

MARK BOWDEN
TRACEY THOMSON

EU SEI O QUE VOCÊ ESTÁ PENSANDO

Como dominar a arte da linguagem corporal



MARK BOWDEN
TRACEY THOMSON

EU SEI O QUE VOCÊ ESTÁ PENSANDO

Como dominar a arte da linguagem corporal

Tradução de
Jacqueline Valpassos





Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Bowden, Mark

Eu sei o que você está pensando / Mark Bowden,
Tracey Thomson ; tradução de Jacqueline Valpassos. –
Petrópolis, RJ : Vozes, 2020.

Título original: Truth & lies : what people are really
thinking

Bibliografia.

ISBN 978-85-326-6486-0 – Edição digital

1. Comunicação não verbal 2. Decepção 3.
Honestidade 4. Linguagem corporal 5. Verdade e
falsidade

I. Thomson, Tracey. II. Título.

19-30110

CDD-153.69

Índices para catálogo sistemático:

1. Linguagem corporal : Comunicação não verbal :
Psicologia 153.69

Cibele Maria Dias – Bibliotecária – CRB-8/9427

© 2018 by Mark Bowden and Tracey Thomson
Publicada mediante acordo com HarperCollins Publishers Ltd., Toronto,
Canadá.

Título do original em inglês: *Truth & Lies – What People Are Really
Thinking*

Direitos de publicação em língua portuguesa – Brasil:
2020, Editora Vozes Ltda.
Rua Frei Luís, 100
25689-900 Petrópolis, RJ
www.vozes.com.br
Brasil

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte desta obra poderá ser reproduzida ou transmitida por qualquer forma e/ou quaisquer meios (eletrônico ou mecânico, incluindo fotocópia e gravação) ou arquivada em qualquer sistema ou banco de dados sem permissão escrita da editora.

CONSELHO EDITORIAL

Diretor

Gilberto Gonçalves Garcia

Editores

Aline dos Santos Carneiro

Edrian Josué Pasini

Marilac Loraine Oleniki

Welder Lancieri Marchini

Conselheiros

Francisco Morás

Ludovico Garmus

Teobaldo Heidemann

Volney J. Berkenbrock

Secretário executivo

João Batista Kreuch

Editoração: Ana Lucia Q.M. Carvalho

Diagramação: Sheilandre Desenv. Gráfico

Revisão gráfica: Nilton Braz da Rocha

Capa: Rafael Nicolaevsky

Conversão para eBook: SCALT Soluções Editoriais

ISBN 978-85-326-6486-0 (Brasil – Edição digital)

ISBN 978-1-44345-209-0 (Canadá – Edição impressa)

Editado conforme o novo acordo ortográfico.

Para Lex e Stella.

Tudo o que vemos é um ponto de vista, não a verdade.

Falsamente atribuído a
Marco Aurélio (autor desconhecido)

Agradecimentos

Obrigado a nossos agentes, Carolyn Forde, da Westwood Creative Artists, e Martin Perelmuter, Farah Perelmuter, Bryce Moloney e toda a equipe da Speakers' Spotlight. Na HarperCollins, agradecemos ao nosso sempre sábio, maravilhosamente encorajador e eternamente paciente diretor editorial, Jim Gifford, à gerente editorial Noelle Zitzer e à preparadora de texto Patricia MacDonald, juntamente com Douglas Richmond, por nos propor o projeto. Agradecemos a toda nossa equipe TRUTHPLANE por fornecer a mais sólida opinião e *feedback* durante todo este processo: os virtuosos Bronwyn Page, Michael Turnbull, Cathryn Naiker, Josephine Aguilar, Rakhee Morzaria; o pesquisador Rob Kenigsberg; os motoristas Danny e Michael. Este livro foi possível graças ao amor constante, apoio inabalável, amizade, orientação, compartilhamento de ideias e criatividade ao longo dos anos de todos das famílias Thomson e Bowden, John Wright, Shaun Prendergast, Jennifer La Trobe, Den, Dina Haeri, Trish e Nick Del Sorbo, Tamara e Kieran Conroy, os “Crowlympians” Julie Soloway e Brian Facey, Ilana Jackson e Mike Sereny, Michael Leckie (é você, sou eu ou sou eu e você?), Bruce Van Ryn-Bocking pela apreciação do pensamento crítico, e Michael Bungay-Stanier pelos coquetéis, o título do livro e o poder de perguntar “o que mais?” Contribuições de nossos amigos, colegas, heróis e alguns dos gigantes da linguagem corporal e do comportamento: Anderson Carvalho, Jamie Mason Cohen, Janine Driver, Vanessa Van Edwards, Dra. Lillian Glass, Eric Goulard, Gregory Hartley, Danielle Libine, J. Paul Nadeau, Cathryn Naiker, Joe Navarro,

Saskia Nelson, Allan Pease, Robert Phipps, Tonya Reiman, Eddy Robinson, Scott Rouse, Alyson Schafer, Victoria Stilwell e Kanan Tandi. Além de ser um colaborador perito, Scott Rouse ajudou enormemente ao fornecer seu grande conhecimento como leitor perito. O suporte de amigos e seguidores no Facebook, LinkedIn, Twitter, YouTube e Instagram, incluindo a comunidade de palestrantes de Scott e Alison Stratten, a Speak and Spill, e a comunidade de escritores de Mitch Joel, a Write and Rant. Obrigado, John Foulkes, pelo seu insight. Obrigado aos vizinhos por darem uma passada para ver como iam as coisas. Carinho imenso aos nossos filhos, Lex e Stella, cujo amor, paciência e alegre injeção de ânimo, a despeito de tudo, tornaram este livro possível.

Sumário

Introdução

Parte um – Verdadeiras mentiras

- 1 A linguagem corporal mente
- 2 Pensamento poderoso
- 3 Vigie seus julgamentos
- 4 *Scanner* da verdade

Parte dois – Namoro

- 5 Tão flertando comigo!
- 6 Fazendo-se de difícil
- 7 Sentindo pena de você
- 8 Estou levando um perdido
- 9 Mas que psicopata!
- 10 No comando
- 11 Eu vou pagar por isso!
- 12 Meu par está tão bravo comigo
- 13 Está me traindo?
- 14 Sem dúvida, a fim do amigo/a
- 15 Almas gêmeas?
- 16 Eles estão rompendo com certeza!

Parte três – Amigos e família,

17 Como unha e carne (*thick as thieves*)

18 Novo/a BFF?

19 Fomo

20 Maníacos por controle

21 Desconfortavelmente próximos

22 Meu par nunca vai se encaixar na minha família

23 Tudo na paz

24 Eu estou enchendo a paciência deles

25 Mentindo descaradamente

26 *Persona non grata*

27 Eu, invisível

Parte quatro – Vida profissional,

28 Eu arrasei naquela entrevista – Mas, onde está a oferta de trabalho?

29 Eles odeiam meu trabalho

30 O dono do pedaço

31 Nunca estaremos de acordo

32 Pedra de gelo

33 A ponto de explodir!

34 Esta reunião é uma perda de tempo

35 Parece que é uma equipe vencedora

36 Pensando que é chefe

37 Com a boca na botija

Resumo

Bônus: blefe

Saiba mais

Introdução

TODOS NOS CONSEGUIMOS NOS LEMBRAR DE EXEMPLOSde quando nossa sensação do que outra pessoa estava pensando revelou-se ser verdade. Da mesma forma, houve momentos em que tínhamos tanta certeza de que estávamos lendo certo outra pessoa e, no fim das contas, acabamos descobrindo como estávamos totalmente errados. Às vezes, aprendemos da maneira mais difícil como estavam mentindo para nós deliberadamente e não conseguimos acreditar que não desconfiamos disso nem por um instante... até que já fosse tarde demais. Não importa o caso, o provável é que estivéssemos confiando, até certo ponto, em estar lendo corretamente a linguagem corporal da outra pessoa.

Somos inundados através da imprensa e das mídias sociais com caça-cliques, artigos e guias sobre como ler a linguagem corporal, que tentam tornar rápido e fácil para nós olhar para alguém e deduzir seus pensamentos mais secretos. Por exemplo, a pessoa cruza os braços, então obviamente ela não gosta do que estou dizendo. Ela aponta os pés em outra direção – é claro que está mais atraída por outra pessoa na sala. Ela coça o nariz, então não sabe mentir bem.

O problema é que, apesar de às vezes a nossa “leitura rápida” da linguagem corporal de alguém revelar corretamente a verdade sobre o que tal indivíduo está pensando, em geral nossas leituras e interpretações no momento se revelam incorretas, e entendemos tudo terrivelmente errado. Em um dia bom, há apenas 50% de chance de acertarmos.

Dito isto, as pessoas que são verdadeiramente experientes na habilidade de ler e interpretar a linguagem corporal descobriram que, seguindo processos testados e confiáveis, elas podem ser muito mais eficazes em deduzir o que os outros estão realmente pensando.

EIS AQUI UMA HISTORIA de alguém cujo trabalho tem sido, no interesse da segurança pública, obter sempre a leitura correta: examinar comportamentos, fazer um julgamento fundamentado deles e, em seguida, testar quão acurados são os seus julgamentos para descobrir a verdade do caso. Continue lendo e se pergunte o quanto você confiaria nas suas atuais habilidades de leitura da linguagem corporal na seguinte situação, onde o estresse e os riscos são altos, a fim de pegar um assassino.

Nosso colega e amigo Paul Nadeau é um ex-detetive da polícia com 25 anos de experiência em investigação, incluindo homicídios, e era um examinador treinado de polígrafo – em outras palavras, um detector de mentiras profissional. Paul descreve o polígrafo como um instrumento que pode detectar as “menores mudanças fisiológicas no corpo de alguém; mudanças que podem ocorrer quando o indivíduo está ansioso, dando uma resposta dissimulada a uma pergunta clara”. Como examinador de polígrafo, Paul tinha que registrar e analisar o estresse revelado ao responder perguntas para determinar em quais delas o examinado poderia ter mentido.

Paul observa que, é claro, indivíduos que concordam em fazer um teste de polígrafo podem, de fato, já estar em um estado de bastante ansiedade, especialmente se estiverem sendo investigados pela polícia. Alguém na posição de Paul entende que, se uma pessoa que está sendo questionada é imediatamente ligada a um polígrafo, as chances são de se obter um resultado “falso positivo” – elas podem parecer mentirosas, mesmo quando não são.

“Antes de ligar qualquer suspeito ao instrumento, primeiro eu dedicava algum tempo para levá-lo a um estado mais calmo, deixando-o à vontade. Mas isso não era tudo. Eu também ficava observando cada movimento realizado pelo examinado. Tirando instantâneos mentais da fisicalidade dessa pessoa;

procurando por alterações – especialmente à medida que avançávamos para conversar informalmente sobre o assunto sob investigação.”

Paul compartilhou conosco uma situação da vida real, um caso de homicídio em que um membro de gangue foi encontrado no território de uma gangue rival esfaqueado até a morte, com três ferimentos profundos no coração. A teoria era de que a gangue estava enviando uma mensagem forte: não invada o nosso território, senão... Os suspeitos eram os membros da gangue rival. Como era de se esperar, todos os membros da gangue negaram ter cometido o assassinato, e cada um deles foi convidado pela polícia a fazer um teste de polígrafo.

Era tarefa de Paul interrogar toda a gangue rival e aplicar testes de polígrafo individualmente em todos os seus membros, sendo que qualquer um deles poderia ser o assassino, e todos eles negaram qualquer envolvimento. Mas só que havia o membro número seis da gangue rival que, segundo descreve Paul, exibia uma linguagem corporal que lhe pareceu arrogante e beligerante. “O queixo dele estava levantado e projetado para frente desafiadoramente. Ele me encarava com desdém, com a boca repuxada para o lado, indicando desprezo. Ele odiava todos os policiais e não os respeitava.” Imediatamente, Paul, um veterano de interrogatórios e de detecção de mentiras, deixou o suspeito à vontade, inclinando-se e confidenciando-lhe que ele próprio também se sentia da mesma forma em relação aos policiais com quem trabalhava. Essa tática funcionou, o membro da gangue arrefeceu os ânimos para com ele, e os dois começaram a conversar sobre amenidades.

Uma vez que estavam envolvidos num bate-papo mais descontraído, e o membro da gangue conversava sobre sua família e namoradas, Paul notou que naquele momento ele exibia abertamente um sorriso verdadeiro, sem posturas aparentemente defensivas. Paul estava efetivamente estabelecendo um entendimento para si mesmo sobre o comportamento mais normal daquele indivíduo na situação de interrogatório quando estava relaxado.

O momento crucial da interpretação da linguagem corporal aconteceu quando Paul proposital e abruptamente mudou a direção da conversa para o tópico do

homicídio. “Seus olhos deixaram os meus, sua cabeça se virou e seus braços se cruzaram. Embora ele tenha respondido que “não” quanto a estar envolvido, suas respostas verbais eram incompatíveis com o que sua linguagem corporal agora transmitia para mim... quanto mais eu perguntava sobre o envolvimento dele, mais ele se recostava na cadeira, desconfortavelmente.”

Essa mudança radical na linguagem corporal era tudo o que Paul precisava ver para ter uma forte suspeita de que aquele cara era culpado.

Para testar sua teoria, Paul o confrontou com uma poderosa questão: “Você não tinha a intenção de *matá-lo*. Você só queria ensinar-lhe uma lição: ‘Não volte mais aqui!’ Caso contrário, tenho certeza de que você o teria esfaqueado mais de três vezes. Não foi assim que aconteceu?”

O membro da gangue deixou cair a cabeça entre as mãos e se afastou de Paul, escondendo o rosto. Ele confessou o assassinato e mais tarde foi condenado no tribunal.

Para Paul, tirar instantâneos mentais do comportamento enquanto conduzia aquele interrogatório, criando momentos em que uma mudança na linguagem corporal se destacaria, bem como avaliando se as palavras do suspeito eram condizentes com a linguagem corporal que ele observava, e aproveitando o momento para testar sua conjectura, fez dele um “detector de mentiras humano” – ele não precisou do polígrafo.

Naturalmente, esse era o trabalho de Paul como profissional da lei, um serviço essencial para garantir a segurança pública. Paul era altamente qualificado e experiente em seu sistema para ler linguagem corporal com precisão.

Não seria incrivelmente útil se você pudesse reproduzir o nível de especialização de Paul para chegar à verdade em sua vida cotidiana, sem passar pelo treinamento de detetive e sem parecer um interrogador? Por exemplo, e se você interpretasse, como fez Paul, o esgar do suspeito, seu ar de desdém, o queixo projetado para frente: todas as expressões faciais que indicam arrogância e desprezo, a poderosa sensação de estar “acima” de Paul e da polícia? E se, também, você soubesse criar empatia com a pessoa para encontrar sua linha de base do

comportamento relaxado para aquela situação, instigasse uma alteração na situação que pudesse revelar uma mudança notável na linguagem corporal e – finalmente – testasse as descobertas quanto à precisão, provocando demonstrações de vergonha e até de culpa? – bem, essa habilidade certamente seria útil, em vez de você, como de costume, agir apenas com base em um palpite e reagir automaticamente à linguagem corporal de outra pessoa.

ALYSON SCHAFER, UMA ESPECIALISTA EM EDUCAÇÃO DE FILHOS altamente respeitável, contou-nos uma história que sublinha como é importante deixar de lado as reações automáticas que podemos ter ao comportamento não verbal, para evitar fazer suposições erradas e possivelmente até mesmo catastróficas com base nessas reações e, em vez disso, parar e investigar situações mais cuidadosamente para chegar à verdade.

Certa tarde, enquanto ela e a filha de oito anos percorriam o trajeto habitual da escola para casa, Zoe começou a se comportar de um modo “muito esquisito”. “De repente, ela pareceu muito ansiosa. Eu reparei nisso devido à sua hipervigilância: ela ficava constantemente checando todos ao seu redor.” Alyson perguntou se havia algo errado, e Zoe respondeu: “Não, nada”. Mas a resposta dela não pareceu verdadeira para Alyson.

Nos dias seguintes, Alyson flagrou Zoe repetidas vezes se comportando dessa maneira. Ela também notou que Zoe parava constantemente para amarrar de novo seus cadarços. Para pais de crianças pequenas, a primeira explicação que ocorreu a Alyson pareceria familiar: ela considerou aquilo como o comportamento de uma criança enrolona. No entanto, Alyson tomou uma decisão consciente de deixar de lado sua suposição inicial e também tentou manter seu aborrecimento sob controle. Em vez de dizer “Anda logo!”, ela decidiu manter a mente mais aberta e investigar com calma o que obviamente era uma mudança em relação ao habitual no comportamento da filha.

Embora Zoe continuasse a insistir que tudo estava bem, Alyson percebeu que, com essa resposta, Zoe rapidamente desviava o olhar e seguia em frente. As

evidências estavam aumentando para Alyson de que o comportamento evasivo continuado de sua filha significava que algo estava acontecendo.

No trajeto seguinte para a escola, juntas, em vez de usar palavras para perguntar se havia um problema, Alyson usou sua própria linguagem corporal para se comunicar com Zoe, logo que ela ia se agachar para amarrar seus cadarços: “Eu interrompi-a, colocando minha mão sobre seu peito e barriga (onde muitas pessoas sentem sua ansiedade ou tensão), tamborilando meus dedos nela enquanto movimentava a mão em círculos oscilantes, e perguntei: ‘Você quer que essa sensação vá embora?’ Ela imediatamente me olhou direto nos olhos e respondeu: ‘Sim!’”

“Eu disse a ela que conhecia alguém (uma terapeuta) com quem ela podia conversar e que a ajudaria a fazer essa sensação ir embora. Ela ficou entusiasmada.”

Ficamos intrigados com a história de Alyson e perguntamos o que estava acontecendo. Alyson repassou para nós o evento que desencadeara o comportamento incomum:

“No dia em que tudo começou, quando estávamos em nosso costumeiro trajeto matinal para a escola e nos aproximamos do semáforo onde atravessaríamos a rua, uma mulher saiu de sua casa e de repente caiu no chão na nossa frente – e então começou a vomitar! Ela estava segurando as chaves e apontando e dizendo algo em uma língua que eu não entendia. Eu rapidamente disse a Zoe para que ficasse ali parada, peguei as chaves e entrei na casa que ela parecia estar apontando. Uma vez lá dentro, gritei bem alto por ajuda. Acontece que a filha da mulher morava na casa. Ela veio correndo comigo para ajudar a mãe. Assim que a mãe dela se estabilizou, ela nos disse que podíamos seguir nosso caminho, assegurando que estava tudo bem.”

