

MATEO HOLM

Mentira

Surpresa

Culpa

Dúvida

Raiva

A LINGUAGEM CORPORAL NÃO MENTE

A ARTE DE INTERPRETAR E DOMINAR A LINGUAGEM NÃO VERBAL

A LINGUAGEM CORPORAL NÃO MENTE

A ARTE DE INTERPRETAR E DOMINAR A
LINGUAGEM NÃO VERBAL

POR QUE ESCREVI ESTE LIVRO

Você já percebeu o que políticos, atores famosos e rostos da televisão têm em comum? Todos conhecem o poder que dominar a linguagem corporal lhes confere.

Os políticos investem muito do seu tempo em se esquivar, iludir, fingir, mentir, esconder seus sentimentos e emoções, usar cortinas de fumaça ou saudar amigos imaginários na multidão, porque eles entendem que, com esses pequenos gestos, piscadelas e formas de expressão, ganham confiança e atraem a atenção de seu público.

Independentemente da cultura em que estamos inseridos, palavras e movimentos ocorrem simultaneamente com tal previsibilidade que uma **pessoa bem treinada deve ser capaz de repetir o movimento de outro indivíduo apenas ouvindo a sua voz.** Há casos em que as pessoas sabem qual idioma está sendo usado somente visualizando os gestos do emissor.

Algumas pessoas acham difícil aceitar que nós, seres humanos ainda somos, biologicamente, animais. Nós somos uma determinada espécie de primata, um macaco sem pelos que aprendeu a andar sobre duas pernas, com um cérebro avançado. Mas, como outras espécies, ainda somos dominados por regras biológicas que controlam nossas ações, reações, linguagem corporal e gestos.

O fascinante é que o animal humano raramente está ciente de suas posturas, movimentos e gestos, que contam uma história quando sua voz, provavelmente, está contando outra bem diferente.

A chave para ler a linguagem corporal é ser capaz de entender a condição emocional de uma pessoa, enquanto ouve o que ela diz, observando sob que circunstâncias ela fala. Isto lhe permitir separar os fatos da ficção e a realidade da fantasia.

Sem dúvida, este livro marcará um antes e depois em sua forma de ver o mundo ao seu redor.

SUMÁRIO

[Por que escrevi este livro](#)

[Capítulo 1: Princípios Básicos da Linguagem Corporal](#)

[Capítulo 2: Aprendendo a ler mãos, palmas e dedos](#)

[As palmas](#)

[O dedo acusador](#)

[As mãos](#)

[Esfregar as palmas das mãos](#)

[Mãos semicerradas](#)

[Apertar as mãos com força](#)

[As partes íntimas](#)

[Os dedos](#)

[A montanha](#)

[Segurando mãos, pulsos e braços](#)

[Gestos com os polegares](#)

[Apertos](#)

[Desobstruir a energia](#)

[Gestos de mão que podem ofender outros](#)

[Mãos suadas](#)

[Nervosismo](#)

[Mãos congeladas](#)

[Entrelaçar os dedos](#)

[O pescoço](#)

[Microexpressões](#)

[Alterações no comportamento das mãos](#)

[Capítulo 3: Braços que se aproximam e se afastam](#)

[Barreiras defensivas](#)

[Tocar-se](#)

Colocar objetos na sua frente
Transmitindo amizade e honestidade
Tocando para transmitir mensagens
Criando uma ligação
Demonstrando domínio
Reforçado a mensagem
Aumentando a influência
Abraçando

Capítulo 4: A relação entre as pernas, os pés e a mente

Postura paralela
Mudança de direção
Comportamentos que desafiam a gravidade
Abrir as pernas
Demonstrações de comodidade
Durante o namoro
Necessidade de espaço
Estilo de caminhar
Pés cooperativos e não cooperativos
Mudança na intensidade do movimento dos pés ou das pernas
Paralisia do pé
A chave de pé

Capítulo 5: Brincando com acessórios

Mostrando confusão interna
Pausa para pensar
Através das lentes
Examinando a situação
Controlando a conversação
Estar tranquilo
Cigarros
Demonstrações sexuais
Maneiras de fumar

Capítulo 6: Dicas práticas para melhorar sua leitura e execução

Dicas para descobrir enganos

Descobrimdo expressões efêmeras na face

Suprimindo expressões faciais

Olhares

Cobrindo a fonte do engano

Fingir um sorriso

Minimizando o movimento das mãos

Aumento do toques corporais

Mudança de posição e pés inquietos

Alterando o padrão de fala

Dicas para revelar atração

Contato visual

Ofereça ânimo

Usando gestos abertos

Mostre interesse através da postura

Tocar para conectar

Pontualidade

Sincronizando seus gestos

Equilibrando de aspectos não verbais do discurso

Observar os movimentos oculares

Expressões faciais

Movimentos de cabeça

Gestos das mãos e braços

A postura

Considere a proximidade e a orientação

Preste atenção aos toques

Verificar o tempo e a sincronia

Detalhes não verbais do discurso

Dicas para melhorar a sua comunicação silenciosa

Gostaria de saber mais?

CAPÍTULO 1: PRINCÍPIOS BÁSICOS DA LINGUAGEM CORPORAL

A habilidade de saber o que realmente acontece com uma pessoa é simples, não é fácil, mas é simples. Requer apenas vincular o que você vê e ouve com o ambiente em que o evento ocorre e tirar conclusões prováveis a respeito. A maioria das pessoas, por outro lado, só processa as coisas que acredita estar vendo.

As pessoas têm desenvolvido um fascínio pela linguagem corporal dos políticos, porque todo mundo sabe que os políticos fingem acreditar em algo que realmente não acreditam, ou mostram que são diferentes do que realmente são.

Como sabemos instintivamente, os sinais contraditórios da linguagem corporal acabará por deixá-los em evidência.

