próprio comportamento. Obriguei-me a enfrentar situações de tensão e desconforto e aprendi a ultrapassar facilmente todas as barreiras, medos e ainda como minimizar os sinais que mais me prejudicavam.

Esta experiência levou a que conseguisse sistematizar e compilar um conjunto de pistas úteis, sinais não verbais e técnicas simples

mediante o contexto, e assim retirar todas as outras pistas e sinais não verbais que simplesmente não funcionam tão bem. O resultado é simples, mas não é simplista. As pistas e os sinais não verbais foram todos apurados e baseados em milhares de estudos científicos feitos ao longo de décadas.

O meu maior objetivo é que use a arte de decifrar pessoas no seu dia a dia o mais rapidamente possível, dar-lhe a informação necessária para analisar os sinais com maior eficácia e com menos erros, sem que perca as competências profissionais ou inatas.

Nesta jornada de ajudar as pessoas a melhorar as suas vidas, tornei-me *international speaker*, autor, *trainer* e *coach* em inteligência não verbal, especialista em Decifrar Pessoas®, comentador de televisão, com um propósito especial: preparar pessoas, equipas, empresas e executivos para saberem decifrar e otimizar comportamentos não verbais e que, com este conhecimento, consigam antecipar comportamentos e assim alterar estratégias, para alcançarem melhores resultados, tanto na vida pessoal como profissional.

Aplicar esta metodologia leva a que seja normal ouvir comentários como: «Falaste com a minha mãe?», «Como podes saber isso?», «Nem eu me apercebera de que era assim!». A situação que considero mais engraçada aconteceu na escola das minhas filhas. Perguntaram-lhes o que fazia o pai, ao que elas responderam que lê pessoas, e de imediato lhes disseram que o pai era bruxo.

Acredito profundamente que a linguagem corporal pode ser usada por todos de forma simples para descobrir e detetar mais facilmente as mensagens silenciosas e mais secretas que as pessoas normalmente querem esconder, e assim otimizar comportamentos para alcançar melhores resultados.

Após a leitura deste livro, pertencerá a um grupo restrito de pessoas com informação privilegiada de como ler as mensagens mais verdadeiras das pessoas, saber mais sobre os seus comportamentos e como melhorar a sua comunicação.

Todos os gestos, movimentos e expressões faciais têm origem num pensamento: saber o significado destes sinais aproxima-o de uma leitura de pensamentos. Quero ajudá-lo a mudar o seu futuro, e os próximos capítulos podem muito bem mudar a sua vida.

O objetivo é ter um sistema que faça aumentar a sua capacidade, perspicácia e eficácia como *profiler*.

Antes de começar, partilho desde já consigo a primeira técnica para criar um maior impacto e se diferenciar do grupo: seja o primeiro ou o último a apresentar-se, elogie o outro dizendo o seu nome e justificando o porquê do elogio.

1.

O PODER DA LINGUAGEM CORPORAL

1.1 A linguagem corporal é para todos

As palavras transmitem ideias. Os gestos, as posturas e as expressões faciais transmitem emoções. Se não existir congruência entre as palavras e os gestos, as posturas e as expressões faciais, não haverá congruência entre as ideias e as emoções.

O corpo reflete os pensamentos e traduz em gestos, posturas e expressões faciais os verdadeiros sentimentos das pessoas. Revela, ainda, a sua verdadeira personalidade, intenções, graus de ligação, emoções, interesses e até a posição que ocupam numa conversa. Não querer ver ou não dar importância a estes sinais do corpo é perder uma grande parte da mensagem mais verdadeira e secreta das pessoas.

Saber ler linguagem corporal dá-lhe o poder de descobrir o que as pessoas podem não estar a dizer ou se o que dizem é verdadeiro.

Sabia que emitimos sinais mesmo quando pensamos não o fazer e nem reparamos que adotamos comportamentos que nos denunciam de uma forma óbvia? Um aperto de mão demasiado apertado, um olhar intimidador, o coçar a sobancelha de uma

amiga quando lhe mostra o vestido novo ou o levantar um ombro quando questiona um vendedor sobre um produto que quer comprar, todos estes sinais podem dar-lhe informações claras sobre as intenções das pessoas e levar a que, de uma vez por todas, não seja apanhado desprevenido.

Na realidade, é através do estudo da linguagem corporal que vai conseguir ler e interpretar pistas como gestos, movimentos, posturas ou expressões faciais que as pessoas deixam escapar consciente ou inconscientemente. Saberá como se proteger de ameaças ou intenções menos boas e ainda conseguirá transmitir mensagens de uma forma mais eficaz, cativante, credível, o mais claramente possível.

Saber interpretar e otimizar a linguagem corporal permitir-lhe-á ter uma vida melhor, ter emprego, proteger a família, fazer bons ou maus negócios, falar em público com sucesso, conseguir seduzir a mulher ou o homem da sua vida, compreender e comunicar melhor com os filhos e ainda ganhar mais dinheiro.

Antes de começar a revelar os segredos e técnicas, gostaria de lhe perguntar:

O que é para si comunicar?

Muitas pessoas a quem faço esta pergunta respondem que comunicar é o que digo com as palavras, com o rosto, com os olhos, com as mãos. Todos têm razão, até certo ponto. No entanto, não se lembram de um fator fundamental: o recetor da mensagem.

A melhor definição que encontrei, e a mais simples, diz que comunicar não é aquilo que digo ou faço, mas sim o que os outros percebem do que digo ou faço. Dou-lhe um exemplo bastante comum e recorrente: muitas pessoas dizem ser confiantes e líderes, no entanto andam cabisbaixas, de braços cruzados e evitam o olhar dos outros. Será que irá percebê-las como confiantes e líderes ou como derrotadas e inseguras?

Lembre-se que comunicar não é aquilo que diz ou faz, mas sim o que os outros percebem do que diz ou faz.

Como comunicamos?

Esta resposta é simples, comunicamos através de palavras, do tom de voz e da linguagem corporal! O mais difícil é saber qual o elemento mais importante quando comunica com outras pessoas no dia a dia.

Quando termina uma conversa, lembra-se mais das palavras que foram ditas ou da forma como a pessoa o fez sentir?

As expressões faciais, os gestos, o tom de voz, a velocidade, o ritmo, o volume e o conjunto de movimentos são os elementos com maior responsabilidade na transmissão de uma mensagem, muito mais do que as palavras. Como nos dizem os estudos efetuados ao longo dos tempos, começando pelo de Albert Mehrabian, pioneiro em pesquisas sobre linguagem corporal, a mensagem entre duas pessoas frente a frente é transmitida na seguinte proporção:

7% — verbal (somente as palavras);

38% — tom de voz (velocidade, ritmo e volume);

55% — linguagem corporal (gestos, expressões faciais, postura, movimentos).