Enquanto Alyson se sentia muito feliz por ter ajudado uma vizinha e praticamente esquecera o acontecimento, para sua jovem filha o incidente provou ser extremamente traumático; a mulher passando tão mal e a sensação de pânico por ser impotente para ajudar desencadearam uma resposta de ansiedade aguda

em Zoe. Sua mudança de comportamento refletia uma recém-adquirida hipervigilância para garantir que ninguém mais à sua volta aleatoriamente ficasse doente daquele jeito. E os cadarços? Amarrar de novo os cadarços dos sapatos era uma manobra estratégica para evitar passar por aquela casa, ao ganhar tempo até que o semáforo ficasse vermelho, obrigando-as, dessa forma, a atravessar a rua para o lado oposto à casa.

Para nós, essa história mostra uma atitude inteligente por parte de Alyson ao gastar um pouco mais de tempo para observar a situação e suspender seu próprio julgamento sobre as ações da filha – em vez de supor que Zoe estava apenas enrolando –, para ficar atenta ao que estava acontecendo no momento, e depois testar sua teoria de que realmente havia um problema ao usar sua própria linguagem corporal para se comunicar de forma mais poderosa e direta.

Será que é fácil reproduzir as decisões de Alyson e suspender seu julgamento, descartando o caminho fácil da reação automática e permanecer curioso sobre os comportamentos que você percebe? Como você pode aprender a ser tão observador, ponderado e objetivo assim em sua vida cotidiana, para determinar se o comportamento de outras pessoas que têm um impacto direto sobre você visa ter esse impacto de fato ou é apenas o modo de ser normal delas? Em outras palavras, como você pode obter a linha de base do comportamento de alguém que lhe permita saber quando algo importante ou extraordinário está acontecendo, a fim de que você possa responder de uma forma que seja compreensível, bem como fazer suposições mais próximas da verdade?

Quando lemos incorretamente os sinais da linguagem corporal, é provável que façamos falsas suposições sobre os outros e sobre suas intenções para conosco e, como resultado, temos uma boa chance de desapontamento ou talvez de sofrer sérias consequências.

EIS AQUI UMA HISTORIA sobre como expomos a nós mesmos e a nossa linguagem corporal para o mundo por meio das mídias sociais, quais sinais transmitimos e o quanto de verdade revelamos sobre nós na forma como nossos posts são recebidos. Isso pode muito bem soar verdadeiro para você também.

Cathryn Naiker é comediante *stand-up*, escreve comédias e trabalha com a nossa organização. Certa tarde, ela decidiu que aquele seria o dia em que começaria a namorar on-line.

Logo após ter mudado seu visual com um novo corte de cabelo descolado, ela encenou uma sessão de fotos, na qual estava usando um vestido igualmente descolado e segurando um coquetel não alcoólico. A iluminação reduzida criava um clima e fazia parecer que ela estava se divertindo em uma festa. Ela tirou até uma foto em cima de uma bicicleta ergométrica com o *mocktail* na mão – tipo “Olhe para mim, eu sou loucona!” – para se apresentar num perfil “garota de vinte e poucos anos procurando por amor e aventura”.

Uma vez feito isso, ela preencheu o extenso questionário do site de encontros. “Surgiram perguntas como: ‘Você se exercita?’ A verdade é que eu não me exercito, mas eu não queria que as pessoas achassem que eu era preguiçosa! Além disso, acabara de tirar uma foto minha em uma bicicleta ergométrica usando um vestido e segurando um coquetel... Então, vamos equilibrar as coisas marcando ‘às vezes’ e enfeitando um pouco mais os fatos.”

Depois de criar o perfil perfeito, mostrando uma versão de si mesma que ela achava que basicamente a representava – embora reconhecesse que se tratava da versão que refletia como ela *queria* ser vista –, ela começou a fazer contato com seus melhores pretendentes.

Cathryn acabou se encontrando com um cara que mostrou potencial. Ele tinha a mesma idade e parecia gostar de festas tanto quanto ela. Tinha uma foto de si mesmo em seu perfil como o padrinho de casamento, abraçado com a família. “Seu rosto refletia uma personalidade de fácil convivência – um sorriso gentil, sem rugas de estresse. Ele parecia tranquilo, divertido, confiante e extrovertido. E sua descrição física dizia ‘Atlético’. Eu imediatamente pensei: *Esse cara é perfeito para mim!*” Eles concordaram em se encontrar.

Quando Cathryn o viu cara a cara, ficou chocada. “Ele não se parecia com sua foto – nem um pouco! Era muito mais pesado, não apenas de corpo, mas também na expressão facial. Além disso, no lugar do sorriso gentil de sua foto do perfil

havia agora uma careta forçada mostrando uma grande quantidade de “ferragem” para corrigir os dentes. Mas talvez o mais desconcertante tenha sido o fato de que ele era pelo menos uns oito centímetros mais baixo do que os ‘1,82’ de altura que ele mesmo listara. O que fazia dele vários centímetros mais baixo do que eu!”

“Ele não era de se jogar fora”, acrescenta Cathryn, mas ela admite que se sentiu desapontada. “Não que eu tenha ficado tão incomodada com sua constituição mais atarracada. Foi mais o fato de ter me sentido enganada que me perturbou.”

Então, percebemos que ele pode ter se descrito de forma um pouco imprecisa, mas e quanto ao seu caráter, perguntamos. Ele era um cara afetuoso e divertido – a alma da festa – assim como ela concluíra a julgar por suas fotos?

“Eu tive que conduzir totalmente a conversa. Ele não era nem um pouco extrovertido, muito menos sociável do que suas fotos haviam sugerido para mim.”

Perguntamos se algumas de suas previsões sobre ele, com base em suas fotos de perfil, estavam corretas.

“Bem, sim! Eu acertei que ele era um cara ‘família’, mas não imaginava que fosse tanto assim. Quando eu conseguia fazer com que ele falasse alguma coisa durante o nosso encontro – o que raramente acontecia – ele só falava sobre sua família. Ele os citava para quase tudo! Parecia que era o único tema sobre o qual pensava. Era um pouco estranho. E também acertei que ele era um cara ‘tranquilo’. Quando ele finalmente ficou confortável, estava quase em coma! Perto do fim do encontro, ele estava totalmente largado, fazendo com que seu nível de energia, e sua altura, baixasse ainda mais; e tudo isso o fez parecer na vida real totalmente desprovido de autoconfiança.”

É claro que Cathryn percebe a ironia da situação: apesar da melhor das intenções, nenhum dos dois era realmente o que eles tinham anunciado em seus perfis, ambos estavam tentando causar a melhor impressão possível. No entanto, Cathryn, como muitos de nós faríamos, acreditou nas aparências do que ele escolheu colocar no seu perfil. A foto dele no casamento talvez tenha capturado a primeira e única vez em que ele foi a alma da festa. Dado que ela não foi totalmente verdadeira nos instantâneos exibidos em seu perfil, ela admitiu que

não seria nenhuma surpresa se ele também houvesse feito suposições incorretas sobre ela, sem nada para basear suas expectativas que não aquele breve momento da vida que ela postara on-line.

Ambas as partes ficaram decepcionadas.

É muito provável que a realidade se apresente distorcida em situações desse tipo, e a decepção resultante, embora tangível, talvez não seja uma surpresa, dado o enigma de preencher o questionário do perfil: “Como devo parecer? O que devo dizer?” “Eu sou Cathryn, procurando o amor da minha vida. Aqui estou eu comendo pizza na cama – quer namorar?”

Assim como na história de Cathryn, ler a linguagem corporal tanto presencialmente quanto on-line envolve fazer julgamentos com base em uma pequena quantidade de dados, e esses dados costumam ser corrompidos mesmo antes de termos a chance de interpretá-los ou interpretá-los de maneira incorreta. Não é de admirar, então, que quando não aproveitamos a oportunidade para pensar criticamente no momento, para observar todos os detalhes que pudermos e testar nossas suposições, é fácil e provável que cometamos terríveis erros de julgamento baseados em intuição, preconceitos e inatos padrões de pensar sobre os outros – sentimentos e pensamentos que pareciam tão certos no momento e que com frequência acabam se provando incorretos.

LER A LINGUAGEM CORPORAL DO OUTRO e acertar, e então agir de acordo com sua interpretação, pode certamente trazer consequências positivas: no caso de Paul, pegar um assassino; na situação de Alyson, ajudar alguém precioso para ela. No entanto, as consequências negativas de se errar também podem ter um impacto sobre nós, desde a decepção de que seu par no encontro não era quem você pensou que seria até os duradouros sentimentos de perda, tristeza e arrependimento resultantes de não tomar algo pelo que realmente era: “Como eu não previ essa separação/perda de emprego/briga familiar?”

Este livro permitirá que você experimente o poder da melhora de vida resultante do aprimoramento da sua capacidade de acertar.

Seja optando por pular e ler seções específicas, desfrutando apenas de certos capítulos de interesse ou devorando o livro inteiro de capa a capa, o certo é que você aprenderá uma metodologia de como observar e atribuir significado quando se trata de linguagem corporal, para deixá-lo mais perto de conhecer a verdade de uma situação. Este livro oferece um processo claro para você seguir, ensinando habilidades que o ajudarão a abordar estas questões principais: Como posso fazer julgamentos mais precisos sobre o que as pessoas realmente pensam, sentem e pretendem em relação a mim a partir de sua comunicação não verbal? Como posso testar quão certo estou quanto aos meus julgamentos? Como posso governar melhor minhas ações com o poder desse conhecimento?

Este livro apresenta para a maioria uma forma totalmente nova de pensar sobre o significado da linguagem corporal. Você aprenderá um novo e poderoso processo para fazer e testar suposições sobre o significado do comportamento dos outros, um processo que você pode empregar em toda e qualquer situação. Use-o e você obterá uma compreensão poderosa em torno da verdade e das mentiras do que as pessoas estão realmente pensando.

PARTE

VERDADEIRAS MENTIRAS

UM

Eu posso lê-lo como um livro!

Todos nós

Imagine um mundo onde ninguém consiga enrolá-lo. Pense no poder que você teria se pudesse detectar os pensamentos mais profundos e íntimos de alguém, independentemente do que ele estivesse dizendo para você. Viver uma vida em que a verdade da questão estaria sempre plenamente à vista para você. Nada de segundas intenções secretas. Nada de conversa dissimulada. Nada nunca deixado de ser dito a você. Nada de mistérios. Nada de enganos. Nada de confusão. Que maravilhosa possibilidade. Mas isso não é apenas uma fantasia? Toda vez que você clica no link para outro artigo que o prende com a promessa de ensiná-lo como discernir o que realmente está acontecendo na cabeça de outras pessoas, você já está sendo enganado?

A fim de interpretar o que alguém está realmente pensando ao analisar sua linguagem corporal, há verdades que você precisa conhecer primeiro.

1

A linguagem corporal mente

VAMOS COMEÇAR revelando-lhe a mais completa e poderosa verdade sobre leitura da linguagem corporal, enquanto desmascaramos sua maior mentira: não se pode ler a linguagem corporal.

A comunicação não verbal ao vivo, ou linguagem corporal, é um sistema de comunicação humano, embora não seja tecnicamente uma linguagem pela definição da palavra nos dicionários, como o inglês, o grego, o iorubá, o cree ou o mandarim. Faltam a ela muitos dos fatores mais importantes comuns às línguas faladas; por um lado, a comunicação não verbal ao vivo não se presta ao deslocamento – a capacidade da linguagem de descrever algo que não está aqui absolutamente ou não está aqui agora. Não podemos confiar na comunicação não verbal para descrever claramente um conceito como a democracia; nem podemos esperar que a comunicação não verbal nos informe que o gato do vizinho está sumido desde a última terça-feira.

Além disso, a comunicação não verbal ao vivo não permite a reflexividade, que é a capacidade de uma linguagem falar sobre si mesma; seria uma tarefa impossível dar uma assentida à sua própria assentida futura e os outros compreenderem aquela assentida sobre a próxima assentida.

A linguagem corporal é o sistema de comunicação que exhibe comportamentos suscitados em resposta ao ambiente, cuja experiência e interpretação podem

diferir de país para país e entre culturas e pessoas. Esses comportamentos não verbais podem certamente comunicar nossos sentimentos e intenções no momento. E embora a linguagem corporal seja uma resposta física ao nosso ambiente complexo, ela também tem a capacidade de afetá-lo.

Espere um minuto, você pode dizer – e quanto a todos esses livros e artigos e vídeos e documentários sobre linguagem corporal? Certamente há excelentes livros, experimentos, pesquisas, artigos acadêmicos, palestras on-line e documentários sobre esse assunto. No entanto, seja on-line ou off-line, passamos a usar a analogia de que a comunicação não verbal é *como* uma linguagem para torná-la mais simples e acessível ao tomarmos decisões sobre como responder aos comportamentos dos outros.

Essa abordagem reducionista das complexidades e múltiplas nuances da linguagem corporal pode nos ajudar a entender as razões subjacentes a um vasto e complexo conjunto de sinais não verbais. Com essa abordagem, às vezes acertamos, e as razões que justificam algumas ações físicas revelam-se ser o que deduzimos. Então, a simplicidade funciona quando tomamos as decisões certas. Mas muitas vezes essa abordagem simplista nos leva a conclusões erradas – quando julgamos a linguagem corporal de outra pessoa no contexto de acreditar que é realmente uma linguagem, com regras consistentes de traduzibilidade, podemos realmente nos meter em apuros.

Nosso problema não é transcendido no mundo on-line, mas exacerbado. On-line, onde passamos cada vez mais tempo, a multiplicidade de ideias e conselhos tem mais chance de ficar confusa. Nossa dependência da fácil disponibilização de ideias na internet resulta em nosso mundo on-line reduzindo as complexidades do significado não verbal do mundo real a uma simples dica caça-cliques para solução instantânea.

Em nosso mundo on-line, a tecnologia coloca em nossas mãos o poder de brincar com os limites do que a linguagem corporal normalmente é capaz de fazer. Por meio de fotos e vídeos, um momento ou sequência de sinais de linguagem corporal podem existir em inúmeros contextos futuros e, assim,

podem parecer capazes de deslocamento. Plataformas de mídia social como o Facebook nos permitem repostar imagens de nós mesmos de anos anteriores e fazer novos comentários sobre elas. Embora possa parecer que o momento da linguagem corporal está acontecendo agora, na verdade, aconteceu horas, dias, semanas ou décadas antes. Essas imagens estão sempre prontas para interpretação e talvez não seja de admirar que, quando postamos uma imagem de nós mesmos, estamos predominantemente interessados em controlar essa interpretação, para conduzir o espectador a nos ver da maneira que gostaríamos de ser vistos. Isso é verdadeiro seja para nossa foto do perfil on-line, um compartilhamento do Snapchat, nosso canal do YouTube ou nossa marca pessoal ou da empresa.

Como espectadores, nos esforçamos para entender o significado das imagens que vemos dos outros e, como criadores de nossas próprias imagens, tentamos controlar como somos vistos no presente e no futuro pelo mundo on-line em geral. Por isso, não é de admirar que nos sintamos atraídos pelas ideias gerais fáceis de entender, “de tamanho único”, sobre os significados da linguagem corporal, pois isso torna mais fácil e rápido ajustar a nós mesmos e os outros em classificações e categorias simples. Além disso, muitas vezes não conseguimos distinguir entre os significados da linguagem corporal que encontramos pessoalmente da que encontramos online. Nós misturamos e confundimos os dois, o que pode nos levar a fazer alguns julgamentos ruins.

Muito do pensamento popular sobre a linguagem corporal, de acordo com o conceito simplista de traduzibilidade, segue um raciocínio “se isso, então aquilo”. Ele cria um conjunto de regras absolutas em torno de gestos, que todos nós ouvimos vez por outra. Por exemplo: “Os braços deles estão cruzados – eles estão fechados para mim”. “Ele esfregou o nariz – ele definitivamente está mentindo.” “Ela cruzou a perna em minha direção – ela está muito a fim de mim.”

Embora certamente haja momentos em que essas leituras e interpretações se mostram verdadeiras, o que geralmente é negligenciado é o impacto do fator essencial do *contexto* – a situação real em que ocorre a comunicação. Isto é, como

o contexto enquadra as ações não verbais específicas que testemunhamos e, portanto, influencia nossa interpretação do que alguém pode estar pensando?

Vejam mais de perto o exemplo do gesto da linguagem corporal e sua tradução popular amplamente aceita: braços cruzados = a pessoa está fechada para você. Nós ouvimos essa regra e achamos que faz sentido. Os braços cruzados criam uma barreira, fechando assim o corpo em uma postura defensiva, intencionalmente ou inconscientemente, bloqueando-nos e fechando-nos.

Na maioria das vezes, ficamos satisfeitos em embarcar na suposição fácil de entender de que braços cruzados significam que uma pessoa está fechada para nós. É fácil perceber como esta simples ideia “se isso, então aquilo” ganhou força e se tornou o folclore dominante – e, finalmente, o “fato” impositivo e a “verdade” tácita. O precioso detalhe que é varrido de lado é qualquer menção ao contexto no qual esta linha de interpretação pode ou não ser acurada.

O contexto é fundamental ao se interpretar a linguagem corporal. Voltando ao nosso exemplo, as pessoas podem cruzar os braços por uma infinidade de razões específicas dentro de seus respectivos contextos, além de estarem fechadas para nós pessoalmente ou para as nossas ideias. Talvez estejam em um ambiente frio, cruzando os braços como uma barreira para se manterem aquecidas, ou no meio da tarde elas estão cansadas, por isso estão mantendo os braços elevados e tensos para permanecerem alertas. Talvez estejam sozinhas em um bar de solteiros, sentindo-se vulneráveis e, portanto, dando-se um autoabraço reconfortante. Ou poderiam estar em uma reunião de trabalho importante, concentrando-se, cancelando a atividade nas mãos e braços para direcionar energia e atenção ao pensamento. Então, embora as pessoas possam estar tentando permanecer no controle ou bloqueando estímulos indesejados, e *pareçam* fechadas, talvez – e é isso que queremos enfatizar – elas não estejam realmente fechadas ou bloqueando a nós ou a nossa ideia naquele momento.