Apesar do que cremos como sendo politicamente correto, quando encontramos uma pessoa pela primeira vez, fazemos julgamentos muito rápidos sobre sua qualidade como amigo, pessoa dominante e potencial parceiro sexual; os olhos não são o primeiro lugar que olhamos.

A maioria dos estudos defendem que as palavras são usadas principalmente para trocar informações enquanto a linguagem corporal é usada para negociar atitudes interpessoais e, em certos casos, é usada como substituta das mensagens verbais. Por exemplo, uma mulher pode dar a um homem um "olhar fatal" que lhe transmitirá uma mensagem muito clara, sem a necessidade de usar a boca.

Nos últimos tempos, nos tornamos obcecados com a palavra falada e nossa capacidade de conversar. A maioria das pessoas, no entanto, não estão cientes dos sinais da linguagem corporal e de seu impacto, apesar de sabermos que a maioria das mensagens em qualquer interação face a face são revelados através de sinais corporais.

Quando dizemos que alguém é perceptivo ou intuitivo sobre as pessoas, dizemos isso sem conhecer sua capacidade de ler a linguagem corporal dos outros e comparar essas pistas com sinais verbais. Em outras palavras, quando dizemos que **temos a suspeita ou o palpite** de que alguém mentiu para nós, geralmente

queremos dizer que a sua linguagem corporal e suas palavras não coincidem

Isso é conhecido como a "*consciência da audiência*": por exemplo, se o público em um discurso está em suas cadeiras com cabeça baixa e braços cruzados no peito, um orador "perceptivo" teria essa percepção de que sua mensagem não está sendo bem recebida.

Ele entenderia a necessidade de fazer uma abordagem diferente, a fim de conseguir que a audiência se envolva no que diz. Um orador que não tenha tal habilidade falharia em alcançar seu objetivo.

As mulheres são geralmente mais intuitivas do que os homens, o que gerou a frase "**intuição feminina**". Elas têm uma capacidade inata para decifrar pistas não verbais, bem como têm um olhar especializado em observar os pequenos detalhes. É por isso que poucos maridos podem mentir para suas esposas e se saírem bem, enquanto a maioria das mulheres podem fazê-lo sem que seus maridos percebam.

Esta intuição feminina é particularmente evidente em mulheres que criaram filhos; nos primeiros anos da vida do bebê, a mãe deve confiar quase inteiramente no canal não verbal para se comunicar com ele, sendo esta uma das razões pelas quais as mulheres são mais intuitivas do que os homens, pois praticaram a leitura de sinais desde cedo.

Se você já visitou um adivinho, provavelmente ficou impressionado com as coisas que ele sabia sobre você; coisas que ninguém mais poderia saber. A pesquisa mostra que neste negócio se usa uma técnica conhecida como "leitura a frio", que pode produzir uma eficácia de aproximadamente 80 por cento ao ler a uma pessoa que se não tenha conhecido antes. Embora possa parecer mágico, é simplesmente um processo baseado na observação cuidadosa dos sinais de linguagem corporal, além de um conhecimento sobre a natureza humana e um pouco de estatística.

É a técnica usada por videntes, leitores de tarô, astrólogos e leitores de mãos para coletar informações sobre um cliente. Muitos desses "leitores a frio" não sabem suas próprias habilidades de ler os sinais não verbais, pelo que se convencem de que realmente têm habilidades psíquicas.

Acrescente a ação convincente, impulsionada pelo fato de que as pessoas que os

procuram, o fazem com expectativas positivas do resultado da interação. Tudo se resume na capacidade do leitor para decodificar as reações de uma pessoa a certas afirmações ou perguntas, e as informações obtidas ao observar a aparência do indivíduo.

A maioria dos videntes são mulheres porque – como vimos previamente – elas têm o talento extra para ler os sinais que refletem a condição emocional dos outros.

Quando você cruza os braços na altura do seu peito, você coloca o braço esquerdo sobre o direito ou o direito sobre o esquerdo?

A maioria das pessoas não pode descrever com confiança o que fazem a menos que o façam.

Exercício : cruze os braços na altura do seu peito agora e imediatamente tente reverter a posição. Em uma delas, certamente a primeira, você se sentirá confortável, enquanto na outra se sentirá completamente errado. A evidência sugere que este gesto é genético e não pode ser mudado. Sete em cada dez pessoas cruzam o braço esquerdo sobre o braço direito.

Há muito debate sobre os sinais não verbais, se são inatos, geneticamente transferidos ou adquiridos de alguma outra forma. A evidência foi coletada estudando cegos, que não puderam aprender os sinais não verbais através do canal visual, observando o comportamento gestual de diferentes culturas ao redor do mundo, e estudando o comportamento de nossos parentes antropológicos, os símios e macacos. As conclusões indicam que em cada categoria entram alguns gestos.

Por exemplo, os bebês primatas nascem com a capacidade de sugar, mostrando que isso é inato ou genético. Expressões de sorrisos em crianças nascidas cegas ou surdas ocorrem independentemente da aprendizagem ou da capacidade de imitação, o que também significa que são gestos inatos.

O debate continua ainda hoje sobre se outros tipos de gestos são culturalmente ou geneticamente aprendidos. A maioria dos homens cruzam o braço direito primeiro, enquanto a maioria das mulheres cruzam o braço esquerdo.

Isto mostra que os homens usam o hemisfério esquerdo para esta ação enquanto as mulheres usam o direito. Quando um homem passa por uma mulher em uma rua movimentada, ele geralmente vira seu corpo para ela, enquanto a mulher

instintivamente gira seu corpo no sentido contrário para proteger seu peito. Este gesto é uma reação feminina inata ou foi aprendido inconscientemente observando outras mulheres?

