

SKU – 050.076

## Aquilo que o seu corpo diz sem você saber



Alguns anos atrás, quando comecei a dar cursos e workshops, eu senti uma necessidade muito grande de melhorar minha presença de palco. Apesar de ser uma pessoa comunicativa, sou tímida por natureza, e naquela época dediquei boa parte do meu tempo para assistir aulas de outros profissionais que eu admirava, a fim de entender o que eles faziam para deixar o seu conteúdo tão atrativo.

Foi nesse processo de observação que me deparei com a “comunicação não-verbal”, uma abordagem que nos mostra que comunicar não está apenas naquilo que se fala ou no que se escreve.

Por exemplo, é bem possível que você já tenha se sentido desconfortável com o olhar de alguém durante uma reunião. Ou até mesmo tenha sentido uma simpatia instantânea por um desconhecido apenas pelo tom de voz cordial e atencioso durante a conversa. A verdade é que, em muitos casos, as palavras têm pouco a ver com a mensagem que as pessoas enviam e recebem. Pesquisas sugerem que quase 93% do que você está dizendo tem a ver com o que você não está dizendo.

A comunicação não-verbal é uma das formas primordiais de conexão entre os seres humanos. Através da leitura feita daquilo que não é dito com as palavras (ou seja, através dos gestos e do tom de voz) julgamos e fazemos inferências, tornando essa avaliação uma ferramenta que influencia diretamente nas decisões: vou contratar essa ou aquela pessoa, farei curso com esse ou aquele professor, para dizer apenas algumas. Os sinais não-verbais têm o potencial de

comunicar atributos específicos sobre quem você é como pessoa. Se você tiver boas habilidades de comunicação não verbal, poderá sinalizar aos outros que é confiante, engajado e confiável. Mas se você tem pouca habilidade de comunicação não verbal, pode estar dando a impressão de que é inseguro, desinteressado ou até mesmo não-confiável.

Separei aqui os principais aprendizados que absorvi durante minhas observações de comunicação-não verbal. São erros comuns, fáceis de cometer no dia a dia e que podem estar influenciando na sua capacidade de brilhar na sua carreira.

Veja só:

### **POSTURA E GESTO**

Ombros caídos e curvados para dentro, como se estivesse querendo se esconder. Essa imagem é recebida pelos outros como a de uma pessoa insegura, até mesmo insignificante. Já uma pessoa com braços e pernas cruzadas, passa uma informação de que não está disponível para uma interação social. Quando as mãos estão no quadril, a informação que passa é de cansaço, ou de impaciência. Você parecerá nervoso ou estressado se estiver fazendo movimentos inquietos, balançando a perna ou batendo os dedos na mesa. A dica aqui é, sempre que for interagir com os outros, fazer uma checagem de como está o seu corpo, assumindo uma postura de poder – costas eretas, ombros para trás, cabeça erguida, braços e pernas com gestos fluidos de acordo com o que está sendo comunicado. Faça esse teste e perceba a mudança, tanto na sua confiança, quanto na qualidade da interação!

### **ESPELHAMENTO**

É comum confiarmos em nossas palavras para criar um senso de conexão com os outros. Fazemos perguntas, rimos quando eles riem, tentamos preencher silêncios constrangedores com conversa fiada, tudo para ajudar a fortalecer o vínculo entre você e a pessoa com quem está se comunicando. Mas nem sempre as palavras funcionam. Experimente usar linguagem corporal ou gestos semelhantes à pessoa com quem você está se comunicando, criando uma relação de responsividade. Não se trata de copiar a outra pessoa, pois isso seria bem constrangedor. Por isso, espelhar exige prática, de modo que se torne sutil e natural.

### **TOM DE VOZ**

Sua voz é um dos instrumentos mais poderosos que você tem quando se trata de criar relacionamentos e interagir com os outros. Se as pessoas gostam da sua voz, é provável que elas te percebam como confiante e experiente. Mas se eles não gostarem da sua voz, eles podem achar você desagradável ou não confiável e, de forma inconsciente, se desconectarão de você. Isso é especialmente importante no local de trabalho, onde o tom da sua voz pode ser um fator crucial na sua capacidade de atrair a atenção e o respeito de seus colegas.

### **OLHOS NO OLHOS**

A importância do contato visual foi impressa em nós desde que éramos crianças. Eu não sei vocês, mas bastava minha mãe lançar “aquele olhar” para eu saber que eu estava encrencada! O contato visual é um dos componentes mais importantes da comunicação não verbal. A capacidade de olhar o outro nos olhos enquanto se comunica sinaliza confiança, autoridade e sinceridade. Mas quando você desvia os olhos ou olha para o chão, as pessoas vão supor que você é inseguro ou não confiável. Por sua vez, eles acharão difícil se envolver no que você está dizendo e, dificilmente, serão persuadidos. Ao manter um contato visual consistente, suas palavras terão ainda mais peso, uma vez que seu olhar está apoiando o que você está dizendo.