Todos nós tendemos a interpretar situações em termos de nosso próprio quadro de referência, como uma expressão de nossa perspectiva egocêntrica. Nas palavras de Aaron T. Beck, considerado o fundador da terapia comportamental cognitiva,

com estresse adicional ou quando percebemos uma ameaça em uma situação, como acontece constantemente quando vencemos os obstáculos do nosso dia a dia, nosso pensamento egocêntrico entra em sobrecarga, e dentre os “múltiplos padrões que contribuem para o comportamento de outra pessoa, selecionamos um único fio que pode nos afetar pessoalmente”¹. Em outras palavras, tendemos a nos concentrar e ampliar apenas um aspecto do que observamos em outro alguém e saltar para uma conclusão sobre o que eles pretendem em relação a nós, que é potencialmente incorreta. Consideramos o comportamento de alguém como sendo sobre nós, independentemente de ser ou não.

Também precisamos lembrar que fazer deduções transacionais simples não pode administrar efetivamente a realidade de nossas comunicações cotidianas em contextos mutáveis, em que o resultado da última interação nunca é necessariamente o resultado de uma outra idêntica. Só porque alguém cruza os braços e você deduz que ele está fechado para você – e isso se revela verdadeiro nesta ocasião em particular – isso não significa que na próxima vez que você vir esse sinal, seja da mesma ou de qualquer outra pessoa, ela também estará fechada para você. O que estava certo na última vez pode não estar certo na próxima.

Essa complexidade no comportamento humano exige um conjunto de ferramentas mais sutis, para que possamos fazer as suposições certas com mais precisão ao interpretar a linguagem corporal. Temos que adotar uma abordagem mais inteligente.

1 BECK, A.T. *Prisoners of Hate: The Cognitive Basis of Anger, Hostility, and Violence*. Nova York: Harper Perennial, 2000, p. 42-43.

2

Pensamento poderoso

QUANDO AS COISAS FICAM COMPLEXAS, a última coisa que devemos fazer é criar um sistema complicado para lidar com a situação. Também não é inteiramente útil produzir um léxico de regras excessivamente simplificadas ou generalizadas para nos ajudar a tirar conclusões.

Em vez disso, criamos um processo único, fácil de aprender, para reconhecer e interpretar a linguagem corporal, o que exige o uso da atenção plena e também do pensamento crítico. Se você seguir nossa abordagem, vai pensar de forma inteligente e rápida toda vez que avaliar a linguagem corporal de outra pessoa, qualquer que seja a situação. Você chegará a julgamentos mais precisos, uma teoria da mente – a atribuição de estados mentais (sentimentos, intenções, crenças e assim por diante) a outros e a si mesmo, reconhecendo que eles podem diferir – mais precisa e, assim, com mais frequência, obter uma clara compreensão da verdade.

Esse processo de avaliação mais inteligente dos sinais não verbais baseia-se em duas premissas simples, uma sobre a linguagem corporal e outra sobre nossos cérebros: (1) Toda linguagem corporal é uma demonstração de poder ou uma resposta a uma demonstração de poder. E (2) seu cérebro não sabe nada ao certo sobre os verdadeiros pensamentos e intenções de outra pessoa pela leitura da

linguagem corporal; apenas faz suposições e fornece julgamentos correspondentes.

LINGUAGEM CORPORAL COMO DEMONSTRAÇÃO DE PODER

Quando dizemos poder, estamos nos referindo a qualquer força, seja física, psicológica, ambiental, sociológica ou outra.

Cada gesto, movimento, sinal ou som que produzimos é uma resposta, consciente ou inconsciente, aos nossos ambientes interior e exterior. Essas respostas gestuais, nossa “linguagem corporal”, cobrem tudo, desde a forma como nos posicionamos, sentamos, sorrimos ou franzimos a testa até como posicionamos a cabeça, mãos, ombros, tronco, pernas e pés. Todos os nossos gestos e combinações de gestos podem indicar nossas respostas emocionais, cognitivas e físicas internas ao poder, conforme o experimentamos em nossos ambientes, seja esse poder de outros indivíduos, da comunidade, do ambiente físico ou do nosso estado interior emocional ou físico. Nossa linguagem corporal pode instruir os outros, contar a história ou traçar pistas sobre como interagimos momento a momento com esse poder – em geral uma montanha-russa de sentir-se tranquilo, ressentido, amedrontado, feliz, zangado, triste e por aí vai. Além disso, nossa linguagem corporal pode mostrar o que queremos em relação a esse poder: se queremos controlá-lo ou embarcar nele. Exibimos nossos sentimentos e nossos desejos, consciente ou inconscientemente, e essas exhibições, por sua vez, afetam o ambiente.

Portanto, nosso comportamento físico exhibe a constante interação de poder, entre nós e tudo ao redor e dentro de nós. Nossas ações conscientes e inconscientes nos mantêm em um equilíbrio de poder dentro de nosso mundo para nossa segurança, conforto, prazer, esperanças, sonhos e crenças.

Tudo o que fazemos tem uma influência nesse jogo de poder.

Lembra como na história de Paul o assassino reagiu inicialmente ao poder institucional da lei? Ele mostrou seu desdém e falta de submissão a esse poder,

exibindo sinais de linguagem corporal que demonstravam desprezo. E Paul, reconhecendo a verdade por trás dessa atitude, ganhou a confiança do homem, mostrando que estava do lado dele naquele desdém em relação ao poder, apostando numa conversa amigável para quebrar a resistência e conquistar “proximidade”.

Agora pense na história de Alyson. O ato de Zoe de amarrar os cadarços reflete seu poder de controlar seu ambiente ao parar, efetivamente evitando a cena da crise anterior e minimizando as chances de o evento se repetir. Alyson reagiu às demonstrações não verbais de sua filha construindo uma sintonia no momento, exibindo movimentos empáticos que refletiam os sentimentos de ansiedade da filha e também dizendo-lhe que o poder dos sentimentos desagradáveis poderia ser controlado.

Na história de Cathryn, ambas as partes tentam exibir sua relação com o poder, e cada uma é julgada pela outra quando a lente cor-de-rosa do site de namoro é removida. O pretendente de Cathryn é avaliado com base em fotos tiradas em um contexto e postadas no site de encontros on-line. Ele usou imagens de si mesmo como padrinho de casamento para transmitir prestígio, mostrando seu poder e seu *status* elevado dentro de seu grupo social. A foto de Cathryn mostrava, junto com seu poder de boa saúde, sua recusa em se submeter ao poder da conformidade social, exibindo uma atitude despreocupada na bicicleta ergométrica com seu coquetel. Nem Cathryn, nem seu pretendente, puderam montar uma análise em tempo real das exibições de poder da outra pessoa – ou, em outras palavras, testar imediatamente qualquer verdade por trás dos sinais. Talvez, então, não seja surpresa que Cathryn tenha se decepcionado ao constatar a incoerência de seu pretendente na vida real com a personalidade poderosa que ele inicialmente projetou virtualmente; ele transmitiu alguns sinais menos carismáticos na vida real. Estamos limitados no que podemos mostrar quando estamos representativamente presos no momento de uma foto. Só podemos oferecer algumas peças de quebra-cabeça estáticas.

Quanto poder temos, como mostramos isso em nossa linguagem corporal, como os outros percebem nosso comportamento – tudo isso afeta a maneira como pensamos, avaliamos e percebemos a nós mesmos e nossas sociedades, como somos influenciados, nossa motivação e desempenho, e até o nosso funcionamento físico mais simples. Tanto a natureza quanto a criação estão em jogo aqui. Nosso senso de poder é formado por nossas comunidades, cultura, experiências, conceitos e corpos, e todas as diferenças em torno disso. E tudo é moderado pela estabilidade de nossos ambientes ou a falta dela, nossas próprias necessidades de mudança e expectativas, e as outras pessoas e culturas que encontramos.

Nosso senso de poder é essencial para nós. Esse senso nos move literal e emocionalmente.

NOSSOS CÉREBROS CRÍTICOS

Não podemos saber ao certo o que outra pessoa está pensando. Não podemos ler a mente das outras pessoas. Tampouco podemos traduzir com certeza os gestos dos outros para saber como estão realmente se sentindo. Mas podemos observar comportamentos e obter uma teoria da mente sobre eles e, em seguida, fazer suposições sobre significados e, a partir deles, formarmos juízos.

Isso pode parecer contrário às nossas noções mais comuns sobre o processo de pensar humano. A maioria de nós considera o cérebro a máquina natural mais brilhante e, por isso, presumimos que é só inserir a informação correta que obteremos uma resposta correta. Entrada de qualidade, saída de qualidade! O que há de errado com isso?

A ideia de que o cérebro funciona como uma máquina não é nova. Os gregos antigos compararam a mente a um sistema hidráulico. Essa ideia se manifestou por milhares de anos como os “humores”, um sistema de fluidos corporais que precisava estar no equilíbrio e pressão corretos entre si para um bom raciocínio. Durante o Iluminismo, René Descartes popularizou a noção de que nosso

pensamento trabalhava em um sistema semelhante às engrenagens complicadas dos autômatos inteligentemente projetados do período. Nos anos de 1800, com o surgimento da eletricidade, os pensadores daquela época compararam o cérebro a um simples sistema de telégrafo elétrico. Em seguida, os psicólogos do século XX teorizaram que o cérebro funcionava como os primeiros computadores eletromecânicos da época, com o cérebro físico sendo o conjunto “hardware” e os nossos pensamentos o “software”, naquele tempo consistindo de material manipulativo, o cartão perfurado. Mantendo essa tendência, à medida que avançávamos em nossa capacidade digital, também avançou a metáfora digital do cérebro. Hoje, a maioria concordaria que, assim como os dispositivos eletrônicos portáteis, nossos cérebros têm bancos de memória com conhecimento que podemos acessar para reagir da maneira correta. A maioria acredita que nosso comportamento é o resultado de como os dados são processados pelo hardware da mente, que tem um sistema fixo imutável, junto com um elemento mais plástico que pode ser reprogramado, apagado ou corrompido como uma unidade de memória.

Aqui é onde tudo isso dá errado:

A = os computadores são capazes de se comportar com o que parece ser uma inteligência semelhante a um cérebro humano – correto!

B = computadores são processadores de informações – correto!

Assim sendo:

C = o cérebro humano inteligente processa informações como um computador – incorreto!

Uma teoria mais moderna é que o cérebro não é um processador de informações do tipo “se isso, então aquilo”, que armazena conhecimento na memória e recupera uma seleção de dados, fornecendo uma resposta apropriada. Nós não somos simples autômatos. A intensidade necessária de um estímulo para causar uma resposta pode mudar dia a dia, momento a momento. Um gatilho ontem pode não ter efeito hoje, ou um efeito maior, ou simplesmente o mesmo efeito. O cérebro não está cheio de bilhões de interruptores elétricos de

liga/desliga como um complicado chip de computador; em vez disso, tem centenas de trilhões de módulos sensíveis a substâncias químicas que, de momento a momento, exigem diferentes níveis de estimulação para produzir outro potencial estímulo.

A teoria atual é a de que o cérebro interpreta o mundo por meio dos sentidos e então se comporta de acordo com previsões construídas através de alguns princípios simples. Pode então alterar **previsões futuras com base nos sucessos e fracassos de como o último** funcionou. Em resumo, aprende. A propósito, ninguém no presente momento sabe ao certo como é que o cérebro faz tudo isso. Mas, com certeza, nenhum computador chega perto de ter os sentidos, reflexos e mecanismos de aprendizagem do cérebro humano.

3

Vigie seus julgamentos

QUANDO TENTAMOS TRADUZIR, ou “lemos”, a linguagem corporal, nossa compreensão dos comportamentos, sentimentos e intenções dos outros se baseia em nossas melhores suposições sobre o significado dessa linguagem corporal, suposições que consciente ou inconscientemente fizemos a partir da posição tendenciosa que ocupamos no mundo naquele momento. Nós formamos uma teoria da mente sobre outras pessoas e sua relação com os poderes em jogo. Então, respondemos, consciente ou inconscientemente, com nossa própria exibição de linguagem corporal, que revela ou oculta nossa relação com o poder. E tudo isso às vezes em um piscar de olhos.

Nossas interpretações desses sinais de poder são muito pessoais, baseadas em nossa posição física e cultural única no mundo quando vivenciamos eventos. Não que o seu cérebro tenha um conjunto completo de ferramentas exclusivas para interpretar informações, pois todos compartilhamos algumas respostas universais a padrões de comportamento. A decifração exclusiva vem de sua percepção específica – sua visão, ponto de vista ou distorção – junto com seu atual estado de espírito.

Toda vez que você acha que conhece os pensamentos, sentimentos e intenções de alguém ao ler a linguagem corporal, o que está realmente acontecendo é que você está fazendo um julgamento sobre que poder ele pode ter em relação a você

com base nos sinais que está exibindo ou ocultando em torno de sua resposta a esse poder – poder que ele de fato tem ou pensa que tem, ou o poder que ele especula que esteja presente no ambiente ao seu redor, incluindo você. Você e ele estão prevendo riscos e recompensas em torno desse poder, e vocês dois estão respondendo para atender aos seus próprios interesses.

Ao tornar-se mais consciente durante esses momentos de julgamento, levando em consideração as implicações do contexto e os princípios pelos quais você está julgando os comportamentos dos outros, e tornando-se mais sintonizado consigo mesmo como parte do processo de análise da linguagem corporal, você decifrá com maior precisão a linguagem corporal dos outros e usará sua própria linguagem corporal no momento de maneiras mais construtivas. Você irá construir o seu conhecimento, habilidade, confiança e competência ao avaliar os sinais e comportamentos da linguagem corporal das pessoas ao seu redor, mesmo – e talvez especialmente – quando estiver sob pressão.

4

Scanner da verdade

ENTÃO, AQUI ESTÁ o nosso processo de pensamento crítico, que você vai aprender a dominar aplicando-o aos estudos de caso deste livro. É um processo simples de quatro etapas:

S: Suspenda a opinião já formada e seja mais descritivo.

C: Compreenda o **Contexto**.

A: Autoquestionamento: “O que mais?”

N: Forme uma **Nova** opinião e teste-a.

Você pode memorizar facilmente o nosso processo com o acróstico SCAN.

S: SUSPENDA AS OPINIÕES E SEJA MAIS DESCRITIVO

Você tem um instinto sobre o que está acontecendo em uma situação, e ao invés de se deixar levar por ele, você suspende essa opinião já formada empregando atenção plena no momento, tomando perspectiva para examinar o máximo possível todos os detalhes que você sente – o que a outra pessoa está fazendo, os principais sinais de linguagem corporal que ela exhibe, como ela soa, como sua resposta inicial faz você se sentir. Esse exame detalhado – sua descrição – envolve seu pensamento crítico e afasta você dos julgamentos instintivos e das suposições erradas.

C: COMPREENDA O CONTEXTO

Onde você está? Quando? Quem mais está aí? Qual é a situação? Qual é o pano de fundo? Pense nas condições em torno e dentro da descrição – física, psicológica, digital e social.

A: AUTOQUESTIONAMENTO: “O QUE MAIS?”

Pense de maneira mais ampla e profunda sobre outros contextos em que o comportamento pode estar em jogo. Considere detalhes e possibilidades do tipo “e se?” perguntando-se o que mais você sabe ou pode usar na situação.

N: FORME UMA NOVA OPINIÃO E TESTE-A

Refine ou substitua inteiramente o julgamento inicial que você fez por uma teoria da mente mais informada. Obtenha *feedback* testando a nova opinião que você tem sobre a situação ou a antiga, se por acaso houver retornado a ela.

USAREMOS nosso método SCAN para explorar a linguagem corporal dentro de três dos âmbitos de relacionamento mais importantes em que fazemos julgamentos sobre os sentimentos e intenções de outras pessoas em relação a nós:

- namoro;
- amigos e família;
- atividade profissional.

Essas áreas de nossas vidas podem definir facilmente nossos relacionamentos mais importantes, impactantes e imprescindíveis.

Iniciamos cada capítulo descrevendo, dentro de cada uma dessas três categorias principais, cenários comuns e com os quais todos se identificam, bem como pressupostos e julgamentos clássicos que fazemos sobre o que os outros estão pensando quando “lemos” sua linguagem corporal.

Exploramos situações cara a cara e aquelas dentro do mundo digital. Levando em conta a grande diversidade humana, examinamos situações com base no que nos liga como seres humanos através do nosso comportamento. Há sempre mais

coisas que nos ligam não verbalmente como seres humanos do que nos diferenciam.

Revelamos e investigamos os poderosos sinais não verbais que podem desencadear em nós suposições, levando em consideração a verdade de nosso próprio comportamento no momento e como isso pode afetar as suposições que fazemos.

Cada capítulo inclui uma dose de fato científico ou teoria para ajudar a explicar por que e como fazemos tais suposições; nossas respostas; crenças populares; conhecimento e novas contribuições de outros especialistas nos campos da linguagem corporal, comportamento e cultura. Com base em tudo isso, você terá uma percepção maior de por que as pessoas podem estar passando as impressões que elas passam, e com base no contexto e em seu próprio estado emocional, com que precisão você está julgando quais pensamentos explicam a linguagem corporal dos outros, fornecendo-lhe um jeito mais completo e abrangente de pensar sobre isso.

Finalmente, oferecemos estratégias para testar em tempo real seus julgamentos modificados ou refinados e, em seguida, ensinamos a você táticas de como responder a situações, seja no mundo físico ou digital, para colocá-lo em vantagem.

Em última análise, este poderoso método permitirá que você leia e use efetivamente a linguagem corporal dentro da estrutura mais moderna da ciência e da opinião de especialistas, tanto cara a cara quanto no mundo digital. Você está prestes a se tornar alguém com o poder de diferenciar a verdade e as mentiras.

PARTE

NAMORO

DOIS

O que você está pensando?

Todos nós em um terceiro encontro.