As diferenças culturais são muitas e variadas, mas os sinais básicos da linguagem corporal são os mesmos em qualquer lugar do mundo. Quando as pessoas estão felizes elas sorriem; quando estão tristes ou irritadas, franzem a testa.

Mover a cabeça verticalmente significa, quase universalmente, uma afirmação; virar para os lados é também um gesto universal que se acredita ser aprendido na infância para a negação. Quando um bebê tomou leite suficiente, ele move a cabeça para rejeitar o peito de sua mãe. Quando a criança já comeu o suficiente, move a cabeça de um lado para o outro diante de qualquer tentativa de alimentá-lo; desta forma, você aprende rapidamente a usar o gesto para mostrar discordância ou uma atitude negativa.

A origem evolutiva de alguns gestos pode ser rastreada em nosso primitivo passado animal. O sorriso, por exemplo, é um gesto ameaçador para a maioria dos animais carnívoros, mas os primatas o executam em conjunto com gestos não ameaçadores para mostrar a submissão.

Os animais mostram seus dentes para advertir outros que, se necessário, eles vão usá-los para atacar ou se defender; este gesto existe também nos seres humanos, embora, não necessariamente, ataquem com os dentes. A dilatação das narinas permite uma maior ingestão de ar para oxigenar o corpo, quando se prepara para uma luta ou fuga; nos humanos esta dilatação é causada pela raiva, pela ira, quando uma pessoa se sente ameaçada física ou emocionalmente, ou sente que algo não está bem.

Dar de ombros é também um exemplo comum de um gesto universal usado para mostrar que uma pessoa não sabe ou não entende o que está sendo dito. É um gesto múltiplo composto principalmente por três partes: palmas expostas para mostrar que nada esconde, ombros elevados para proteger o pescoço de algum ataque, e sobrancelhas elevadas, que é uma saudação universal submissa.

Assim como a linguagem verbal difere entre as culturas, alguns sinais de linguagem corporal também podem ser distintos. Enquanto um gesto pode ser comum em uma determinada cultura e ter uma interpretação clara, pode ser insignificante ou sem sentido em outra, ou ter um significado completamente

diferente.

O que você vê e ouve em qualquer situação não reflete necessariamente a atitude real das pessoas. Para decifrar de forma eficaz o que acontece, recomendamos o seguinte:

Leia todo o conjunto

Um dos erros mais comuns dos iniciantes na linguagem corporal é interpretar um único gesto isolado dos outros que o sucedem ou das circunstâncias em que este ocorre.

Por exemplo, coçar a cabeça pode significar um monte de coisas: suor, incerteza, caspa, piolhos, esquecimento ou mentiras, e vai depender de outros gestos que ocorrem simultaneamente. Assim como a linguagem falada, a linguagem corporal tem palavras, frases e pontuação. Cada gesto é como uma palavra, e uma palavra pode ter significados diferentes. Só quando a palavra é colocada em uma frase, juntamente com outras palavras, se pode compreender plenamente o seu significado.

As frases formadas pelos gestos vêm em conjuntos que revelam a verdade sobre os sentimentos e atitudes de uma pessoa. Esses conjuntos precisam de pelo menos três palavras antes que se possa definir cada uma das palavras corretamente. A pessoa "perceptiva" é aquela que pode ler estas frases e combiná-las corretamente com as orações verbais da pessoa em questão.

Portanto, você deve sempre procurar os conjuntos para uma leitura correta. Cada pessoa tem um ou mais gestos repetitivos que revelam quando está entediada ou se sente sob pressão. Tocar constantemente o cabelo ou o enrolar nos dedos é um sinal deste tipo, mas quando feito de forma isolada significa que a pessoa está hesitante ou ansiosa. As pessoas tendem a fazer este gesto porque é a maneira como as mães confortam seus filhos.

Procure por coerência

Os sinais não verbais têm cerca de cinco vezes mais impacto do que o canal verbal. Quando forem coerentes junte os dois. As pessoas, em especial as mulheres, se deixam levar pela mensagem não verbal e descartam o conteúdo

verbal.

Se você vê um político em um palanque, falando com confiança com os braços cruzados na altura do peito e com o queixo caído, enquanto diz ao seu público o quão receptivo e aberto é para as ideias dos jovens, você se convenceria?

Imagine que ele tenta convencê-los de seu apreço e cuidado para com os outros, enquanto golpeia a bancada com o punho. A observação dos gestos como um todo e a coerência entre a linguagem verbal e corporal são fundamentais para interpretar corretamente as atitudes através do corpo.

Leia os gestos no contexto

Todos os gestos devem ser considerados no contexto em que ocorrem. Se, por exemplo, alguém está sentado em um terminal de ônibus com os braços e pernas fortemente cruzados e a cabeça baixa em um dia de inverno, certamente significa que esta pessoa está com frio, não que está na defensiva.

Se, por outro lado, a pessoa usa esses gestos sentado do outro lado de uma mesa enquanto você tenta convencê-lo de uma ideia, ou comprar um produto ou serviço, pode-se interpretar que a pessoa está negando ou rejeitando a sua oferta.

Quando uma pessoa tem um aperto de mão solto, em particular um homem, ele é acusado de ter um caráter fraco; mas se você é uma pessoa com artrite certamente terá menos força para apertar e, cumprimenta desta forma para evitar a dor.

Similarmente, os artistas, os músicos, os médicos, e aqueles cuja a ocupação é delicada e envolve o uso das mãos, geralmente preferem não cumprimentar com um aperto de mãos, e se forçados podem usar a mão "morta" para se protegerem.

Alguém que está doente ou usa roupas muito justas pode ser incapaz de executar certos gestos, o que pode afetar o uso da linguagem corporal.

Pessoas obesas não podem cruzar as pernas; as mulheres que usam saias curtas geralmente cruzam as pernas ao sentar, mas desta forma parecem ser mais distantes e serão menos convidadas para dançar se estiverem em uma boate.

