



A linguagem silenciosa que fala
mais alto do que a voz

Linguagem corporal

Entrei no gabinete do médico ortopedista com a minha filha. Na altura, ela tinha 10 anos e voltámos para uma consulta de acompanhamento depois de ter partido o braço. No gabinete, atrás da mesa, estavam sentados, o médico, ao telemóvel, e um estudante estagiário. O médico estava numa chamada particular a combinar um almoço, aparentemente com a companheira dele, e em frente do estudante, na mesa, estava a revista *Visão*. O médico terminou a chamada, cumprimentou-nos e eu disse: «Boa tarde». Fiquei espantada, pela negativa, com a imagem que os dois transmitiam, mas não disse nada, pelo menos era o que achava. Um a telefonar, a falar sobre o almoço e o outro com uma revista em frente dele.

Quando saí da consulta com a minha filha falei-lhe do meu espanto daquela situação. Ela respondeu que já se tinha apercebido pela forma como eu disse «Boa tarde». Disse também que até o estudante olhou para ela quando dizia aquilo e trocaram um riso, algo que nem tinha reparado. Confesso que fiquei surpreendida com o comentário dela, pois não me tinha apercebido de que estava a ser tão transparente perante esta situação. Até uma criança de 10 anos se apercebeu!

Aspetos da linguagem corporal

De forma a obter resultados positivos numa comunicação interpessoal, veja como usa os seguintes aspetos da linguagem corporal:



• Postura

Mantenha sempre uma postura direita.

Se está sentado, incline um pouco para frente para mostrar ainda mais o seu interesse. Quem está afastado ou com uma postura 'mole' na cadeira, mostra que não está interessado e pode assim prejudicar a comunicação. Se estiver em pé, lembre-se de manter uma postura direita também, que está associada a uma pose de autoconfiança.

• Contato visual

Manter o contato visual é importante não só para mostrar que está interessado naquilo que a outra pessoa tem para dizer, sendo também uma forma importante de criar empatia com a outra pessoa. Desviar constantemente o olhar pode ser interpretado como não estando seguro daquilo que diz ou que está a mentir. Se tiver problemas em olhar para os olhos, concentre-se no ponto perto dos olhos, mas não desvie o seu olhar por completo por muito tempo.

É natural que quando fala, o contato visual é menor do que quando ouve. Em média temos 80% do tempo de contato visual quando ouvimos e 60% quando falamos. Tenha também cuidado com um olhar demasiado intenso, que pode ser ameaçador para a outra pessoa.

• Braços

Articular com os braços e mãos ajuda a reforçar aquilo que quer dizer. Se fala sem usar muito a linguagem corporal, a conversa torna-se mais monótona e será mais difícil manter a atenção da outra pessoa.


Contudo, tenha cuidado com gestos demasiado bruscos ou inconsistentes pois podem interferir com as palavras e prejudicar a atenção.

Cruzar os braços é um gesto muito usado, mas de forma geral não é um gesto considerado positivo. Através de braços cruzados pode transmitir dominância ou insegurança (está a proteger o corpo) e dá

a impressão que não está aberto para comunicar. Melhor é deixar os braços numa posição descontraída (vertical) ou ao nível do umbigo.

• Mãos

Se dá discursos ou apresentações regularmente, o uso das mãos é uma 'ferramenta' poderosa não-verbal que tem ao seu dispor. Observe o uso dos gestos de políticos nacionais e internacionais e verá que usam as suas mãos de forma diferente e em situações diferentes. Políticos mais carismáticos usam frequentemente os braços e mãos abertos, enquanto políticos mais agressivos apontam frequentemente com o seu dedo indicador ou que comunicam com as palmas das mãos viradas para baixo. Faz toda a diferença entre mostrar se quer ajudar ou dominar!

Se quer saber mais sobre como criar um impacto positivo nos outros, leia o meu livro *Marca Pessoal SA – Como comunicar, agir e vestir a sua marca pessoal para ter mais sucesso*, brevemente disponível! 

O mundo da comunicação não-verbal

Albert Mehrabian, um dos primeiros cientistas que investigou a linguagem corporal nos anos 60, já concluiu que quando encontramos alguém pela primeira vez, ou quando descobrimos uma discrepância entre a palavra dita e a linguagem corporal, **baseamos a nossa opinião sobre esta pessoa em 55% na sua comunicação não-verbal, 38% na voz (tom de voz, ritmo e entoação) e apenas 7% na palavra.** Acontece num espaço de tempo muito curto, que pode ser de alguns segundos a alguns minutos, que tiramos a nossa conclusão sobre alguém.

O mundo da comunicação não-verbal é muito fascinante, pois acontece em grande parte de forma inconsciente. Através da linguagem corporal expressamos o nosso estado emocional, por isso, com os gestos que as pessoas fazem, podemos entender o que a pessoa realmente sente ou quer dizer. Por outro lado, se treinarmos o uso de certos gestos, conseguimos comunicar de forma mais poderosa e transmitir mais autoconfiança.



Manon Rosenboom Alves

Colour me Beautiful
manon.alves@cmb.com.pt
www.cmb.com.pt
www.facebook.com/ColourMeBeautiful-Portugal