Os seres humanos têm alguns dos mais exclusivos e complexos rituais e práticas de acasalamento em todo o reino animal. Como nossa capacidade de estar presente ao vivo e em múltiplas mídias e plataformas cresce exponencialmente, também as possibilidades de como nos comunicamos nas diferentes arenas, e o envio e recebimento de dicas e sinais em busca de um parceiro podem se tornar cada vez mais complicados e confusos. Navegar pelos sinais não verbais que encontramos ao vivo ou on-line para ter uma noção da verdade e mentiras em cada situação, e o que eles significam para nós, está longe de ser descomplicado. Por isso, talvez não seja de admirar que nossas tentativas de analisar a multiplicidade de comportamentos não verbais que andam de mãos dadas com esses rituais possam tanto salvar a pátria como nos colocar em verdadeiros apuros.

Muitas outras espécies no reino animal fazem o que os humanos às vezes chamam de *cruzar* para procriar e nada mais. Poucas espécies têm laços sociais que unem os parceiros como almas gêmeas até que a morte os separe ou, pelo menos, por uma duração prolongada. Então, se nós humanos às vezes estamos realmente apostando pra valer, pensando a longo prazo, neste caso, precisamos usar a comunicação correta nesses rituais de namoro e acasalamento. Afinal,

sejam certas ou erradas as decisões que tomarmos, poderemos sentir suas consequências ao longo de muitos anos ou mesmo pelas gerações vindouras. Estamos em uma situação de alto risco no aspecto emocional, social e genético.

Dediquemos um momento para comparar nossos rituais de acasalamento com os de outras espécies. Acontece que compartilhamos algumas semelhanças, o que é digno de nota, já que muitas de nossas ideias e teorias sobre o significado da linguagem corporal baseiam-se em de onde viemos e em como evoluímos. Vejamos, por exemplo, o que compartilhamos em termos de exibição de poder, pois ele desempenha um papel importante dentro dos rituais de acasalamento.

Muitos animais, incluindo os humanos, usam cor, tamanho, movimento, som e cheiro para atrair parceiros, e todos esses recursos serão empregados numa intensidade ou ritmo que os marcará em seus ambientes. Por exemplo, muitas espécies ostentam aspectos coloridos de si mesmas para se destacar, exibindo seus corpos poderosos e até a posição social. Por causa da intensidade desses sinais e das habilidades físicas que os animais necessitam para que a exibição aconteça, eles mostram sua saúde também. Devido ao gasto da exibição em termos de tempo, esforço, energia, calorias – em suma, recursos – ela mostrará o poder de sua posição social. Em resposta a esse poder, o restante do grupo pode mostrar submissão, efetivamente, por permitir que as exibições aconteçam. Para certas espécies e comunidades, as exibições de dominância às vezes são úteis para que fique claro a todos no grupo onde estão atualmente na ordem hierárquica. No entanto, essas exibições no reino animal podem ser de alto risco, pois têm o potencial de atrair desafiantes e predadores.

Embora nossos rituais humanos possam parecer muito semelhantes aos de outras espécies, existem diferenças cruciais resultantes de nossa função cerebral avançada, diferentes contextos sociais, diferentes empregos de recursos, diferentes níveis de risco e diferentes metas e objetivos para começo de conversa. Enquanto alguns rituais de acasalamento de animais podem levar apenas alguns momentos em uma época específica do ano, para os humanos se “venderem” para parceiros em potencial pode levar de poucos a vários anos, dependendo de como, onde e

quando fazemos, e também de nosso objetivo. Na linguagem corporal do acasalamento, namoro e sedução, nós adicionamos uma camada extra de nuances, dependendo se estamos tentando atrair um parceiro casual ou encontrar um par para a vida toda.

Alguns dos sinais de linguagem corporal usados para mostrar poder e atrair os outros em ambos os reinos são também os sinais usados para assustar os outros. Então, enquanto podemos estufar o peito para mostrar poder, estamos fazendo isso também para atrair um par, para alertar nossos competidores ou as duas coisas? E se essa linguagem corporal é direcionada a você, como saber se o outro o vê como par ou ameaça?

Esta parte do livro conduz você através de exemplos de situações de namoro identificáveis e o jogo de poder dentro delas que é sinalizado através da linguagem corporal. Vamos derrubar alguns dos mitos sobre a linguagem corporal dos encontros e chegar ao poder, verdade e mentiras que os nossos sinais não verbais podem revelar. E ajudaremos você a pensar com mais clareza sobre os sinais que está enviando, para que você tenha uma vantagem não verbal no jogo da paquera on-line e off-line.

5

Tão flertando comigo!

Você está em um bar na companhia de uma pessoa amiga. É noite de solteiros. Vocês estão procurando por alguém ideal, ou talvez ideal neste momento. Através da multidão, você chama a atenção de uma pessoa do outro lado do ambiente. Você a observa olhando para você e percebe que a tal pessoa está passando a mão pelo cabelo. A pessoa olha para longe, depois olha para você de novo, ainda passando a mão pelo cabelo. Você já ouviu falar que, se alguém está olhando para você com a mão no cabelo, com certeza isso significa que a pessoa está achando você atraente e está flertando. Você se vira para sua companhia e anuncia: “Tão flertando comigo!”

VOCÊ JÁ PASSOU POR ISSO? Quão certo ou errado você estava naquele momento? Como você pode avaliar a verdade e mentiras sobre estarem flertando com você? Antes de fazer o seu movimento, reserve um momento para seguir os passos abaixo, para pensar criticamente sobre o que a linguagem corporal está dizendo sobre a situação.

VAMOS APLICAR NOSSO MODELO DE VERIFICAÇÃO DE PENSAMENTO CRÍTICO PARA ESTE CENÁRIO, PRIMEIRO COM O PASSO UM: S – **Suspenda** o julgamento já formado. Em outras palavras, ponha de lado por um momento a primeira opinião, a de que a pessoa está flertando com você. Você sempre pode retornar para ela. Suspenda sua opinião já formada para pensar nas opções não significa que o julgamento inicial esteja errado. Também não significa que esteja certo. Você está apenas recuando brevemente para tratá-lo como uma das possibilidades.

Vamos também ser **mais descritivos** sobre o que está acontecendo e levar em conta os sinais secundários.

Primeiro, vamos considerar o sinal-chave da linguagem corporal nessa situação e examinar como ele funciona para exibir o poder, para que você possa descobrir como isso o/a levou a presumir que está sendo paquerado/a.

Exibição de cabelo: a pessoa que você acha que está flertando está fazendo você sentir que ela está sexualmente atraída por você e mostrando sua disponibilidade brincando com o cabelo. Já nos disseram várias vezes, tanto que aparentemente já é de conhecimento geral que, se alguém ao seu redor está brincando com o cabelo, ele/a está a fim de você. Mas isso é verdade?

Dar uma balançada no cabelo ou alisá-lo com a mão é uma forma universal, independente de gênero e multicultural de exibir boa saúde ao demonstrar inconscientemente o poder genético e/ou uma dieta rica em nutrição, mostrando também aos outros que somos poderosos. As exibições de cabelo podem ser tribais, às vezes identificando um grupo social, às vezes mostrando a posição social no grupo, seja pelo volume ou pela altura do cabelo (dando uma vantagem de altura). Um custo socialmente compreendido da exibição de cabelo mostra igualmente prestígio através da riqueza, como reflexos, um corte moderno, trançados e extensões.

O penteado pode mostrar a distância pertencimento a uma determinada tribo e o *status* nessa tribo. Quantas vezes você já localizou uma pessoa amiga no meio da multidão por causa do penteado, do corte ou da cor, ou suspeitou que alguém devia curtir as mesmas coisas que você só por causa do cabelo que usava? Por outro lado, você já sentiu que não se daria bem com alguém por causa do penteado? Isso cairia sob a classificação de sinalização tribal.

Exibição de cabelo é um grande gatilho para os seres humanos e um dos sinais mais reconhecidos quando se determina se alguém pode ser um bom par. Mostrar o cabelo é um poderoso indicador inconsciente que atrai os outros, como uma propaganda para que os outros tomem conhecimento de você. Um estudo realizado pela varejista de *lingerie* on-line Adore Me testou os resultados de

vendas utilizando a mesma modelo de moda feminina usando lingerie e adotando diferentes poses. Descobriu-se que quando a modelo foi fotografada com a mão no cabelo, as vendas do produto dobraram. A pose mãos no quadril – uma pose popular entre algumas mulheres instagrammers que tentavam fazer seus braços parecerem mais longilíneos e magros – não repercutiu tão bem nos testes quanto uma mão tocando o cabelo, nem mesmo quando um desconto no produto foi oferecido¹.

A exibição de cabelo geralmente se dá por uma alisada ou uma involuntária penteada com os dedos, uma característica que ocorre em todo o reino animal. Quando avistamos alguém por quem somos atraídos, podemos responder automaticamente, preparando-nos para competir com os rivais. O gesto atrai a atenção e mostra o poder da boa saúde. Se nosso cabelo parece ganhar corpo, efetivamente aumenta nosso tamanho e, em alguns casos, nosso *status* percebido. Alguns produtos para cabelo até criam um visual espetado, que adverte os competidores para ficarem longe dos espinhos pseudo-venenosos.

Então, à primeira vista, se a pessoa estiver tocando o cabelo, a coisa está muito boa para o seu lado!

Entretanto, o que mais enxergamos neste cenário?

Direcionamento: lembre-se de que você captou contato visual dessa pessoa. Os humanos usam o contato visual como um sinal de direcionamento. Ao contrário de outros mamíferos, temos branco dos olhos altamente visíveis, o que facilita, a distância, ver para onde o outro está olhando. Então, parece que você pode ser o alvo da sinalização com o cabelo. A pessoa desvia o olhar e olha para você novamente, repetindo o sinal de direcionamento para você. Alguns testes mostram que os seres humanos precisam de pelo menos oito desses sinais oculares para perceber que estão sendo alvo. Ei, talvez você tenha perdido os primeiros sete ou mais. As coisas definitivamente podem estar melhorando!

Repare nos brancos dos olhos

Existem mais de 600 espécies e subespécies de primatas no planeta, e embora os seres humanos compartilhem uma esclera, ou branco dos olhos visível, com algumas dessas espécies, o branco de nossos

olhos nos oferece uma tremenda vantagem. A esclera humana é mais branca e mais visível do que em outros primatas. Como tudo na evolução, isso aconteceu para benefício de um nicho. Com uma esclera bem mais visível, até mesmo sutis movimentos oculares podem ser facilmente detectados a distância. Isso facilita a detecção de emoções e intenções e a compreensão de para onde o olhar e a atenção da outra pessoa estão direcionados. Todos esses elementos aumentam nossa capacidade de cooperar e, assim, sobreviver. À medida que nossos ancestrais desenvolviam esses traços, aqueles que podiam cooperar melhor os transmitiam a seus descendentes.

Por causa disso, é intuitivo para os humanos seguirem a linha de visão do outro quando simplesmente indicada através dos olhos.

A maioria dos outros primatas precisa de uma volta completa da cabeça para ser estimulada a seguir um alvo.²

VAMOS PARA O SEGUNDO PASSO: C – Compreenda o contexto. Neste ponto é onde as coisas começam a ficar um pouco mais complexas. Você está em um bar na noite dos solteiros. Está lotado. As chances são altas de que as pessoas estejam esperando arrumar um par. Diante disso, as probabilidades agora são menores de que você seja o alvo da paquera. Quem mais está por perto? Sua companhia? Alguém mais? Será mesmo que o gesto de flerte foi direcionado a você, ou poderia ter sido o que poderíamos chamar de “finta”, um gesto enganador dirigido a você, mas destinado a atrair a atenção de outra pessoa? A questão é: será que essa pessoa está flertando, inconscientemente ou não, *na sua direção*, para mostrar seu poder, demonstrando que está sendo notada e, assim, capturando o interesse e o desejo de *alguém mais* ao criar um senso de competição e alta valorização em torno de si?

AGORA VAMOS PARA O PASSO TRÊS EM NOSSO MÉTODO SCAN: A – Autoquestionamento: “O que mais?” Um ótimo ponto de partida é ser autorreflexivo, ou consciente, do nosso próprio papel em afetar o sistema. Podemos perguntar quais dos nossos sentimentos e preconceitos estão contribuindo para a situação – isto é, quais de nossos desejos estamos projetando nas outras pessoas. Por exemplo, tire um momento para pensar sobre seus próprios sentimentos de confiança nessa situação: Se você acredita que está maravilhoso/a, está bem vestido/a ou caprichou um pouco mais na aparência para

esse evento, poderá estar mais propenso/a acreditar que vai chamar atenção. Será que foi essa confiança que fez você sentir que tem um grande valor naquele ambiente? Você entrou ali com esse sentimento de confiança? Você está percebendo o ambiente como de baixo risco (devido aos níveis potencialmente altos de testosterona, independentemente de você ser do sexo masculino ou feminino)? Talvez você tenha tido um dia super bem-sucedido no trabalho e esteja surfando alto nessa onda. Ou você pode estar se sentindo menos confiante, mas de fato deseja desesperadamente encontrar um par e ser admirado/a – e, nesse caso, sua tendência ou esperança é achar que estão sinalizando para você.

ENTÃO, COMO VOCÊ EXECUTA N, O PASSO QUATRO DE NOSSO MÉTODO SCAN? – Forme uma **nova opinião e obtenha *feedback* sobre o que a pessoa está pensando sobre você com um **teste**.**

Há muitos sinais positivos de que o ambiente é perfeito para que esse gesto de flerte seja direcionado a você – ou a outra pessoa no bar. Mas qual das duas hipóteses é verdadeira?

Dizem que os opostos se atraem, mas estudos mostram que é mais provável que uma pessoa seja atraída por alguém que é semelhante a ela de várias maneiras³. Portanto, a realidade é que em geral gostamos daqueles que são como nós. A compatibilidade a longo prazo é mais provável com alguém parecido conosco.

Sabendo que as chances de atração podem ser maiores quanto mais você e o outro se assemelham, você pode verificar se a pessoa que está flertando aparenta ser parecida com você. Ou será que ela se parece mais com alguém no bar, talvez sua companhia? Se este for o caso, pode ser que a pessoa esteja atraída por seu/sua acompanhante.

Agora, olhe ao redor do bar para ver quem mais pode ser semelhante à pessoa que envia os sinais ou que pode parecer de alto valor no ambiente – o homem ou a mulher rodeados por outras oportunidades de namoro e acasalamento de alto valor por causa do *status* percebido, altura, aparência, qualidade do cabelo ou roupas. Se não for você, talvez sua companhia seja o alvo, ou poderia ser alguém completamente diferente.

Aqui está uma ótima forma de testar seu julgamento e se as probabilidades estão a seu favor:

Tente distanciar-se ligeiramente, de modo que esteja fisicamente mais longe, talvez até mesmo em uma parte diferente do recinto, da sua companhia ou da pessoa que você percebeu como sendo de alto valor, e veja se os mesmos sinais ainda estão sendo direcionados a você. Você ainda está sendo alvo dos olhares e exibição do cabelo? Nesse caso, da próxima vez que fizer contato visual, tente gentilmente fixar o olhar. Se a pessoa sustentar o olhar, é um bom sinal de que ela pode estar interessada em você; se você notar os olhos da pessoa percorrendo o seu corpo, esse provavelmente será o foco do interesse dela. Mas o fato de a pessoa encarar você de volta ou olhar para a sua boca pode sugerir que sua suposição inicial estava correta. Se ela retribuir o seu olhar, você pode dar um sorriso para ver se esse gesto também é repetido. Sorrir é uma ótima forma de testar se os sinais são direcionados a você e são verdadeiros.

Agora, dependendo de como você deseja classificar um sorriso, você pode pensar em vários tipos diferentes: sorrisos que mascaram sentimentos negativos como medo, tristeza, raiva ou desprezo; sorrisos com a intenção de suavizar uma situação de risco, como o sorriso envergonhado, o sorriso apaziguador e o sorriso “Eu te disse que isso poderia acontecer”; sorrisos de aceitação, conformidade ou envolvimento; o sorriso de *schadenfreude* – prazer com a desgraça alheia; sorrisos de prazer com sentimentos negativos como desprezo agradável, medo agradável e tristeza agradável; sorrisos de expectativa para mostrar que você espera que algo de bom venha; os velhos e manjados sorrisos falsos, como o “Sorriso Pan Am”, assim apelidado por causa da extinta companhia aérea, em alusão aos sorrisos educados e aparentemente falsos que a tripulação dirigia aos passageiros; e sorrisos de flerte ou tímidos, como o enigmático sorriso da Mona Lisa. Todos esses sorrisos e muitos outros podem aparecer para diferentes pessoas e culturas em vários contextos.

Entretanto, um sorriso em especial, o sorriso de Duchenne, é mencionado várias vezes neste livro. Ele recebeu esse nome por causa do neurologista do

século XIX Guillaume Duchenne de Boulogne, que codificou um certo número de sorrisos e muitas outras expressões faciais. O sorriso de Duchenne é universal e conectado ao sentimento de prazer ou felicidade verdadeira. Envolve a contração voluntária e involuntária de dois músculos: o zigomático maior (elevando os cantos da boca pela contração das bochechas) e o orbicular do olho (estreitando os olhos, o que, em combinação com as bochechas, produz rugas ao redor dos olhos). Se o orbicular não estiver envolvido, não é um verdadeiro sorriso de felicidade.

Neste contexto, sugerimos que você dirija à pessoa um gentil sorriso de Duchenne para sinalizar o seu prazer com a situação. Se ela lhe devolver um sorriso semelhante, isso pode significar que ela também está receptiva para você, considerando todos os fatores que descrevemos.

O próximo teste é diminuir a distância entre vocês. É hora de se aproximar. Lembre-se que, assim como no restante do reino animal, o acasalamento entre os seres humanos não é isento de alguns elementos de risco e, portanto, você pode sentir a ansiedade associada ao risco. Claro, você está competindo com outras pessoas nesse ambiente. Até agora, você já testou sustentar o olhar e enviar um sorriso, além de ter dedicado um momento para pesquisar a cena geral, e assim pode agir com mais confiança de que sua suposição inicial está correta.

Ei! Mas eu não tenho cabelo!