Embora estas circunstâncias afetem uma minoria das pessoas, é importante considerar os efeitos que as limitações físicas ou as deficiências podem ter no

movimento corporal.

A idade

Os adultos são mais difíceis de ler do que os jovens, porque têm menos tônus muscular em seu rosto. A velocidade em alguns gestos e o quanto são óbvios para os outros também se relaciona com a idade do indivíduo. Se uma criança de cinco anos diz uma mentira, pode imediatamente cobrir sua boca com uma ou ambas as mãos.

O ato de cobrir da boca alerta aos pais da mentira. Este gesto continuará por toda a vida da pessoa, geralmente variando a velocidade com que é executado. Quando um adolescente mente, a mão é levada para a boca de uma forma semelhante a criança de cinco anos de idade, mas em vez do gesto óbvio, os dedos podem esfregar suavemente os lábios.

Em adultos os gestos são feitos ainda mais rápidos, mas agora não mais no rosto, mas levando a mão ao nariz.

Isso mostra que, à medida que as pessoas crescem, seus gestos se tornam mais sutis e menos óbvios, a razão pela qual é mais difícil ler os gestos de uma pessoa de cinquenta anos de idade do que uma criança de cinco.

Uma pergunta que é feita regularmente é se podemos simular a linguagem corporal? A resposta geral é não, por causa da falta de coerência que ocorre quase sempre entre os gestos principais, os microssinais do corpo e o discurso. Por exemplo, as palmas abertas estão associadas com a honestidade, mas quando um vigarista as abre enquanto sorri e diz uma mentira, suas microexpressões o denunciam.

Suas pupilas podem se contrair, uma sobrancelha pode subir ou a borda de sua boca pode se torcer, todos os sinais que contradizem o gesto de palmas abertas e um sorriso sincero.

O resultado é que os receptores, especialmente as mulheres tendem a não acreditar no que ouvem. Os seres humanos modernos são piores na leitura dos sinais do corpo do que nossos antepassados porque agora nos distraímos mais com as palavras.

Como podemos nos tornar grandes leitores da linguagem corporal?

Além de investir pelo menos 15 minutos por dia para estudar a linguagem corporal de outras pessoas, você deve estar ciente de seus próprios gestos. Um lugar ideal para praticar é onde as pessoas se encontram e interagem.

Um aeroporto é particularmente um bom lugar para observar o espectro completo dos gestos humanos, porque as pessoas expressam abertamente a felicidade, a impaciência, o aborrecimento, o sofrimento, a dor, entre muitas outras emoções, através do corpo.

Os eventos sociais, reuniões de negócios e festas são excelentes também. Quando você se converte em um perito na arte de ler a linguagem corporal, pode ir a uma festa, sentar-se em um canto e ter uma noite emocionante simplesmente observando os rituais de linguagem corporal de outras pessoas.

A televisão oferece uma ótima maneira de aprender. Abaixar o volume e tente entender o que acontece enquanto você vê a imagem na tela.

Ao aumentar o volume a cada poucos minutos, você pode verificar o quão preciso suas leituras não verbais são e, em um curto espaço de tempo, será capaz de ver um programa completo sem som, enquanto entende o que está acontecendo, com a mesma percepção dos surdos.

Aprender a ler os sinais não verbais não só ajudam você a decifrar melhor a maneira como os outros tentam dominar e manipular, mas nos faz pensar que os outros podem pensar o mesmo sobre nós, o que nos ensina a sermos mais sensíveis aos sentimentos e emoções de outras pessoas.

CAPÍTULO 2: APRENDENDO A LER MÃOS, PALMAS E DEDOS

Entre todas as espécies as mãos dos seres humanos são únicas, não somente no que podem fazer, mas no que podem comunicar. Elas podem pegar, tocar, rasgar, atacar, sentir, avaliar, sustentar e moldar o mundo ao nosso redor.

Nossas mãos são extremamente expressivas; seja nos sinais de uma pessoa surda, ao nos ajudar a contar uma história, ou revelar os nossos pensamentos mais profundos. Nenhuma outra espécie tem extremidades com tal grau de capacidade.

Como nossas mãos podem executar movimentos muito delicados, podem refletir os pequenos detalhes que se desenvolvem no cérebro.

Compreender o comportamento das mãos é crucial para decodificar comportamentos não verbais, porque praticamente nada do que as mãos fazem é consciente ou inconscientemente dirigido pelo cérebro. Mesmo com a aquisição da linguagem falada através de milhões de anos de evolução humana, nossos cérebros ainda estão intimamente conectados com nossas mãos em uma comunicação acertada de nossas emoções, pensamentos e sentimentos.

Devido a isso, mesmo se as pessoas estão falando ou não, os gestos das mãos merecem a nossa atenção pois são uma rica fonte de comportamento não verbal que pode nos ajudar a entender os pensamentos e sentimentos uns dos outros.

As mãos de outras pessoas nos comunicam informações importantes, bem como os movimentos das nossas mãos influenciam a forma como somos vistos. Assim, a forma como usamos as nossas mãos, bem como o que aprendemos com os movimentos dos outros, contribui para a nossa efetividade interpessoal.

O cérebro humano está programado para sentir o menor movimento das mãos ou dedos. Na verdade, nosso cérebro dá uma quantidade desproporcionada de atenção às palmas, pulsos, dedos e mãos em comparação com o resto do corpo.

Temos uma necessidade evolutiva de sobrevivência, de observar rapidamente as mãos dos outros para saber o que dizem ou se apresentam perigo (por exemplo,

ao segurar uma arma). Devido a esta tendência natural de se concentrar nas mãos, os mágicos bem sucedidos e grandes oradores capitalizaram este fenômeno para tornar suas apresentações mais excitantes ou para nos distrair.