## APERTO DE MÃO

Eu aposto que você já conheceu alguém com o aperto de “mão de alface” ou outro alguém com o aperto do “esmagador de ossos”. Não causou uma boa impressão, certo? Isso porque o tato também é a forma poderosa de comunicação não verbal. O toque sinaliza a conexão entre duas pessoas. O ideal é que o aperto de mão seja firme, fazendo contato palma com palma, mas não agressivo. O aperto de mão certo pode sinalizar confiabilidade e integridade, fazendo com que a outra pessoa se sinta segura e à vontade com você.

## EXPRESSÕES FACIAIS

Aquí está uma outra forma de comunicação não-verbal que faz a diferença em qualquer interação. Franzir de testas, caretas ou expressões faciais negativas criam um imediato distanciamento entre você e os outros. Mas muito além do que a percepção de frieza e não-abertura, as expressões negativas também enviam para o seu cérebro um sinal de que a conversa está difícil e até mesmo desagradável. Ao receber essa informação, o seu cérebro libera cortisol na corrente sanguínea, elevando seus níveis de estresse. Mau-humor na certa! O sorriso, por outro lado, além de demonstrar confiança e atenção, vai aumentar a atividade cerebral associada aos sentimentos positivos. Então, da próxima vez que você estiver de mau humor, tente se forçar a sorrir. Você é capaz de mudar seu estado emocional apenas fazendo isso – sorrindo!

Independentemente de sua ambição de carreira, saiba que dominar as habilidades de comunicação não-verbal melhoram toda a sua rede de relacionamentos. Boa parte dos desconfortos dentro do ambiente profissional, bem como desentendimentos em nossas relações pessoais estão relacionados à problemas de comunicação. Portanto, ser capaz de se comunicar de forma eficaz possibilita a criação de laços reais e de empatia com quem nos ouve, além de aumentar a nossa capacidade de influência.

O escritor, consultor corporativo e especialista em som e oratória, Julian Treasure, tem uma série de vídeos no site oficial da TedTalks que podem te trazer uma série de dicas e insights de como falar e ser ouvido. ([www.ted.com](http://www.ted.com) / **Julian Treasure / How to speak so that people want to listen**)

Além dos vídeos, existem literaturas muito interessantes sobre o tema. Livros como: **Como falar corretamente e sem inibições** e **Super Dicas para falar bem**, ambos de **Reinaldo Polito**, podem ser uma ótima pedida!

Por fim, o último segredo da comunicação não-verbal é ser natural. Procure trazer gestos, postura e tom de voz fluídos para suas interações.

Agir naturalmente e de forma consciente a respeito de suas emoções são as chaves que trarão consistência entre o que é dito em palavras e o não-verbal que está sendo comunicado. Colocar essas dicas em prática fizeram uma grande diferença na minha prática profissional e na dinâmica dos meus relacionamentos.

Pratique e tenha certeza de que está enviando a mensagem que você quer enviar.

## Informações do Autor

### Juliana Cória

Experiência de 18 anos na indústria farmacêutica, nas áreas de Marketing, Eventos, Projetos e Treinamento e Desenvolvimento da Força de Vendas. Nos últimos anos dentro do corporativo, tive

a oportunidade de ministrar workshops e treinamentos em autoconhecimento e meditação. Psicoterapeuta integrativa, com diversas formações em coaching e terapias holísticas, hoje dedico minha carreira a guiar pessoas na jornada de autoconhecimento, ajudando-as a encontrar a chave que abre as portas para uma vida plena e saudável.

Foi a partir da minha própria autodescoberta, usando técnicas de vanguarda que tratam o ser em sua totalidade, que eu desenvolvi uma forma de atendimento que tem ajudado muitas pessoas a se descobrirem dentro de sua própria história.

Através de uma abordagem positiva e consciente dos desafios da vida, ajudo as pessoas a “ligar os pontos” quanto às muitas influências que guiaram suas decisões de vida e, assim, superar obstáculos para direcionar suas vidas para o caminho que desejam.

[contato@julianacoria.com](mailto:contato@julianacoria.com)

### **Direitos Autorais**

O conteúdo deste artigo é de inteira propriedade do “Autor”, e seus respectivos direitos autorais são protegidos pela Lei 9.610 de 19.02.1998. Qualquer uso, divulgação, cópia ou disseminação de todo ou parte deste material sem a citação da fonte, são expressamente proibidos.

### **Responsabilidades Autorais**

Adicionalmente além dos direitos da posse do conteúdo, também incide sobre o “Autor” os deveres e responsabilidades sobre sua criação de conteúdo. Este artigo é de inteira responsabilidade do “Autor” e pode não refletir necessariamente a linha educacional, conceitual, ideológica ou programática da SBTD – Sociedade Brasileira de Treinamento e Desenvolvimento.

### **Key Words deste Artigo (em ordem alfabética)**

- Comunicação
- Comunicação Verbal
- Comunicação Não-Verbal
- Linguagem Corporal
- Sinais Não-Verbais