Dado que, aos trinta e cinco anos, dois terços dos homens nos Estados Unidos perderam o cabelo e, aos cinquenta anos, 85%, com todo esse contexto sexual e *status* sendo sinalizados com o cabelo, muitos de vocês poderiam estar ficando um pouco apreensivos. Não se preocupem. Em um estudo conduzido por Albert E. Mannes⁴ na Universidade da Pensilvânia, homens com cabeça raspada foram percebidos por um grupo de pessoas com 20 anos de idade (60% das quais eram do sexo feminino e 40% do sexo masculino) como 13% mais fortes, mais altos e com maior potencial de liderança do que homens tanto com cabelos fartos ou começando a rair. Então, se você é totalmente careca, embora possa ter perdido alguns desses sinais capilares desejáveis acerca de sua saúde genética, você pode ter ganhado outros em torno de seu prestígio social e desejabilidade geral nas circunstâncias certas.

SCAN RÁPIDO

S: **Suspender** o julgamento já formado sobre a sua reação inicial instintiva ao poderoso sinal de atração, a exibição do cabelo, dá a você espaço para ser mais descritivo e questionar criticamente quão verdadeiro o que você vê realmente pode ser.

C: Ao compreender o **contexto** do bar de solteiros apinhado onde capta os sinais da linguagem corporal, você pode considerar melhor a probabilidade de que esses sinais signifiquem o que você inicialmente pensa que eles significam (ou seja, paquera e se são direcionados a você).

A: Quando você se **autoquestiona** sobre o que mais pode trazer para a sua análise, incluindo o seu próprio estado de espírito, pode levar em consideração a forma como os seus próprios sentimentos influenciam o modo como você acredita que os outros estão se sentindo.

N: Seu **novo** julgamento pode não se distanciar de seu instinto inicial, mas agora você tem uma tática de baixo risco (sorriso e proximidade) para testar sua posição mais plenamente considerada que influenciará o ambiente e pode estimular uma resposta e uma mudança de poder.

1 MR. "Adore Me Is Setting Out to Disrupt the Lingerie Space with Style... and Data". In: *Digital Innovation and Transformation: A Course at Harvard Business School*, 22/11/2015 [Disponível em <https://digit.hbs.org/submission/adore-me-is-setting-out-to-disrupt-the-lingerie-space-with-styleand-data>].

2> HOGENBOOM, M. "There Is Something Weird about This Gorilla's Eyes". In: *BBC*, 07/08/2015 [Disponível em www.bbc.com/earth/story/20150808-gorillas-with-human-eyes].

3 RHODES, G. "The Evolutionary Psychology of Facial Beauty". In: *Annual Review of Psychology*, 57, 2006, p. 199-226.

4 MANNES, A.T. "Shorn Scalps and Perceptions of Male Dominance". In: *Social Psychological and Personality Science*, 4, n. 2, 2013, p. 198-205 [Disponível em http://opim.wharton.upenn.edu/DPlab/papers/publishedPapers/Mannes_2012_%20Shorn%20scalps%20and%20perceptions%20of%20male%20dominance.pdf].

6

Fazendo-se de difícil

Você está em uma festa com amigos e, entre eles, há alguém que apenas nos últimos tempos tem saído com seu grupo social habitual, e percebe que você sente bastante atração por essa pessoa e acha que pode haver algo romântico no ar. Você percebe que tal pessoa continua olhando para você, sustentando o olhar, e você consegue sentir o frisson de uma química potencialmente poderosa. Às vezes, até parece que as coisas esquentam entre vocês. E, no entanto, no momento seguinte, parece que a pessoa está ignorando você, já que desvia o olhar, focando a atenção alhures, dando-lhe gelo, não lhe dando importância, e mostrando em relação a você uma atitude meramente platônica. Você não consegue descobrir o que está acontecendo. Parece que ela está flertando com você num minuto, e no minuto seguinte, não. Você está ficando confuso/a, sente-se um pouco vulnerável, mas ainda está bastante otimista. *Aha!* você pensa. *Está se achando a última bolacha do pacote. E é mesmo! Deve estar se fazendo de difícil.*

ANTES DE CONTINUAR ÀS VOLTAS com essa pessoa e investir mais tempo naquilo que você espera que seja uma noite inesquecível, ou até mesmo um ótimo relacionamento de longo prazo, você precisa verificar se ela está mesmo a fim ou não.

Quais são os principais sinais aqui que podem ter feito você presumir que essa pessoa está se fazendo de difícil? Outro sinal de flerte: ela olha para você e depois desvia o olhar.

Ela pode estar lhe dando um sinal de flerte, mas esse mesmo conjunto de movimentos poderia facilmente ser um sinal de dispensa. Então, qual é o poder que está sendo exibido ou respondido aqui? Agora é a hora de começar o método

SCAN: **suspenda** o julgamento já formado e investigue se a sua suposição de ela estar “se fazendo de difícil” está mesmo correta ou se essa talvez seja uma mentira que você possa estar contando para você mesmo/a.

Agora, **seja mais descritivo** quanto ao sinal de paquera que você está captando, o relacionamento com o poder que ele demonstra e o valor que ele cria para ambas as partes. O sinal de flerte, neste caso, é um olhar direcionado a você, seguido pelo desvio da cabeça, mostrando interesse por você e depois interesse aparentemente em outro lugar, ou talvez brincando com esse interesse inicial. Novamente neste cenário, o direcionamento do olhar é claro e poderoso. A pessoa que está lhe dirigindo o olhar está comunicando que você foi selecionado/a e percebido/a como potencialmente valioso/a. Ambas as partes neste caso inicialmente vencem o jogo de poder, já que as duas ganham poder.

No entanto, o outro lado disso – a virada da cabeça – parece desdenhoso, como se a pessoa estivesse tirando o seu poder. Sinais que podem estimular sentimentos de flerte e atração têm exatamente alguns dos mesmos elementos de sinais que podem estimular sentimentos de indiferença ou de rejeição. A simultânea aproximação/distanciamento do poder desses sinais cria uma força oposta de atração/repulsão que pode ser mais bem descrita como alotrópica – duas formas diferentes da mesma propriedade que existem dentro do mesmo ambiente físico. Para você, parece que a pessoa está a fim e não está; ela está receptiva e fechada.

Quando a pessoa retrai o sinal de direcionamento e vira a cabeça, o jogo de poder pode ser qualquer um dos seguintes:

- 1) *Eu achei que você tinha valor, então olhei para você, e acontece que não tem, então, estou dispensando você (e por isso desvia o olhar). Neste caso, a pessoa que deu o olhar mantém todo o poder e status, e a festa não parece tão boa para você, afinal.*
- 2) *Você me pegou olhando na sua direção, e agora tem poder porque sabe que eu acho que você tem valor; mas, para manter o controle do poder e manter meu alto status, estou retirando o olhar. Este é o nosso cenário “fazendo-se de difícil”.*

3) *Eu queria lhe dar o poder, certificando-me de que você me viu olhando para você e agora estou desviando o olhar.* Além disso, a pessoa está expondo o pescoço, o que mostra vulnerabilidade e lhe concede mais poder, criando para você uma situação de baixo risco – um sinal de disponibilidade, uma atmosfera de baixo risco, convidando uma abordagem.

Agora, vamos levar em consideração quaisquer outras exposições que você também possa observar: Há exibição do cabelo? A pessoa está tocando o pescoço? Se assim for, ela pode estar expondo sua axila e também mostrando seu pulso. Essas exposições permitem que os feromônios escapem, sinalizando qualquer coisa, desde dominância a disponibilidade. A exposição de pontos vulneráveis no corpo pode ser um sinal de submissão. Mulheres e homens muitas vezes fazem isso inconscientemente com pessoas que querem atrair. Você está percebendo algum tipo de exibição de barriga? Isso expõe o centro de gravidade e órgãos delicados ao redor da área do estômago, o que também pode mostrar vulnerabilidade ou dominância.

O poder da rejeição

Psicólogos dos Estados Unidos inteiro demonstraram que a rejeição e a dor física são semelhantes, não só porque são angustiantes, mas também em como as sentimos. Esses psicólogos pediram que as pessoas comparassem a dor da rejeição à dor física que vivenciaram, e muitas vezes as pessoas avaliam sua dor emocional como sendo igual em intensidade ao parto natural ou mesmo à quimioterapia⁵. Em ambos os casos, o médico pode administrar facilmente tratamento com base em opiáceos para alívio da dor. Quantas vezes não nos automedicamos para superar a rejeição quando contamos apenas com nossos próprios recursos? Quando solicitados a classificar a rejeição ao lado de outras experiências emocionalmente dolorosas, como desapontamento, frustração ou medo, tudo isso lhes pareceu insignificante em comparação com a dor experimentada pela rejeição. Não admira que atribuimos um alto risco às jogadas de poder em que podemos terminar sendo rejeitados. Ter seu coração arrancado do peito, mais do que uma metáfora, é quase uma experiência literal da dor.

Mas por que isso? Humanos são animais sociais. Ser rejeitado pelo nosso grupo social em nosso passado pré-civilizado e até mesmo hoje pode significar perder o acesso a alimentos, proteção e parceiros de acasalamento, tornando extremamente difícil sobreviver. Em nosso passado pré-civilizado, ser condenado ao ostracismo teria sido semelhante a receber uma sentença de morte. Como as consequências do ostracismo eram tão extremas, nossos cérebros desenvolveram um sistema de alerta antecipado para nos prevenir quando estávamos em risco, provocando uma dor aguda sempre que sentíamos um indício de rejeição social.

Varreduras cerebrais mostram que as mesmas regiões do cérebro são ativadas tanto quando experimentamos rejeição como quando experimentamos dor física. Alguns psicólogos acreditam que é esse poder de rejeição que pode levar alguns à dependência de drogas opiáceas, para controlar a dor de seus sentimentos de rejeição ou abandono pelo seu grupo social.

Use o método SCAN um pouco mais e leve em conta o **contexto**: quanto essa nova amizade parece estar confortável neste ambiente de festa? Ela conhece as pessoas, está relaxada, a atmosfera é aparentemente divertida? Como ela aparenta estar – sorrindo e se divertindo?

E sobre o contexto social? Como você se encaixa nesse grupo? Você tem poder e valor em seu círculo social? Se você é líder e tem poder nesse contexto social, todos podem estar apenas olhando mais para você, como as pessoas tendem a fazer – olhar mais para o líder em busca de pistas sobre como se comportar – e a pessoa em questão está simplesmente caindo no mesmo padrão.

Além disso, o que você pode deduzir sobre o comportamento de flerte dessa pessoa no contexto de sua linguagem corporal geral ou normal? Vamos encontrar uma linha de base.

A *linha de base*, uma técnica comumente usada na detecção de mentiras, consiste simplesmente em coletar detalhes úteis sobre como uma pessoa normalmente reage em condições normais a coisas bastante normais – ou seja, a maneira como uma pessoa se comporta sem qualquer razão especial ou extraordinária para agir de outra forma. Os detetives e especialistas em linguagem corporal são frequentemente encarregados de observar a linguagem corporal dos outros para determinar se alguém está mentindo ou, talvez, sentem-se atraídos por nós ou por outras pessoas. No entanto, nem todos se comportam da mesma forma nessas circunstâncias. Ao estabelecer uma linha de base no comportamento de alguém ou ao determinar seu padrão “regular” de comportamento, você pode observar quando e como esse comportamento muda.

Para estabelecer rapidamente uma linha de base nessa situação, verifique se essa pessoa está se engajando no mesmo comportamento sedutor com outras pessoas na festa, ou talvez com todos na festa. Se uma pessoa valoriza você, então ela pode

olhar para você com mais frequência do que olha os outros no grupo, mas se ela estiver fazendo isso com todo mundo, então essa é a linha de base dela, talvez porque se comporte compulsivamente dessa maneira ou você é potencialmente uma das muitas opções para ela naquela noite. Avalie qual porcentagem de olhares dessa pessoa você está obtendo, para determinar se você tem alguma vantagem. A pessoa que gosta de você terá mais contato visual com você do que com aqueles ao seu redor.

Se o comportamento dela se destacar apenas para você, empregue o método SCAN um pouco mais e faça um **autoquestionamento** sobre o que mais está acontecendo. Vejamos algumas teorias comportamentais e psicológicas nessa área.

Vastos estudos e experimentos mostram que, em certas circunstâncias, pode haver uma vantagem em se fazer de difícil quando se tenta atrair um parceiro⁶; e, certamente, a internet é rica em artigos e guias de como se fazer de difícil e ser bem-sucedido, tanto pessoalmente como via mensagem de texto. Então, fazer-se de difícil se encaixa tanto em narrativas eruditas como também em narrativas populares e românticas sobre os diferentes estágios do acasalamento – a diversão da perseguição e parte da empolgação.

Parte do benefício atribuído a este jogo é que ele se encaixa na mentalidade de que a pessoa que banca a difícil mostra o seu poder de escolha. Ela está jogando com sua habilidade, ou poder, para escolher você ou outra pessoa. Isso se encaixa na teoria de troca social, que oferece uma perspectiva (neste caso) de que a forma como escolhemos parceiros depende de uma combinação de fatores, incluindo juventude, beleza, posição social, bondade, criatividade, humor e *status* financeiro, a fim de criar um índice combinado ao avaliar a adequação à primeira vista. Então, enquanto a pessoa está potencialmente ponderando quão desejável você é para ela, ao mesmo tempo, seu jogo de se fazer de difícil aumenta o valor dela para você como um parceiro em potencial, já que ela está mostrando seu poder naquele momento no contexto social.

Também podemos levar em conta a teoria da *persona*, a ideia de Carl Jung de que nossos companheiros se tornam uma barreira ou uma máscara entre nós e o

resto do mundo, e isso influencia muito na maneira como escolhemos um parceiro, o que por sua vez se baseia em quanto o parceiro aumenta nossa autoestima e autoimagem.

Então, no final do SCAN, seu **novo julgamento** é que neste momento tudo é possível, e você não consegue ter certeza de que a pessoa está mesmo se fazendo de difícil. Ela poderia estar pensando em ficar com você, ou talvez considerando alguma outra coisa ou outra pessoa. O certo é que conseguiu a sua atenção e ela sabe disso, já que não está indicando nenhum medo de rejeição ao direcionar seu foco para longe de você periodicamente. Talvez ela esteja fazendo seus próprios testes para ver se você está buscando sua atenção, mesmo quando ela está se concentrando em outro lugar, para pesar quanto poder ela pode ter sobre você. Seu comportamento, embora aparentemente ambíguo, tem o potencial de aumentar o desejo de ambos os lados.

Agora, para obter *feedback* com um **teste** que pode ajudar você a saber o que a pessoa está pensando: nosso instinto quando alguém em quem estamos interessados se faz de difícil nem sempre é o de desistir e procurar outro alguém que esteja se atirando para nós. Você pode testar com segurança seu poder e valor dentro deste jogo de sedução e quanto poder você pode exercer com segurança ao levar este flerte para o próximo nível.

Entrar nessa de cara, antes de pesar todos os sinais, é arriscado, já que pode acabar em rejeição, que, como vimos, pode muito bem ser o fim disso para você. Mas se a pessoa que lançou o olhar realmente expôs aquela área vulnerável do pescoço, ela está basicamente sinalizando para você que seu risco de rejeição é baixo. E, não se esqueça, desviar o olhar e expor a vulnerabilidade do pescoço libera feromônios, substâncias químicas que podem transmitir informações sobre compatibilidade genética, orientação sexual, gênero e disposição sexual, afetando-nos inconscientemente e fisicamente. Os feromônios podem ser um poderoso fator para as razões de eventualmente escolhermos os companheiros que escolhemos.

Uma forma de saber se essa pessoa está interessada em você é manter um período ligeiramente prolongado de contato visual com ela e ver o que acontece

com suas pupilas. As pupilas de uma pessoa que valoriza você podem se dilatar na sua presença. De acordo com testes, as pupilas geralmente se dilatam ao olharmos para qualquer coisa de que gostamos, quando somos estimulados, ou somos excitados e atraídos; além disso, nossos cérebros são programados para reconhecer essa dilatação quando a vemos nas pupilas dos outros e sermos atraídos por ela.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

É falta de educação ficar encarando!

Pode ser bastante agressivo ficar encarando, mas às vezes pode ser exatamente o oposto. De fato, manter um olhar fixo prolongado pode realmente levar à atração. Quando você olha nos olhos de alguém por períodos mais longos, os hormônios responsáveis por gostar são liberados em seu corpo, desde que o comportamento do outro em relação a isso seja positivo⁷.

Então, presumindo que a pessoa repetiu o olhar direcionado a você, seguido por um desvio do olhar, da próxima vez que ela fizer contato visual com você, olhe mais profundamente nos olhos dela. Fique atento: as pupilas dela estão grandes? Se as pupilas estiverem dilatadas, o risco de rejeição em avançar para os próximos passos diminuiu bastante.

Sinais baratos

Você já recebeu uma poderosa mensagem não verbal de alguém que arriscou muito pouco enviando esse sinal? Chamamos isso de sinal barato. Espécies outras que não os seres humanos também apresentam sinais baratos. Em geral, esses sinais levam a efeitos catastróficos tanto para o emissor quanto para o receptor.

Por exemplo, uma abelha sinaliza para sua colmeia que há comida por perto. As abelhas respondem ao chamado, vão ao local e não encontram comida. A colmeia, depois de desperdiçar recursos consideráveis em um alarme falso, provavelmente matará a abelha

que enviou o sinal barato; como foi preciso muito pouco esforço para uma abelha enviar muitos em uma tarefa infrutífera, é melhor eliminar essa abelha pelo bem da colmeia. Devemos ter cuidado com os sinais poderosos que podem ter um impacto semelhante em nós. Especialmente quando suspeitamos que há baixo risco e pouco custo para a pessoa que envia o sinal.

Na publicidade, é o permanente cartaz de “liquidação total” que a loja cara de móveis usa para seduzi-lo, embora, misteriosamente, a loja nunca feche. É o caça-cliques da internet que promete uma história incrível,

mas que fornece apenas um anúncio de umas frutas estranhas e eliminadoras de gordura. Da mesma forma, é o político que promete uma mudança durante os debates eleitorais e vai na direção completamente contrária quando assume o cargo.