As pessoas respondem positivamente a movimentos de mão eficazes. Se você quer melhorar sua eficácia como um orador persuasivo no trabalho, em casa, ou mesmo com amigos, tente desenvolver a expressividade de seus movimentos das mãos.

Para alguns indivíduos a comunicação correta das mãos vem naturalmente, é um presente que não exige nenhum pensamento ou instrução. Se não for o seu caso, reconheça da mesma forma que comunicamos melhor as nossas ideias quando usamos as nossas mãos.

As pessoas podem suspeitar de você se não deixar suas mãos visíveis enquanto fala; portanto, se certifique de manter as mãos visíveis durante a comunicação face a face com os outros. Se você já teve uma conversa com alguém cujas mãos estavam em baixo da mesa, certamente sentiu como esta situação é estranha.

Quando interagimos pessoalmente com outros indivíduos, esperamos ver suas mãos, porque o cérebro depende delas como parte integrante do processo de comunicação. Quando as mãos estão fora do campo de visão ou são menos expressivas, decai a qualidade e a honestidade da informação que está sendo transmitida.

AS PALMAS

Muitas pesquisas têm mostrado que cada vez que um orador usa a posição da palma virada para cima, a grande maioria dos ouvintes reage positivamente ao que ele diz.

Quando o orador transmite a mesma mensagem com a palma da mão virada para baixo, a resposta positiva cai significativamente.

Quando o orador aponta o dedo diretamente para o ouvinte, a resposta positiva praticamente desaparece; o ouvinte reage de forma negativa ao orador, deixa de ouvir e faz julgamentos pessoais.

A palma da mão aberta é um sinal antigo da integridade; é uma posição positiva que ajuda na empatia com outra pessoa, tornando-se também um gesto submisso, não ameaçador. Se você quer uma maneira simples de saber se alguém está sendo aberto e honesto com você, observe se pode ver as palmas de suas mãos. Se uma ou ambas estão viradas para cima é um bom sinal de que está dizendo a verdade.

Quando as pessoas seguram suas mãos com uma posição aberta e para a frente, as palavras que coincidem melhor com tal posição seria *"Honestamente, eu estou falando sério. Você pode confiar absolutamente que estou dizendo a verdade"*.

Claro que sempre haverá mentirosos profissionais que conhecem os truques e usam o gesto de palmas abertas quando eles tentam lhe convencer de que são genuínos e sinceros. Nestes casos, você será capaz de detectar que algo não está certo quando não encontrar outros gestos que denotam honestidade, como uma expressão facial aberta, respiração calma ou uma postura relaxada. Nestes casos, o seu instinto deve fazer soar um alarme interno.

Geralmente se costuma cumprimentar com a mão a quem conhece quando o vê a distância. Sua palma está em uma posição aberta, para a frente, movendo-se de maneira rítmica de um lado para o outro; um gesto semelhante ao usado quando dizemos adeus para alguém. Fazer isso expressa o gesto de alcançar a outra pessoa e de tocá-lo.

Você pode usar gestos de mão aberta para se conectar com seus ouvintes, os ajudando a entender uma ideia que está explicando ou mostrando que você

valoriza suas opiniões:

- Se você quer que um pensamento fique plantado no pensamento de outra pessoa sem forçá-lo de forma verbal, coloque seus cotovelos em um ângulo de 90 graus e mantenha ambas as mãos lado a lado, como se você mostrasse a largura de uma mesa. Levante e abaixe suas mãos lentamente de forma ritmada e observe a resposta do ouvinte ao prestar atenção à cena.
- A próxima vez que estiver falando e desejar ouvir o que alguém tem a dizer, vire para essa pessoa com a palma aberta e a estenda em sua direção. O gesto é semelhante ao usado para dar um presente; ao entregar a ela a opção de falar, essa pessoa se sente reconhecida e que você está interessado no que tem a dizer.

Vire a palma de sua mão para baixo e estará projetando imediatamente poder e autoridade. Esta posição é usada para dar ordens em situações onde não há possibilidade de discussão.

Fazer gestos com a palma virada para baixo comunica "*Eu estou no comando. Faça o que eu digo!*".

Você deve ser cuidadoso ao usar este gesto, especialmente se seus dedos estão firmemente fechados devido à associação com dominância e tirania. Pense na Alemanha Nazista se tiver alguma dúvida, Hitler escolheu este gesto de propósito, instintivamente sabia da intimidação que transmite.

Se você quiser acalmar uma situação tensa ou pedir tranquilidade, mantenha ambas as palmas das mãos apontando ligeiramente para baixo com os dedos ligeiramente separados e suavemente os mova de cima para baixo. Se certifique de que seus dedos estão relaxados ou estará aumentando a tensão.

O DEDO ACUSADOR

Pense em situações passadas onde um parente, professor, ou chefe apontou o dedo para você e o que sentiu naquela oportunidade. Não se surpreenda se a lembrança o deixar tenso; você sabe como esse gesto é ameaçador e agressivo.

Isso vem de nossos ancestrais primatas que movem seus punhos antes de bater em seus oponentes para torná-los submissos.

Pense também na imagem onde um orador bate seu dedo estendido ao ritmo do que ele diz. Novamente, esta ação faz você sentir como se estivesse sendo atingido por uma vara; pode fazer você se sentir como uma criança travessa que está sendo reprimida.

O dedo que se move de um lado para o outro é uma bronca silenciosa que lembra o quão mal uma pessoa se comportou. Finalmente, o ato de mover o dedo para uma pessoa, como se fosse uma facada é muito intimidante e deve ser usado por sua conta e risco.

Exercício : Se você é uma pessoa que habitualmente usa um dos gestos com o dedo indicador estendido ao falar, faça um esforço consciente para praticar as posições com a palma para cima, palma para baixo e dedos soltos. Você verá que pode criar impactos positivos nas pessoas, além de uma atmosfera descontraída.

AS MÃOS

Depois do rosto, as mãos são as características expressivas mais visuais que podem ser igualadas a voz em importância por causa do quanto elas dizem. Elas servem como substitutas para as palavras, bem como para apoiar a palavra falada, ilustrando e amplificando o que é dito. Por exemplo, ao orientar uma pessoa que está perdida, você normalmente usará suas mãos para indicar o caminho certo.

Quando enfatiza um ponto, suas mãos se movem no mesmo ritmo de suas palavras. Ao descrever uma determinada figura ou cena, suas mãos criam uma imagem do que diz; este tipo de gesto das mãos torna mais fácil as explicações complicadas.

Quando você esconde suas mãos, colocando-as atrás de suas costas ou dentro de seus bolsos, é como fechar a boca; suas mãos dizem, *"Eu não quero falar!"*. Lembre-se de sua infância, no momento em que você foi pego com as mãos dentro do pote de biscoito, você rapidamente as puxa para suas costas e dizer *"Não! Eu não peguei nada!"* o tempo todo com suas mãos escondidas.

Agora imagine que você foi em uma viagem com amigos e chega em casa quando seus pais/cônjuge/parceiro pergunta onde você esteve.

Em vez de explicar qualquer indiscrição de maior ou menor nível que tenha feito, se você é um homem normalmente vai colocar as mãos nos bolsos ou cruzar os braços com as mãos bem escondidas ao inventar ou dar uma boa desculpa. Se for uma mulher, a tendência é manter as mãos ocupadas em qualquer atividade; de qualquer forma, as mãos estarão escondidas.

ESFREGAR AS PALMAS DAS MÃOS

Quando você esfrega as palmas uma com a outra é um sinal de uma expectativa positiva. A velocidade da fricção indica quem vai se beneficiar. Esfregá-las lentamente pode parecer astúcia ou malícia, então o resultado positivo deve ser para alguém que não é você.

Se esfregadas rapidamente indica emoção, prazer e entusiasmo; se alguém lhe oferece uma oportunidade e está esfregando as mãos rapidamente enquanto fala, pode se sentir confiante de que a proposta é boa para você. Vejamos os seguintes exemplos:

- Um amigo lhe diz quão animado está para as férias que está prestes a tirar, uma promoção que recebeu, ou uma ideia fabulosa que teve. Ele certamente estará esfregando suas palmas rapidamente acompanhado de um grande sorriso no rosto.
- O vendedor de carros ou imóveis lhe pergunta se você está pronto para tirar o talão de cheques, enquanto esfrega as mãos lentamente. Muito cuidado!
- Depois de explicar todos os detalhes relevantes que você precisa saber sobre uma compra, o vendedor esfrega as mãos rapidamente e diz: "Eu tenho o que você precisa!". A mensagem aqui é que o vendedor espera que o resultado seja vantajoso para você. Se funcionar para você, será bom para ele também e assim, ambos ganham neste cenário.

MÃOS SEMICERRADAS

Você pode pensar que juntar suas mãos em conjunto é um gesto positivo porque parece contido e controlado, mas os estudos revelam que, em vez de demonstrar confiança, este gesto realmente revela frustração ou hostilidade e sinaliza que a pessoa tem uma atitude negativa.

Quando fecha as mãos, você indica que segura algo e que não quer deixar ir.

Embora a maioria das pessoas possa dizer que se sente confortável com suas mãos semicerradas descansando sobre a mesa, ou de pé, em uma posição que proteja suas partes íntimas – e pode ser que esteja – este gesto é inconsciente então, você pode ter por certo que algo mais do que conforto se esconde por detrás dele.

Exercício 1 : a próxima vez que estiver em uma reunião e o orador não permitir que você fale com os outros, olhe para a posição das mãos do restante do grupo. Elas geralmente estarão semicerradas até que alguém finalmente interrompa, momento em que as mãos se abrem a medida que a nova pessoa fala.

Exercício 2 : se você está falando com alguém e a pessoa está com as mãos semicerradas, pode apostar que tem algum tipo de desconforto, negatividade ou frustração. Faça o que for preciso para que ela solte os dedos ou exponha as palmas das mãos, seja lhe dando algo para segurar ou uma tarefa para executar. Quanto mais as mãos ficarem nessa posição fechada, mais tempo sua atitude hostil permanecerá.

APERTAR AS MÃOS COM FORÇA

Pense em um momento em que você estava realmente assustado, nervoso ou tendo uma forte emoção negativa; as probabilidades apontam que você estava com suas mãos o mais apertado possível e seus dedos estavam muito brancos. Quanto mais forte a emoção, mais se aperta. Além da força com que as mãos são fechadas, o lugar onde elas estão posicionadas também pode ser significativo.

Estudos indicam que quanto mais alta a posição em que mantém as mãos fechadas, mais forte é o sentimento negativo. Assim que, se o seu chefe se sentar à sua frente com seus cotovelos descansados sobre a mesa e suas mãos fechadas na frente de seu rosto, esta provavelmente será uma situação difícil de administrar.

Ao colocar suas mãos perto da boca indica que ele está se contendo para não dizer o que gostaria. Tenha cuidado para não pressionar demasiado, é possível que ele estenda as mãos e deixe sair todas essas palavras!

Vamos dizer que você está trabalhando em sua mesa, lutando freneticamente para cumprir um prazo e alguém chega e começar a falar; você quer ser cordial apesar de estar um pouco irritado com a situação. Você para o que está fazendo, cruza as mãos em cima da mesa e pergunta " *O que posso fazer por você?*" .