Sinais baratos são fáceis tanto de enviar como de envolverem, especialmente on-line, e podem nos enganar. Pense em como é simples, em ambientes virtuais, enviar mensagens, respostas e emoticons insinuantes quando você não está cara a cara com seu público. Você acha que pretendentes potenciais flertam com você mais on-line do que pessoalmente? On-line, às vezes, há quase zero risco social envolvido, já que quase ninguém está assistindo. Os sinais não verbais usados on-line ou ao vivo permanecem os mesmos, mas on-line esses sinais não estão sendo examinados ao vivo pelo grupo social do emissor, com todas as oportunidades de escrutínio imediato e *feedback* que esse contexto oferece: risco baixo = custo baixo. Se você acha que está recebendo um sinal barato, pode de fato ser o alvo do ensaio de flerte de outra pessoa, o que pode fazer com que você se sinta levemente manipulado. E é claro que precisamos tomar cuidado com aqueles sinais baratos que são potencialmente ruins para nós – sinais intencionalmente destinados a nos ludibriar.

SCAN RÁPIDO

S: Ao **suspender** o julgamento sobre a sua reação instintiva inicial aos dois significados diferentes dentro do mesmo movimento físico (olhar direcionado e depois desvio do olhar), você pode contrapor brevemente o poderoso efeito desses sinais conflitantes de aproximação/afastamento.

C: Então, considerando o **contexto** de sua linha de base dentro do contexto social mais amplo, você pode reavaliar com mais precisão os sinais. Você está mais consciente de como o contexto afeta sua avaliação de comportamento.

A: Quando você se **autoquestiona** sobre o que mais pode ser trazido para o seu pensamento a partir dos âmbitos da psicologia e do comportamento, você é capaz de explorar o significado e os possíveis benefícios de se fazer de difícil, e assim se abrir para testar suas ideias contra outros modelos. Isto, mais uma vez, conduz você rapidamente a um estado mental mais consciente.

N: Seu **novo** julgamento expande sua suposição inicial – sobre a pessoa estar se fazendo de difícil – para incluir outras possibilidades, e lhe

esclarece que os outros provavelmente estão julgando você e testando as suposições deles tanto quanto você está testando as suas.

5 HSU, D.T. et al. "Response of the μ -opioid System to Social Rejection and Acceptance". In: *Molecular Psychiatry*, 18, nov./2013, p. 1.211-1.217.

6 BIRNBAUM, G.E. & REIS, H.T. "When Does Responsiveness Pique Sexual Interest? – Attachment and Sexual Desire in Initial Acquaintanceships". In: *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38, n. 7, 2012, p. 946-958.

7 UVNAS-MOBERG, K. *The Oxytocin Factor: Tapping the Hormone of Calm, Love and Healing*. Cambridge, MA: Da Capo Press, 2003.

7

Sentindo pena de você

Você conheceu uma pessoa recentemente – amigo/a de alguém do seu círculo de amizades – e está completamente impressionado. Essa pessoa é tão maravilhosa que você acha que ela já deve ter um par ou pelo menos muitos encontros com pessoas que são como ela – ou seja, superincríveis, mas totalmente fora do seu alcance. Essa pessoa tem um *status* alto, um guarda-roupa bacana, está sempre fazendo comentários engraçados no momento certo. Embora você sinta atração por essa nova amizade, você não está disposto a permitir que ela ou algum de seus outros amigos saibam a verdade. Você corre o risco de parecer idiota se seus sentimentos forem descobertos, já que, é claro, você não esperaria que a tal pessoa gostasse de você da mesma forma.

Certa noite, você dá uma pequena reuniãozinha. Seu *crush* aparece e então presta muita atenção em você. Você presume que a pessoa está simplesmente sendo superlegal porque provavelmente precisará ir para outra festa a qualquer momento, e ainda assim ela passa a noite toda ao seu lado de forma solidária, olhando e sorrindo para você, rindo de suas piadas ruins, até mesmo estendendo a mão e tocando seu braço algumas vezes, bem na frente de seus amigos. Você se sente muito bem. Então, você se pergunta se essa pessoa está curtindo com a sua cara, até que começa a desconfiar que ela simplesmente acha que você é um caso de caridade emocional e deve estar sentindo pena de você.

VAMOS ESCANEAR O CENÁRIO COMPLETO. Primeiro, **suspenda o julgamento** e faça um balanço do que exatamente poderia estar acontecendo sendo **mais descritivo**.

Observe o sinal-chave que levou ao seu julgamento – a demonstração pública de afeto (DPA), o poder de a pessoa estender a mão e tocar seu braço em um ambiente social. Agora, embora possa ser verdade que ela está com pena de você, pode ser que ela goste mesmo de você.

Sentir o poder da DPA pode surpreendê-lo brevemente e encantá-lo; no entanto, você acaba por se sentir mal em relação a isso porque tem sentimentos profundamente enraizados de desmerecimento. Você não consegue acreditar que essa pessoa possa gostar de você. Você presume que nada vai acontecer e, quando a outra pessoa reage positivamente a você, isso não muda sua mente, mas, ao invés disso, leva você a um desapontamento com base na sua falta de merecimento. Em vez de sentir que ela pode estar a fim de você, você se refugia na ideia de que ela sente pena de você.

Então, por que a suposição de pena?

Gestos faciais de tristeza são bem claros e universais. Nessa situação, os sinais da linguagem corporal que podem indicar que você está correto em sua suposição são sinais que podem comunicar sentimentos tristes para você e, portanto, podem sugerir compaixão. Você notaria os cantos dos lábios e as pálpebras superiores caindo; um olhar prolongado e olhos possivelmente úmidos; sobrancelhas ligeiramente unidas no meio ou para baixo nas pontas; cantos da boca virados para baixo; ou a cabeça inclinada para o lado. Se algum desses sinais for exibido, você pode ter certa razão. No entanto, parece haver mais indicadores dizendo que ela pode estar atraída por você:

Esta pessoa que é amigo/a de alguém do seu círculo tem saído ultimamente com sua galera regular.

Alinhamento social. Ela já compartilha muitos dos mesmos valores que você e seus amigos, então é mais provável que esteja a fim de você do que não esteja.

Essa pessoa é totalmente demais e você sente atração por ela.

Ajuste pessoal. Ela deve ter algumas qualidades fundamentais que estão impulsionando o seu desejo por ela.

Você dá uma pequena festinha. Aquele alguém especial que você desejaria que fosse mais do que uma simples amizade aparece por lá.

Proximidade. Mais uma vez, vocês dois compartilham valores sociais e é fácil se reunirem.

Essa pessoa ficou ao seu lado, olhando e sorrindo para você.

Direcionamento do olhar. Nós já analisamos este sinal de linguagem corporal nos dois capítulos anteriores.

Ela riu de suas piadas.

Ressonância. Novamente, a pessoa é capaz de se relacionar com a sua experiência do mundo.

Ela tocou você colocando a mão no seu braço... na frente de seus amigos.

Sinais de propriedade. Reivindicar a propriedade tocando em quem ela quer na frente do grupo.

De modo geral, isso parece bastante positivo para você e aponta para a suposição inicial estar incorreta.

Qual é o **contexto** que pode estar fazendo isso parecer negativo para você? Você está em uma atmosfera social divertida em seu próprio espaço, afinal, tendo a vantagem, portanto, de estar em território familiar. Há algo mais acontecendo para você, uma lente específica através da qual você está olhando e que talvez esteja distorcendo sua interpretação? Você está se sentindo triste? De mau humor? E o que aconteceu recentemente para você no quesito relacionamentos? É o seu próprio contexto de relacionamentos passados negativos prevalecendo acima de qualquer outra definição deste momento? Você acabou de romper um relacionamento, passar por uma experiência negativa, ter más notícias? Ou alguma coisa lhe dá uma sensação de depressão geral? Há algo mais acontecendo a você que poderia estar nublando a sua percepção?

O que é mais poderoso aqui é a forma como valorizamos os sinais que vemos ao nosso redor em relação a nós mesmos. Nós fornecemos nosso próprio contexto emocional, que pode substituir completamente e muitas vezes distorcer qualquer

coisa que, quando a consideramos objetivamente, conta uma história diferente. Uma boa maneira de tentar enxergar através de nossa própria percepção nublada é projetar as interações em um contexto diferente; em outras palavras, finja que você está observando essa mesma troca entre a pessoa que você gosta e alguém na festa. Você ainda acharia a mesma coisa – que esse alguém está sendo visto com pena?

E o contexto social: se você considerar criticamente seu valor nesse grupo, acredita que é menos valioso do que os outros? Se você se desvalorizou, é possível que nenhum sinal ou grupo de sinais seja poderoso o suficiente para convencê-lo de que alguém é atraído por você. Mas se é verdade que você é tão sem valor, por que alguém compareceria à sua festa? E obviamente as pessoas compareceram, e você tem amigos, e então você tem mais valor e poder do que se atribui. No entanto, na mesma linha, pode ser possível que seus amigos sintam sua insegurança e, por empatia e gentileza, queiram fazer com que você se sinta melhor sobre o poder de sua posição social, dando-lhe sinais extras para provar a sua importância e valor.

Você deve se **autoquestionar** sobre o que mais você viu que sugere que a pessoa poderia sentir pena de você.

Assim como demonstrações faciais de pena, podemos observar o tamanho da pupila, que pode ser um indicador de tristeza. As pessoas julgam que uma expressão facial triste é mais intensamente triste à medida que o tamanho da pupila diminui⁸. Espelhamos o tamanho da pupila uns dos outros, e por isso nossas pupilas também podem ficar menores ao vermos rostos tristes com pupilas pequenas. Nenhum efeito paralelo existe quando as pessoas olham para expressões neutras, felizes ou raivosas. Quanto maior o grau de espelhamento pupilar que alguém apresenta em relação a outra pessoa, mais empático é.

Agora, vamos ver como **testar** e obter *feedback* sobre se você deve ficar preso à ideia de que a pessoa está com pena de você ou mudar para uma posição diferente e um **novo julgamento** sobre o que ela está pensando.

Se você estiver passando por um período ruim, talvez se sentindo um pouco deprimido/a e inseguro/a, você precisa ter certeza de que o que está vendo dessa pessoa não é espelhamento, ou que ela está sentindo compaixão por você. Então, aqui está o teste de baixo risco: respire fundo, reúna sua energia e dê um sorriso completo de Duchenne com a boca e os olhos, em vez de tentar suavizar qualquer tristeza mascarando-a com um sorriso que envolva apenas a boca. Ao contrário da crença popular, estudos mostram que a maioria das pessoas, em condições normais, pode convincentemente fingir um sorriso sincero⁹. Mostre o que há de mais positivo e otimista e veja se a pessoa ainda lhe oferece o mesmo nível de atenção. E agora procure por qualquer dilatação da pupila quando ela olha para você. Ela provavelmente não está sentindo pena de você, uma vez que você mesmo não está exibindo o comportamento de sentir pena de si próprio/a. E se ela estiver com pena de você, se você demonstrar mais empolgação em sua atitude e comportamento geral, ela sentirá que a missão dela foi cumprida: Ela o animou ou, se realmente gostar de você, você parecerá mais aberto/a à atenção dela.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Pupilas dilatadas são sinal de excitação sexual

Quantas vezes você já ouviu falar que, se as pupilas de uma pessoa estão dilatadas, significa que ela se sente atraída por você? Até onde isso é verdade? Nossos olhos naturalmente se dilatam para permitir mais luz, mas a dilatação também ocorre em resposta ao que estamos pensando e sentindo. Quando estamos interessados em algo, nossas pupilas se dilatam. Os músculos da íris estão sob o controle do sistema nervoso autônomo, que lida com ações reflexas involuntárias, e sendo assim é difícil para nós conscientemente controlarmos a dilatação das pupilas. Então, é o que acontece quando estamos perto de algo que desejamos. E tendemos a ser atraídos por pessoas com pupilas mais dilatadas simplesmente porque elas estão demonstrando que estão interessadas em nós de alguma forma. Parece, portanto, menos arriscado se fizermos uma investida.

Mas ao longo dos séculos e através das culturas, encontramos maneiras de fazer as pupilas se dilatarem ou parecerem maiores, mesmo quando não estão sendo naturalmente estimuladas. Hoje, as pessoas usam delineador e lentes de contato para fazer isso. No passado, as pessoas usavam extrato vegetal de beladona para dilatar suas pupilas, em um esforço para parecerem mais atraentes. A atropina na beladona, ou maria-pretinha, é um anticolinérgico que bloqueia os efeitos da acetilcolina, o neurotransmissor liberado pelas células nervosas parassimpáticas. O que isso significa, em última análise, é que as pupilas não podem se contrair e, portanto, só relaxam em dilatação. As pessoas não costumam usar esse método mais. No entanto, cafeína e descongestionantes vendidos sem receita podem produzir o mesmo efeito. E, claro, por

outro lado, algumas pessoas tentarão disfarçar se estiverem se sentindo atraídas. Pode ser o jogador de pôquer que usa óculos de sol, procurando esconder sua atração por uma boa mão de cartas que segura enquanto mente para outros jogadores sobre seu valor ou blefa. Ou pode ser o lendário comerciante de jade chinês por trás das pequenas lentes escuras que escondem sua alegria diante de um grande negócio que lhe é apresentado. Portanto, embora não seja um mito que as pupilas dilatadas possam indicar desejo, existem maneiras de criar ou contrariar o efeito. Assim sendo, no mundo da linguagem corporal, as pupilas dilatadas não devem, de maneira alguma, ser vistas como um sinal evidente de excitação sexual.

SCAN RÁPIDO

S: Suspende o julgamento permite que você explore seus sentimentos sobre a demonstração pública de afeto e reconheça como seu raciocínio causou sua suposição inicial de que a pessoa está apenas sentindo pena de você. Você também se permite considerar mais holisticamente as pistas visuais, assim como os outros estímulos não verbais que recebe. O toque pode ter um efeito incrivelmente poderoso concomitantemente ou mesmo sem sinais visuais.

C: Examinar o **contexto** social e particularmente emocional aqui encoraja você a levar em conta os sentimentos e estados de espírito que tem vivido ultimamente, que se sobrepõem e distorcem sua interpretação da linguagem corporal, preparando o palco para julgamentos tendenciosos. Podemos enxergar além da nossa percepção nebulosa, projetando as interações em um contexto diferente.

A: As informações podem mudar quando seus olhos focalizam ou se distanciam. Faça um **autoquestionamento** sobre quais outros detalhes você nota ao se aproximar.

N: Mudar propositalmente seu comportamento ou atitude física por um momento é uma ótima maneira de testar se os outros vão mudar em resposta e se um **novo** julgamento pode ser acurado.

8 HARRISON, N.A. et al. "Pupillary Contagion: Central Mechanisms Engaged in Sadness Processing". In: *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 1, n. 1, 2006, p. 5-17.

9 GUNNERY, S.D.; HALL, J.A. & RUBEN, M.A. "The Deliberate Duchenne Smile: Individual Differences in Expressive Control". In: *Journal of Nonverbal Behavior*, 37, n. 1, 2013, p. 29-41.

8

Estou levando um perdido

Você está esperando pelo seu recente interesse amoroso. A pessoa está atrasada para o encontro que vocês combinaram alguns dias atrás. Você tentou contatá-la várias vezes para confirmar no início do dia, mas ela não deu retorno. Tendo em vista que você está esperando há mais de uma hora e ainda não chegou resposta por qualquer um dos vários canais de comunicação que vocês dois usam, incluindo aqueles em que você pode ver que a pessoa leu suas mensagens “Onde você está? Tudo certo para esta noite?”, de repente você se pega sentindo aquela sensação horrível: *o que ela está pensando? Será que vai me dar bolo? Ou pior, será que estou levando um perdido?*

VAMOS ESCANEAR ESTE CENÁRIO **suspendendo o julgamento** e sendo mais descritivos quanto ao que está acontecendo. O sinal-chave é a linguagem corporal que parece tão simples e óbvia, mas em discussões e estudos sobre a comunicação não verbal o poder que ela demonstra tende a ser negligenciado. O sinal indicador número um que lhe passa a sensação de que alguém decidiu encerrar a relação abrupta e indelicadamente: a pessoa se torna completamente ausente.

Fantasma na máquina

O sentimento de que alguém é indiferente a você pode ser mais doloroso do que se o odiassem. “Levar um perdido” descreve situações em que alguém que você acredita se preocupar com você, seja um amigo ou alguém com quem você está namorando, de repente some do nada e fica incontactável sem qualquer explicação. Nada de chamada telefônica ou e-mail, nem mesmo uma mensagem de texto. Essa manobra não verbal não é nova – as pessoas há muito tempo agem dessa forma umas com as outras, sumindo sem dar

satisfações. O que acontece é que no mundo digital de hoje “dar um perdido” é muito mais simples de empreender devido, em primeiro lugar, à facilidade de se fazer contato. No namoro virtual não há lealdade a qualquer ficante e nenhuma sensação real de qualquer custo social, caso você desrespeite alguém. O comprometimento é mínimo. Tem muitos outros de onde esse último apareceu.

Independentemente da facilidade de optar por entrar ou sair desse contexto, os efeitos emocionais que envolvem a interação humana permanecem os mesmos: embora o relacionamento possa ter surgido de forma rápida e aleatória, se você estiver na extremidade receptora do corte abrupto da comunicação, ainda assim os sentimentos não são menos difíceis de lidar. Você não sabe como reagir porque realmente não sabe a verdade do que aconteceu e não tem mais garantia alguma de uma audiência receptiva à sua reação. Sua posição neste caso é ambígua e pode ser dolorosa.

Permanecer conectado aos outros é tão importante para nossa sobrevivência que nossos cérebros desenvolveram um sistema de monitoramento social que vasculha o ambiente em busca de pistas para que saibamos como responder em situações sociais. Se você dá um perdido em alguém, você está basicamente tirando pistas de uma pessoa em quem você já investiu capital social. Ser vítima desse tipo de atitude pode deixar uma pessoa se sentindo como se estivesse sem controle e impotente. “Dar um perdido” pode ser visto como um comportamento irresponsável e, em alguns casos extremos, como uma forma de crueldade emocional. Pode ser que o perpetrador não tenha coragem ou maturidade para lidar com o desconforto das emoções dele ou suas, ou que ele não tenha noção do impacto de seu comportamento, ou pior, que não se importe. Você pode até estar envolvido em um jogo de poder cruel¹⁰.

Mas antes que você presuma que está envolvido em uma situação de abuso ou que está sendo dispensado, vamos examinar esse evento em um **contexto** mais amplo de encontros passados, tanto seus quanto daqueles compartilhados com essa pessoa, para descobrir se há alguma justificativa para lhe dar o benefício da dúvida e rever a suposição de que ela está dando um perdido em você.

Ela não apareceu e você está tendo um pressentimento terrível. Você tem uma sensação de *déjà vu*? Alguma coisa parecida com isso aconteceu com você antes, em outros namoros? Em caso afirmativo, aquele sentimento de “gato escaldado tem medo de água fria” pode estar levando você a presumir que essa pessoa também o dispensou sem ao menos uma mensagem de texto. Pode haver vários motivos pelos quais ela não fez contato: o dispositivo móvel foi perdido ou não está funcionando; a pessoa ficou presa em uma reunião; ela estava dirigindo uma longa distância e não podia usar o telefone; ou algum tipo de emergência surgiu. Se você já teve experiências de levar um perdido no passado com outras pessoas,

você pode estar trazendo à tona suas próprias ideias pré-concebidas e fazendo uma suposição incorreta.

Mas se essa situação já aconteceu antes nesse relacionamento, havia uma razão válida – como a pessoa trabalhar em um ambiente em que o contato é complicado (p. ex., em um hospital ou em algum tipo de sistema de transporte) ou estar sujeita a um apagão de comunicações relacionado ao trabalho – que tornasse isso algo de se esperar?

Faça um **autoquestionamento** sobre o que mais considerar. Quando duas pessoas ficam atraídas uma pela outra, elas podem agir de muitas maneiras diferentes para manter o poder no relacionamento (provocar, ignorar, pegar no pé); no fim das contas, porém, se elas realmente estiverem a fim uma da outra, sempre encontrarão um jeito de se unirem, de se engajarem em seja lá qual for o comportamento que cultivarem uma em relação à outra. Em outras palavras, se alguém estiver a fim de você, encontrará formas de aparecer para participar da troca, seja lá qual for. Você notará que tal pessoa aparece na sua vizinhança, independentemente de ser física ou virtual. Isso é algo que todos nós podemos ignorar inicialmente, mas uma vez que você se dê conta, começará a ver como o estar presente ou não é tido como garantido, mas é o aspecto mais fisicamente impactante de um relacionamento.

Quão perto fisicamente chegamos dos outros é, em termos de linguagem corporal, chamado *proxêmica*; é a quantidade de espaço que as pessoas sentem necessário estabelecer entre elas e os outros. Esta é uma entre várias subcategorias no estudo da comunicação não verbal, incluindo háptica (toque), cinésica (movimento do corpo), vocálicos (paralinguagem) e cronêmica (estrutura do tempo).

O antropólogo Edward T. Hall desenvolveu a ideia da proxêmica descrevendo as distâncias interpessoais dos seres humanos (as distâncias relativas entre as pessoas) em quatro zonas: espaço íntimo, espaço pessoal, espaço social e espaço público.

Distância íntima para abraçar, tocar ou sussurrar:

Estágio próximo: menos de 6 polegadas (15cm)

Estágio distante: 6 a 18 polegadas (15 a 46cm)

Distância pessoal para interações entre bons amigos ou familiares:

Estágio próximo: 1,5 a 2,5 pés (46 a 76cm)

Estágio distante: 2,5 a 4 pés (76 a 122cm)

Distância social para interações entre conhecidos:

Estágio próximo: 4 a 7 pés (1,2 a 2,1m)

Estágio distante: 7 a 12 pés (2,1 a 3,7m)

Distância pública usada para falar em público:

Estágio próximo: 12 a 25 pés (3,7 a 7,6m)

Estágio distante: 25 pés (7,6m) ou mais

As duas primeiras zonas, a íntima e a pessoal, descrevem a região em torno de uma pessoa que ela vê como sua, muitas vezes englobada pelo termo mais genérico *espaço pessoal*, tornado popular pelo antropólogo Robert Sommer em 1969. O trabalho de Hall foi inovador por seu foco em como pessoas de diferentes culturas entendem psicologicamente e usam o espaço ao seu redor. Ele descobriu que a maioria das pessoas e culturas valoriza esse espaço pessoal e sente desconforto, violação, raiva ou ansiedade quando ele é invadido. Permitir que alguém adentre seu espaço pessoal ou entrar no espaço pessoal de outra pessoa é um forte sinal não verbal de como nos sentimos sobre a força do relacionamento; quanto poder nos sentimos confortáveis ou compelidos a aceitar nesse relacionamento, quais são os limites apropriados e, por outro lado, quão bem-vindos ou não somos quando nos aproximamos de alguém.

A zona íntima e a zona pessoal são geralmente reservadas para amigos íntimos, relacionamentos amorosos, crianças e familiares próximos. A zona social no estágio próximo é usada para conversas com amigos, para papear com colegas de

trabalho e para discussões em grupo, e a zona social no estágio distante é reservada para estranhos, grupos recém-formados e novos conhecidos. A zona pública é usada para discursos, palestras e teatro; a distância pública, basicamente, é aquela faixa geralmente reservada a audiências maiores¹¹.

O que Hall não considera, entretanto, é estar tão longe que você não está dentro de nenhuma distância detectável. Se você usar a ideia de Hall e seu algoritmo linear, quanto mais longe estamos do outro, menos aumentará a conexão emocional ou a reação em relação aos outros e menos poder os outros terão sobre nós. No entanto, também podemos ver que, em algumas circunstâncias, quanto mais longe eles estão, mais poder eles têm sobre nós. A distância não diminui necessariamente o poder íntimo ou social de alguém só porque não pode ser ouvido ou visto. Em alguns casos, a distância pode de fato aumentar o poder de alguém sobre nós. A ausência pode ser mais emocionalmente poderosa do que a proximidade e, como diz o velho ditado, “longe dos olhos, perto do coração”. Isso depende em grande parte de como escolhemos responder: se continuamos esperançosamente tentando nos envolver com a pessoa, insistimos na interação simplesmente para obter algum tipo de ponto-final, ou para reconhecer que o comportamento do outro realmente é o de ignorar e revidar com o mesmo, aceitando assim o fim. E se não tivermos certeza do que está acontecendo – levar um perdido pode ser confuso – ou o que queremos que aconteça em seguida, ainda podemos **testar** nosso antigo e **novo julgamento** sobre a situação sem arriscar demais.

É possível que você esteja sendo testado por essa pessoa: ela pode estar conscientemente (ou não) testando quão complacente ou resiliente você pode ser em face ao seu comportamento errático, ou quão comprometido você está com o relacionamento. E mesmo se você decidir não se deixar levar por qualquer tipo de manipulação e optar por excluí-la, do ponto de vista dela, você ainda pode estar em sua mira. De uma perspectiva não verbal, você não tem nenhuma das dicas usuais para responder, já que a pessoa que está lhe dando o perdido privou você de todo gesto, toque, postura, expressão facial, contato visual, roupas, cabelo e

qualidade, ritmo e entonação da voz. No entanto, o que ela não pode tirar de você é *tempo*, *contexto* e *ambiente*, então você ainda pode estabelecer critérios em torno desses fatores.

Por exemplo, você pode exercer poder solicitando que a pessoa que está fazendo isso com você responda dentro de uma restrição de tempo que você estabeleça. Por exemplo, cinco minutos. Outra possibilidade seria você optar por dizer-lhe para se demorar todo o tempo que quiser ou perguntar-lhe quanto tempo a pessoa precisa, dando-lhe a sua aprovação para controlar o tempo. Da mesma forma, você pode assumir o poder escolhendo definir o contexto do perdido que levou, dizendo para o outro: “Eu acho que você está muito ocupado/a hoje”. Por último, você pode deslocar a comunicação para fora do ambiente no qual você tem se comunicado com ela até então. Por exemplo, pare de tentar contatá-la com o seu dispositivo portátil. Em vez disso, dê-lhe a simples orientação “Estou indo agora até a sua casa para ver você”, ditando assim o lugar e o tempo, e depois apareça fisicamente lá. Todas essas opções, é claro, têm potenciais vantagens e desvantagens. Na verdade, você pode decidir mentir sobre aparecer na porta da pessoa nos próximos minutos apenas para pressionar o tempo e obter uma resposta. Mas, pelo menos, tudo isso permite que você exerça opções poderosas em vez de ser deixado a ver navios e sem saber o que, de fato, aconteceu.

SCAN RÁPIDO

S: A ausência de alguém pode ocasionar um forte julgamento a respeito desse alguém e de suas intenções em relação a você, que deve ser **suspenso** para se chegar à verdade.

C: Suas experiências passadas, sejam elas recentes ou distantes, criam um **contexto** poderoso no qual você julga os outros.

A: Sempre faça um **autoquestionamento** sobre se as ideias de especialistas em linguagem corporal que você leu ainda são válidas. O que fazia o maior sentido ontem pode não ser necessariamente o pensamento correto hoje.

N: Se você suspender o julgamento, sempre pode recuperá-lo e confrontá-lo com o **novo** julgamento para testar.

10 MISS TWENTY-NINE. "The Henley Boy". In: *The 30 Dates Blog*, 08/07/2013 [Disponível em <https://30datesblog.com/2013/07/08/the-henley-boy>].

11 HALL, E.T. *The Hidden Dimension*. Nova York: Doubleday, 1966.

9

Mas que psicopata!

Durante meses, a coisa estava indo melhor do que você poderia ter esperado. Seu novo interesse romântico tinha sido totalmente encantador, e você estava caminhando nas nuvens com ele/a. Você estava recebendo tanta atenção e afeição física que às vezes era quase sufocante. Esse alguém especial não o largava. Dizia que você era tudo para ele/a. Você achava que podia estar apaixonado. Você achava que tal pessoa também poderia estar.

Então, do nada, você não consegue encontrar a pessoa em lugar nenhum. Passam-se dias antes que você a encontre novamente, antes que ela restabeleça contato. Quando você lhe pergunta sobre o desaparecimento súbito, ela conta uma história maluca e inacreditável, mas a linguagem corporal que acompanha a história faz com que a pessoa pareça completamente verdadeira. Ela olha nos seus olhos e está calma e receptiva. O contraste entre a aparência e o que diz é estranho e deixa você desconfortável. Quando você insiste para saber mais, a linguagem corporal de seu par fica instável e parece irada: o corpo da pessoa de repente parece maior, como se estivesse ocupando mais espaço, e seus olhos se tornam intensos e cravam em você. Você assume que ela está mentindo e termina com ela.

Mas ela não vai embora assim tão fácil, retornando para você e expressando a forte crença de que você foi feito/a para ela. Tal pessoa sempre foi muito carismática e volta a ser carinhosa, doce e charmosa, até que você expõe os detalhes do desaparecimento dela.

Ela não vai desistir de suas histórias malucas, e agora você sente que a pessoa está se comportando de maneira autoritária, postando-se de forma avassaladora, controlando, realmente sendo bastante intimidante. O contraste entre os extremos de seu comportamento é para lá de desconcertante e parece manipulativo e assustador. Você sente um aperto no estômago e até mesmo um pouco de impotência enquanto diz para si mesmo/a: *mas que psicopata!*

SERÁ QUE VOCÊ ENTENDEU tudo errado?

Qual é a diferença entre alternar o comportamento entre caloroso e frio, como

você viu no capítulo 6 sobre “bancarrôta difícil”, e as perigosas oscilações de comportamento que fazem você se sentir nas nuvens num momento e intimidado/a no próximo? Quando podemos julgar de maneira segura e justa o comportamento de outra pessoa como manipulador e completamente assustador?

Normalmente, neste ponto, seguiríamos nosso método e **suspenderíamos o julgamento**. Bem, nesta situação, uma vez que você sente que é assustadora, não!

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Falsas Evidências Aparentando Realidade = FEAR (medo)

Você já se deparou com a ideia de que o medo é apenas uma ilusão? Sentimentos como o medo existem para salvar a nossa vida. Todos sabemos que em alguns casos o medo é infundado; no entanto, quando se trata de relações humanas e um forte instinto de não estar em segurança, acreditar em acrônimos populares como Fear (Falsas Evidências Aparentando Realidade) pode ter consequências extremas e até mortais. Você não vai querer apostar sua vida em tais siglas só porque elas viraram modinhas no Facebook e no Instagram.

Pressionar “curtir” não significa que você estará imune a qualquer situação que possa causar danos a você.

É muito fácil rotular alguém como “psicopata”. Tornou-se um termo geral muito popular para cobrir qualquer coisa, desde momentos de comportamento humano simples e inofensivo até a insanidade criminosa.

Mas, dado que, neste caso, você se sente inseguro, vamos continuar com sua suposição. De fato, em qualquer situação em que você se sinta inseguro, você deve sempre prestar atenção ao seu instinto, mantendo-o em mente.

Existe uma escala de verificação geralmente aceita para diagnosticar clinicamente a psicopatia, chamada Hare PCL-R (Lista de verificação de psicopatia Hare – revisada), originalmente desenvolvida na década de 1970 pelo psicólogo canadense Robert D. Hare. A escala Hare avalia se um indivíduo potencialmente psicopata demonstra o uso egoísta, insensível e implacável de outras pessoas e participa de estilos de vida cronicamente instáveis, antissociais e socialmente desviantes¹². Com base nos parâmetros dessa lista de verificação, se você tem a impressão de que alguém parece ser um psicopata, ele pode de fato se revelar uma pessoa insensível e anormal, que age sem remorso, e assim você e

aqueles ao seu redor estão potencialmente em grandes apuros. Se, no entanto, você descobrir que a pessoa é somente muito egoísta, na extremidade inferior do espectro psicopático, e você não esteja realmente em perigo físico, ainda assim não é muito divertido ficar por perto dela.

Obviamente, um teste psiquiátrico dessa natureza é melhor administrado por médicos adequadamente qualificados e experientes, sob condições cientificamente controladas. No entanto, existem alguns testes muito bons que você pode usar para avaliar a validade de seus sentimentos em relação a alguém que possa justificar ainda mais a adesão ao seu julgamento.

Um grande amigo nosso e também um dos maiores especialistas em linguagem corporal que conhecemos, Joe Navarro, é um veterano de vinte e cinco anos do FBI, onde atuou no Programa de Análise Comportamental da Divisão de Segurança Nacional. Em seu livro *Dangerous Personalities: An FBI Profiler Shows You How to Identify and Protect Yourself from Harmful People* (coautoria de Toni Sciarra Poynter)¹³, Navarro oferece alguns conselhos muito úteis para determinar se você pode estar envolvido com o que ele chama de “personalidade perigosa”. Ele conversou com centenas de pessoas que foram vítimas de predadores sociais. Essas vítimas forneceram relatos descritivos das características e ações de seus agressores, em suas próprias palavras (não clínicas, em grande parte não editadas). Se várias das seguintes palavras lhe soam familiares, por causa de como alguém age ou faz você se sentir, Navarro recomenda que você procure ajuda ou se distancie:

abusivo, agressivo, sem rumo, amoral, antissocial, arrogante, mau, *bad boy*, beligerante, valentão, calculista, insensível, carismático, charmoso, enganador, trapaceiro, inteligente, frio, sangue-frio, fraudador, caloteiro, explorador de confiança, conivente, desdenhoso, controlador, corrupto, furtivo, arrepiante, criminoso, bruto, cruel, astuto, perigoso, enganoso, enganador, degenerado, delinquente, humilhante, depravado, destrutivo, desconfortável, desonesto, falso, malvado, explorador, fraude, sem remorso, imoral, impostor, impulsivo, imprudente, incorrigível, indecente, indiferente, insensível, intimidante,

irresponsável, sanguessuga, mentiroso, manipulador, mesquinho, parasita, possessivo, assumidor de riscos, sádico, egocêntrico, egoísta, superficial, desprezível, vigarista, temperamental, bandido, tóxico, perverso, não confiável, impassível, alheio, violento.

Então, sim: algumas dessas palavras poderiam se aplicar a qualquer um de nós por algum tempo e, na verdade, algumas delas, como carismático, charmoso e esperto, descrevem características que também são atraentes para nós. E, obviamente, apenas um ou dois desses comportamentos não contribuem para uma “personalidade tóxica”. Mas, como Joe diz, “quando uma pessoa demonstra consistentemente um grande grupo de comportamentos citados nesta lista, provavelmente estamos olhando para alguém que é um predador social”.

Vamos colocar nossa história no **contexto** desta lista, escolhendo algumas das palavras associadas ao seu relacionamento com essa pessoa: *carismático, opressor, desconfortável, ausente, apaixonante, intimidante*. Nota alguma coisa interessante? Quando estamos pensando sobre comportamento e significado, seja verbal ou não verbal, uma das áreas que se destacam é o contraste. Muitas vezes, o contraste – grandes diferenças nos sinais que ocorrem num mesmo período – nos confunde e nos alerta, muito mais do que qualquer outro sinal. Por exemplo, em nossa história, se a pessoa fosse sempre encantadora, você não ficaria necessariamente alarmado/a; no entanto, o que você vê é uma mudança de encantador para intimidante, de irresistível para ausente, e de apaixonante para desconfortável.

Nossos cérebros primitivos são alertados por altos contrastes de todos os tipos. Os contrastes sinalizam um ambiente potencialmente instável e, portanto, inóspito. Além disso, podemos notar os extremos independentes: *estranho, ausência longa, histórias malucas, carismático, tudo para ele/a, não desiste, realmente muito assustador*.

Para decidir se devemos nos aproximar ou evitar uma situação, nossos cérebros primitivos buscam extremos em qualquer ambiente, pois os extremos têm o potencial de trabalhar contra nós e podem ser prejudiciais à nossa sobrevivência. Então, é claro, tudo isso é assustador.

Se você conhece ou está em um relacionamento com alguém assim, precisa procurar ajuda para se proteger e evitar ser traumatizado mental ou psicologicamente; e, obviamente, se houver violência, e muitas vezes há, você precisa procurar ajuda ou mesmo abrigo. **O que mais** você precisa saber aqui? Nada. Você não precisa **autoquestionar** nada. Você não precisa fazer um **novo julgamento** sobre essa situação. Com os extremos do comportamento, a situação parece bastante insegura para você, e isso é suficiente.

Mas qual é o próximo passo? *Obtenha ajuda* – de alguém em quem você confia. Pode ser um amigo, membro da família, colega ou alguém da sua comunidade com quem você sempre se sente seguro. É importante evitar a tentação de dar *feedback* ou testar a pessoa com quem você se sente inseguro e procurar, em vez disso, o *feedback* dela para você. Lembre-se: você já cancelou o relacionamento. Agora é hora de receber *feedback* de outras pessoas sobre como manter essa distância.