Cruzar as mãos e mantê-las nesta posição salienta que, apesar de estar irritado você não está pronto para explodir. Se o interruptor estiver prestando atenção, verá que, pela maneira como você cruza as mãos, está contendo uma emoção negativa; se for inteligente, vai sugerir retornar em um momento mais oportuno.

AS PARTES ÍNTIMAS

Muitas pessoas ficam de pé enquanto cruzam as mãos na frente de suas partes íntimas. Esta posição diz que se sentem confortáveis nessa posição ou não sabem o que fazer com as mãos.

É provável que, inconscientemente, se sintam ameaçados e procuram uma posição que lhes ofereça proteção. Ao colocar as mãos na frente de sua parte mais vulnerável se sentem confortáveis porque se sentem cobertos e agora, suas mãos têm algo para fazer.

Não se engane ao pensar que esta posição é de uma confiança natural, a razão pela qual esta posição é confortável é porque age como um escudo.

OS DEDOS

Se você olhar para a maneira como as pessoas usam as mãos ao falar, verá que muitas vezes sustentam suas palavras. Essas ações são baseadas em suportes de precisão e de poder, as duas maneiras que podemos segurar um objeto.

Suas mãos e dedos também se agarram a si mesmos quando você se sente sob pressão, frustrado, ou quando você quer demonstrar controle ou autoridade.

Ao buscar a maneira correta de enviar uma mensagem, uma pessoa pode descansar seus cotovelos na mesa enquanto coloca as mãos em frente do rosto; se não consegue encontrar uma solução, vai colocar os dedos na boca; se ainda não encontrou, descansará o queixo nas palmas das mãos para buscar inspiração.

Sustente algo pequeno entre seu polegar e a ponta dos dedos, pode ser um lápis, uma agulha, ou uma peça delicada. Este é o aperto de precisão que lhe permite segurar e manipular um objeto com precisão.

Quando você está falando e quer dizer algo, delicadamente pressione os dedos em uma posição semelhante com a palma voltada para você e pronto! Seus ouvintes vão entender que está reforçando o que diz com grande precisão e exatidão.

Exercício: para ter a atenção do seu ouvinte e ser visto como autoritário, coloque o dedo indicador contra o polegar no gesto de "OK" com a palma da mão para fora e os dedos levemente arredondados.

Desta forma, evita intimidar o seu público e será percebido como pensativo e orientado a metas; não é por acaso que este seja um dos gestos favoritos dos políticos modernos. Em alguns países, o sinal de "OK" é considerado grosseiro, por isso é importante sempre averiguar quais comportamentos são aceitáveis e quais podem ofender.

Quando você faz uma pergunta ou se sente inseguro sobre um ponto a responder ou a executar, você pode notar que a tendência é que o polegar e o dedo indicador quase se toquem; é um gesto até cômico, como se os dedos soubessem que a resposta não está vindo. Quando os dedos se tocam em um aperto definitivo, a ação significa que a informação foi obtida e que a "segura".

As pessoas que querem ser percebidas como fortes e sérias usam seu punho para mostrar o seu ponto de vista. Você pode usar este gesto eficazmente de duas

maneiras: se você escolhe entregar sua mensagem de uma maneira clara, deixe seus dedos flexionados, não completamente fechados; se, pelo contrário, fala sobre experiências extremas, feche os dedos formando um punho e deixe sair o que seja necessário. Quando um político ou orador público deliberadamente quer mostrar quanta convicção e determinação tem, você verá um punho cerrado se movendo de cima para baixo como se tocasse um grande tambor.

Um gesto semelhante é o golpe no ar, onde bate no ar com um punho bem fechado que dá força a uma forte declaração. Este gesto também é usado muitas vezes quando uma equipe marca um ponto, quando uma proposta for aceita ou quando alguém ganha na loteria.

Se você falar com uma plateia e quiser estabelecer autoridade, deixe seus dedos, incluindo o seu polegar, flexionados para dentro um pouco arredondados como se você estivesse segurando um grande objeto invisível. Passando o sentimento de estar no controle e seguro do que está fazendo.

Em outras ocasiões, ao falar com paixão sobre algo você vai se encontrar usando sua mão como uma arma, golpeando como um lutador de boxe ou karatê; no melhor dos casos estará batendo no ar e não em uma pessoa ou objeto específico.

Seu ouvinte deve levá-lo a sério quando usa este tipo de gestos porque são um sinal de que seu sentimento, seja qual for, é muito forte e não aceitará nenhum argumento ou contradição.

Exercício: para demonstrar o poder real, ao falar e enfatizar a sua determinação para eliminar de seu caminho os obstáculos possíveis, vire a mão como se fosse um machado simbólico, colocando-a ao seu lado com os dedos apertados e juntos. Agora, faça um movimento forte para baixo como karatê, deixando claro para qualquer um o que pode acontecer se ficar no seu caminho.

O movimento tesoura também é ótimo usar quando você rejeita ou discorda do que outra pessoa está dizendo. Cruze ambos os antebraços na frente de seu corpo e faça movimentos para fora como se estivesse contando com suas mãos; ao fazer isso, você indica que não quer ouvir mais nada, ao cortar a conversa.

A MONTANHA

Pessoas com alto grau de confiança e superiores, cujos gestos tendem a ser mínimos ou restritos, fazem a montanha para demonstrar sua atitude segura.

Nesta posição **as pontas de todos os dedos estendidos se tocam levemente formando uma figura triangular, como uma montanha .**

Também é conhecida como a posição de poder porque a maioria das pessoas que a utilizam, o fazem em uma interação entre um superior e um subordinado. Advogados, contadores e qualquer pessoa em posição de autoridade dá, frequentemente, instruções ou conselhos com os dedos nesta posição. Nós podemos destacar pelo menos dois tipos:

- A montanha alta, onde os dedos são colocados na frente do peito e o emissor transmite seus pensamentos ou opiniões. Deve ser utilizado de forma consciente; se levado para aos extremos, pode passar impressão de arrogância, de sabe-tudo. Se você inclinar a cabeça para trás ao fazer esta posição, não se surpreenda se as pessoas se distanciarem de você.
- A montanha baixa onde as posições dos dedos mais longos apontam ao solo, geralmente é feito ao escutar. Você parece estar interessado e pronto para responder quando fica nesta posição. As mulheres em particular tendem a usar mais esta posição do que a montanha alta.

SEGURANDO MÃOS, PULSOS E BRAÇOS

Se você quiser projetar superioridade e confiança, coloque as mãos atrás das costas e pegue uma mão com a outra. Se você olhar para os homens proeminentes das famílias reais em todo o mundo, superiores militares, oficiais de polícia, diretores e outros, adotam esta posição de autoridade.

Eles mostram que não têm medo de expor seus pescoços, corações ou estômagos a ameaças ou perigos potenciais. A próxima vez que você estiver em uma situação estressante ou desconfortável, adote esta posição com as mãos atrás das costas; você vai notar como seus sentimentos mudam de frustração, insegurança e desconforto para relaxado e confiável.

Caso segure o braço, o significado muda. Você pode apostar que se alguém segura o pulso atrás das costas em vez de a mão, ele tem algum tipo de frustração contida.

Este gesto é uma maneira de manter o autocontrole, como se segurando o pulso ou braço o impedisse de sair do lugar; quanto mais acima a mão, maior o nível de frustração.

No momento em que a mão atinge a parte superior do braço, a pessoa pode ter aumentado de frustração para raiva; este gesto também é um sinal de nervosismo.

GESTOS COM OS POLEGARES

Os gestos associados com o polegar transmitem domínio, superioridade e em alguns casos agressão, por isso não é nenhuma surpresa que no mundo da quiromancia o polegar denote força de caráter e orgulho. A posição do polegar para cima geralmente denota o acordo, embora em algumas culturas pode ser um gesto rude e altamente ofensivo.

Quando os polegares se projetam para fora dos bolsos de uma pessoa demonstram domínio e segurança em si. Embora ambos, homens e mulheres, usam este gesto, é em raras ocasiões que as mulheres o adotam, enquanto os homens o fazem com certa frequência.

Outro gesto típico é usar o polegar para apontar para outra pessoa, ao fazer isso a pessoa é percebida como depreciativa, desrespeitosa ao ridicularizar a pessoa indicada, especialmente se o gesto é acompanhado por um olhar inclinado e uma sacudida de cabeça.

APERTOS

Apertos de mão são geralmente os primeiros e possivelmente o único contato físico que temos com outra pessoa.

A forma como fazemos, incluindo a força e o tempo que o sustentamos, pode afetar a forma como a pessoa que cumprimentamos nos percebe. Nunca subestime o poder de um aperto de mãos para deixar uma boa impressão, é muito significativo.

O aperto de mão é uma tradição que cria laços de solidariedade. Nossos antepassados dos tempos em que viviam em cavernas cumprimentavam uns aos outros com os braços estendidos e as palmas expostas para mostrar que estavam livres de armas ou qualquer objeto ameaçador.

No período romano, onde era comum e aceito portar punhais nas mangas, os homens se cumprimentavam tomando o antebraço como uma forma de saudação e de conhecer as intenções uns dos outros. Como o aperto de mão evoluiu, se tornou um gesto para fechar negócios, oferecer boas-vindas, ou selar uma despedida. Então, se certifique de que quando der um aperto de mão, o gesto seja aberto, agradável e positivo.

Embora tenha se tornado habitual ao encontrar outra pessoa pela primeira vez lhe dar um aperto de mão, em alguns casos, fazer o primeiro movimento pode não ser apropriado. Por exemplo, se você forçou o encontro ou a outra pessoa está desconfortável em sua presença, seria inapropriado de sua parte estender a mão como um sinal de confiança e boas-vindas.

No caso em que você considera a outra pessoa como o seu igual e ambos estão felizes em se ver, ambos vão estender as mãos ao mesmo tempo para se cumprimentar.

Quando você encontrar com um cliente sem ter sido convidado espere para ver se ele estende a mão em boas-vindas. Se você estender a sua mão primeiro, o outro pode se sentir forçado a lhe dar um aperto de mão, criando um sentimento negativo. Se você não receber o convite de aperto de mão, substitua o aperto de mãos por uma simples reverência com a cabeça.

Como algumas pessoas não estão completamente seguras se devem apertar a mão de uma mulher em um contexto de negócios, a mulher deve estender a mão

PRÉVIA GRATUITA · OFERTA POR TEMPO LIMITADO

Você chegou ao fim desta prévia.

Continue lendo "A LINGUAGEM CORPORAL NÃO MENTE: A Arte..." e mais de 1 milhão de livros — de graça por 30 dias.

★★★★★ Mais de 1 milhão de leitores já aproveitam

Com o Kindle Unlimited, sua leitura não tem fim:

- ✓ Leia à vontade — explore mais de 1 milhão de títulos sem pagar por livro.
- ✓ Leve para qualquer lugar — baixe o app gratuito e leia onde e quando quiser.
- ✓ Em qualquer tela — celular, tablet, computador ou Kindle — você escolhe.
- ✓ Grandes autores — best-sellers e novos talentos, inclusive títulos em inglês.

COMEÇAR MEUS 30 DIAS GRÁTIS

Cobrança só após o período grátis.

- ✓ Pagamento seguro
- ✓ Acesso imediato
- ✓ Cancele quando quiser

Não precisa ter um Kindle: baixe o app gratuito e comece a ler agora.

Se não quiser ler no aplicativo Kindle, compre o livro [clikando aqui](#).