VOCÊ DEVE DAR À PESSOA O BENEFÍCIO DA DÚVIDA?

Eis aqui mais algumas dicas de nosso querido e confiável amigo JOE NAVARRO, que esperamos que você tenha sempre em mente para si e para todos com quem você se importa. Se por acaso você decidir ler duas vezes qualquer parte deste livro, escolha esta parte, pois isso poderá salvar sua vida ou a vida de alguém que lhe é caro.

As pessoas dizem o tempo todo “Não seja crítico” e, na maioria das vezes, elas estão corretas; no entanto, devemos tentar estar atentos e sintonizados com o comportamento dos outros para obter *insights* sobre o que eles estão transmitindo (comunicando). Afinal, nossos corpos comunicam efetivamente o que sentimos, pensamos, desejamos, pretendemos e tememos. Há momentos em que não devemos suspender o julgamento, e é quando nosso corpo nos alerta com inquietação, incerteza, apreensão, ansiedade, cautela ou medo. É nessas horas que devemos ouvir atentamente o que sentimos. Nossos cérebros processam o mundo ao nosso redor sobretudo subconscientemente; ao fazer isso, o cérebro percebe coisas que não temos a capacidade cognitiva de perceber (uma pessoa nos seguindo, uma porta destrancada que não deveria estar assim etc.). Haverá momentos em que você sentirá um nó no estômago, seus cabelos ficarão em pé ou algo dentro de você dirá “tenha cuidado”, “algo está errado”, “não se aproxime dessa pessoa”, “fique longe”, “você está em perigo”. É deste sistema de avisos que Gavin de Becker fala em *The Gift of Fear*. Meus anos como agente do FBI conversando com vítimas e sendo uma testemunha de

crimes me ensinaram a nunca parar de ouvir essas mensagens do seu corpo: elas estão lá para salvar sua vida.

SCAN RÁPIDO

S: Suspende o julgamento nem sempre é o melhor caminho. Quando estiver em uma situação potencialmente perigosa, siga seu instinto.

C: O medo é projetado para salvar sua vida no **contexto** de perigo.

A: Quando sentir medo em uma situação potencialmente perigosa, não se **autoquestione** mais sobre isso.

N: Não espere para formar um **novo** julgamento quando a sua segurança estiver em risco. Em vez disso, responda de uma forma que o afaste do perigo potencial. Procure ajuda adicional de qualquer pessoa em quem você confie e o mais rápido possível.

12 HARE, R.D. *Manual for the Revised Psychopathy Checklist*. 2. ed. Toronto: Multi-Health Systems, 2003.

13 NAVARRO, J. & POYNTER, T.S. *Dangerous Personalities: An FBI Profiler Shows You How to Identify and Protect Yourself from Dangerous People*. Emmaus, PA: Rodale, 2014.

10

No comando

Seu amigo está em um relacionamento monogâmico há um ano. Você não conhece muito bem seu par – ninguém realmente os viu muito desde que se uniram –, mas o consenso entre o seu grupo social é que tudo está bem. Alguns de vocês organizam um almoço há muito esperado em um novo restaurante legal com o feliz casal. Você fica surpreso quando seu amigo e seu par chegam aparentando serem, digamos assim, a mesma pessoa, vestindo roupas muito parecidas, até usando cortes de cabelo semelhantes. Você vai sentar-se ao lado de seu amigo, mas há uma agitação e o par dele acaba sentado entre você e seu amigo, fisicamente bloqueando vocês dois. O garçom vem, seu amigo faz o pedido, a parceira pigarreia e seu amigo muda o pedido de repente. Coincidência? Perto do final do almoço, você se inclina em direção ao seu amigo para que possam combinar de se reunirem apenas os dois, quando a parceira se levanta abruptamente para sair e seu amigo pula do assento no mesmo instante para segui-la. *Uau! Você pensa enquanto olha para ela. A parceira do meu amigo com certeza está no comando!*

SUA SUPOSIÇÃO É QUE seu amigo está em um relacionamento com alguém que está ditando as regras, ou, em outras palavras, ele está nas garras de uma parceira obcecada por controle. Você precisa organizar uma intervenção com seu amigo sobre sua parceira controladora e dominadora? Espere. Vamos **ESCANEAR** essa situação e, assim, **suspender o julgamento e ser mais descritivos**.

Vejam um sinal-chave não verbal no cenário que o ajudou a chegar à sua conclusão: a parceira levantou-se abruptamente para sair.

Colocar-se de pé é um sinal não verbal muito poderoso. A pessoa em pé ergue-se sobre os outros e, em particular, sobre o parceiro sentado ao lado dela, exibindo

efetivamente seu tamanho – um sinal clássico de domínio corporal ou agressividade territorial. Compartilhamos esses sinais de dominância com outras espécies no reino animal. Charles Darwin foi um dos primeiros a sugerir que os machos poderiam ser maiores do que as fêmeas em muitas espécies de mamíferos, porque o tamanho grande era vantajoso em disputas de parceiras¹⁴. Até agora, a suposição de que a parceira de seu amigo é dominadora parece ser uma aposta segura.

Que outra linguagem corporal você percebe nessa situação? Quando você tenta se sentar ao lado do seu amigo, a parceira intervém fisicamente sentando-se entre vocês dois, bloqueando o seu caminho, cortando seu acesso visual e físico. E quanto ao pigarrear da parceira durante o pedido ao garçom e a aparente coincidência do seu amigo mudar o prato? Limpar a garganta é frequentemente uma demonstração de dominância em outros primatas, incluindo chimpanzés¹⁵; pode ser parte de uma tentativa de interromper, anular, desafiar ou fazer a presença de alguém mais intensamente sentida pelos outros, como parece ser o caso aqui. Agora temos mais provas de que há de fato uma pessoa maníaca por controle comandando o espetáculo.

Controlar comida, bebida, espaço pessoal, modo de se vestir e movimento – todos esses sinais poderiam apontar facilmente para um componente controlador narcísico no relacionamento em que seu amigo está sendo reprimido por uma pessoa que é total e abertamente egoísta e deseja atenção e *status*.

Mais especificamente, o grande narcisista geralmente exibe altos níveis de agressividade e dominância, consistentes com os sinais da linguagem corporal em nossa história. Eles tendem a parecer mais fisicamente confiantes e menos sensíveis às necessidades físicas dos outros. Concentrando-se fortemente em suas próprias necessidades territoriais, de fato não conseguem ver um parceiro como uma pessoa totalmente separada. Isso é percebido em suas tentativas de controlar como se vestem, como agem e onde vão exatamente. Precisam cuidar de tudo, porque aos seus olhos o parceiro é pouco confiável, não cooperativo ou inadequado.

Alto e poderoso

No uso popular, os termos narcisismo, narcisista e narcisístico denotam vaidade absurda e são aplicados a pessoas cujas ambições e aspirações são muito mais grandiosas do que seus talentos evidentes. Cada vez mais, usamos esses termos para descrever pessoas que são simplesmente cheias de si mesmas, independentemente de suas conquistas reais serem espetaculares. Artistas de destaque nem sempre são modestos, mas tampouco são necessariamente cheios de si. Muhammad Ali se gabou: “Eu sou o maior!” – mas isso não era mentira. Ele era mesmo!

O principal requisito para o narcisismo em um sentido clínico é o egocentrismo, um senso grandioso de si mesmo, mas um grave erro de cálculo de suas habilidades e potencial grandeza. É talvez a mesma diferença entre ser otimista e totalmente irrealista. Além disso, o narcisista está tão convencido de sua alta posição que espera que os outros reconheçam suas qualidades superiores imediatamente.

Eles se sentem à vontade e animados em ambientes em que essa fantasia não é questionada.¹⁷

Por último, o narcisista não consegue reconhecer quando a exaltação de sua importância afeta o conforto dos outros. Muhammad Ali nunca foi inconsciente do fato de que sua ostentação realmente irritava seus oponentes.

Vamos agora considerar o **contexto** em que esses sinais ocorrem.

A situação que estamos examinando acontece em um novo restaurante da moda, com funcionários tentando acomodar muitas pessoas em torno de uma mesa. Neste caso, estar um pouco afastado do seu amigo pode ser mais uma questão de restrições espaciais do que de um jogo de poder da parceira, como você presumiu.

E o contexto social? Seu amigo esteve praticamente ausente do grupo desde que se uniu ao par, que não faz parte de seu grupo íntimo – sua tribo – e, até agora, é uma incógnita. O poder social real está com a tribo. O que você e seus amigos mais próximos veem no comportamento do casal pode muito bem ser a reação deles ao seu poder coletivo. A parceira está conhecendo ou possivelmente quer ser aceita pelos amigos mais antigos e queridos da pessoa amada. E poderia haver uma mistura de ansiedade e insegurança subjacentes a toda a experiência, não apenas para o casal, mas também para cada um no grupo, uma vez que todos inconscientemente avaliam onde podem agora se encaixar na ordem social. Examinado dentro deste contexto, os fortes sinais da linguagem corporal para controle podem ser interpretados de maneira diferente; por exemplo, o pigarrear

também pode indicar ansiedade, incerteza, disfarce ou simplesmente que a pessoa tem algo preso em sua garganta. Sua postura de se levantar para ir embora pode ser igualmente uma reação à ansiedade social, e o fato de a parceira sentar-se entre você e seu amigo, um gesto protetor para controlar o impacto do poder social do grupo.

Chimpan-A-a-Z

A tosse-ameaça dos chimpanzés, ou como a conhecida primatóloga Jane Goodall chamava de “rosnado suave”, é um som parecido com um grunhido pronunciado através da boca ligeiramente aberta. É um som espontâneo produzido apenas sob determinadas condições emocionais; isto é, os primatas não conseguem fingi-lo. É direcionado para baixo na hierarquia, por indivíduos com classificação mais alta para indivíduos com classificação mais baixa. Esse chamado indica um ligeiro aborrecimento e funciona como um leve aviso para impedir que um subordinado se aproxime muito de um chimpanzé de nível mais alto ou de fazer algo que o emissor claramente desaprova como, por exemplo, pegar um pedaço de alimento.

Autoquestionamento: o que mais você vê? E quanto à roupa e corte de cabelo semelhantes? O casal chega parecendo mais ou menos gêmeos. É este o argumento decisivo, a evidência de que seu amigo está, de fato, com uma pessoa narcisista que tudo controla? Ou isso é um caso de espelhamento, um traço comum em casais em relacionamentos duradouros?

O espelhamento, um elemento básico da linguagem corporal, é um sintoma de ressonância límbica. A ressonância límbica acontece quando as conexões neurais em nossos sistemas límbicos – a parte do cérebro primitivo específica dos mamíferos sociais que rege algumas de nossas emoções e relacionamentos – se alinham com as de outra pessoa. Gatos, cães, cavalos, elefantes e seres humanos, entre muitos outros mamíferos, possuem sistemas límbicos de capacidades variadas. Algumas espécies, no entanto, como a maioria das cobras e lagartos, não. Animais com sistemas límbicos vivem em grupos e criam seus filhotes. Aqueles sem esses sistemas vivem vidas mais solitárias e, em alguns casos, abandonam ou até comem seus filhotes. A única razão pela qual você provavelmente encontrará

um bando aleatório de cobras juntas num local é porque ali há comida ou acasalamento.

Mães e bebês têm ressonância límbica, assim como apaixonados e melhores amigos. Essas relações nos compelem, inconsciente e conscientemente, a desistir de boa parte de nosso desejo por autonomia e diferenciação e a entrar prontamente em uma profunda conexão neuroquímica entre sistemas límbicos. Assim, quando a ressonância límbica atenua os limites de quem você pensa que é e de quem você pensa que os outros são, começamos a agir de maneira mais parecida, espelhando as ações, comportamentos, pontos de vista, emoções, padrões de respiração, expressões faciais e sinais. O espelhamento pode durar um segundo ou uma vida inteira. De fato, talvez o seu sentimento de desconforto também possa ser a sua percepção e espelhamento dos sentimentos de desconforto e ansiedade que estão sendo comunicados através dos principais sinais testemunhados nesse cenário.

Então, depois de considerar todas essas informações, como você pode **testar** com segurança qualquer **novo julgamento** sobre o que está acontecendo e obter mais *feedback* sobre o pensamento por trás dele? Uma vez que o amigo saiu, você tem o benefício do tempo e espaço, e assim o teste mais simples é tentar marcar um encontro para ver seu amigo sozinho e verificar se a parceira interfere ou intervém. Consulte os outros amigos que estavam no almoço. Talvez eles tenham algumas informações que você não conhece e podem tanto tranquilizar sua mente quanto convencê-lo de que precisa intervir. Outra estratégia que você pode empregar se ainda não tiver certeza: na próxima vez que se encontrar com seu amigo e sua parceira, use linguagem corporal que a deixe à vontade. Empregue gestos mais expansivos usando o tronco e as mãos. Sorria e gentilmente assinta com a cabeça enquanto a parceira está falando. Fale em um tom receptivo e amigável. Então, não só você se sentirá mais calmo e mais aberto, mas se isso for um caso de ansiedade atrapalhando, você os ajudará a se sentirem mais calmos e abertos também. Se isso não tornar a parceira de seu amigo receptiva a você e

liberar o controle que ela exerce sobre o seu amigo, talvez seja hora de uma intervenção.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Selfies são narcisistas

Não estariam todas as celebridades que constantemente postam *selfies* simplesmente exibindo seu narcisismo? O narcisismo faz parte da atual e desenfreada tendência de *selfies* nas mídias sociais que usamos para mostrar os maiores e melhores lados de nossas vidas para os outros? Bem, é possível que qualquer distúrbio de personalidade – como o narcisismo – precise estar nas margens externas do comportamento socialmente aceitável a fim de ser classificado como doentio. E assim, se todos estamos tirando *selfies*, isso é agora socialmente aceitável e não socialmente desviante. Então, pode-se argumentar que não podemos chamar nossos amigos de narcisistas apenas porque eles postam uma *selfie* ocasional. E torna-se ainda mais difícil chamar celebridades – cujos empregos podem depender, em parte, de postar *selfies* grandiosas diariamente – de narcisistas, em vez de *entertainers*. Quando se trata de decifrar se um comportamento é fora do comum, contexto é tudo. Só porque alguém parece ter uma obsessão por *selfies* não significa necessariamente que seja obcecado por si mesmo.

SCAN RÁPIDO

S: **Suspenda** julgamentos baseados em movimentos físicos dominantes que afetam poderosamente sua visão dos outros ou seus sentimentos sobre como eles o veem – neste caso, o domínio pela altura.

C: Entenda que aqueles que não fazem parte de seu grupo social mais chegado estarão se esforçando para lidar com o poder do grupo e poderão reagir de maneira desconfortável ou incomum a você. Às vezes, seu grupo é o **contexto** poderosamente carregado no qual o comportamento dos outros pode ser desequilibrado.

A: Sempre se **autoquestione** sobre o que mais está acontecendo que possa ser atribuído ao espelhamento inconsciente. Alguns comportamentos sociais são simplesmente um processo de cópia, que nada tem a ver com indivíduos e tudo a ver com grupos sociais.

N: **Novos** julgamentos podem ser facilmente testados consultando outros que estão familiarizados com a situação para descobrir se eles

fizeram julgamentos semelhantes ou muito diferentes.

14 DARWIN, C. *The Descent of Man and Selection in Relation to Sex*. Londres: John Murray, 1871.

15 GOODALL, J. *The Chimpanzees of Gombe: Patterns of Behavior*. Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University, 1986, p. 130.

16 ASSOCIAÇÃO AMERICANA DE PSICOLOGIA. *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders*. 4. ed., 1994 [normalmente citado como DSM-IV].

11

Eu vou pagar por isso!

Você está namorando a mesma pessoa há algum tempo e as coisas até agora não poderiam ser melhores. Você está na fase da lua de mel. A cada dia que passa vocês se sentem mais confortáveis, aprendendo um do outro os hábitos, as idiossincrasias, os gostos e as aversões, o que faz vocês felizes ou tristes. É tudo de bom.

Vocês têm um encontro marcado e você chega atrasado/a: não apenas alguns minutos, mas quase uma hora. Suas desculpas: seu celular ficou sem bateria, não deu para você telefonar, ficou preso/a no metrô – tudo verdadeiro. Você teve um bom motivo para se atrasar. Você chega pedindo mil desculpas. Surpreendentemente, o seu par sorri e parece totalmente de boa: gentil, tranquilo, sereno. Tão calmo que parece até anestesiado/a. Você pergunta se seu par está bem e ele responde que sim. Você se convence de que isso é potencialmente uma bomba-relógio que explodirá quando você menos esperar. Independentemente da sua linguagem corporal exterior de tranquilidade, você pensa: *eu vou pagar por isso!*

O QUE HÁ NESSE COMPORTAMENTO numa situação dessas que faz com que você chegue à conclusão de que é apenas uma questão de tempo você enfrentar toda a intensidade da ira de seu par? Vamos **suspender o julgamento** aqui e **ser mais descritivos** do que você está vendo e das circunstâncias.

O sinal-chave que aciona o alerta em você é a linguagem corporal de tranquilidade, que contrasta diretamente com sua expectativa de raiva – como você acha que a pessoa deveria reagir. Você não confia na reação calma, e então a conclusão que tira é a de que o seu par está reprimindo a raiva. Mas como você pode provar isso? Como você detecta raiva reprimida? A raiva reprimida, por sua

própria natureza, não aparece nos termos da linguagem corporal como sinais óbvios, enérgicos ou evidentes de raiva, ou como comportamentos agressivos como punhos cerrados batendo na mesa, voz elevada, inflexão vocal descendente e batidas dos pés.

No entanto, talvez você pudesse detectar algumas microexpressões – expressões faciais breves e involuntárias que mostram o que a pessoa realmente está sentindo. Microexpressões de raiva que podem escapar geralmente são entendidas como linhas verticais entre as sobrancelhas, sobrancelhas juntas, pálpebras tensas, lábios estreitos e apertados, olhos brilhantes, narinas dilatadas e uma mandíbula projetada para frente, com todas as três áreas faciais envolvidas no gesto¹⁷.

Mesmo que se esforcem, muitas pessoas não possuem treinamento ou experiência suficiente para serem capazes de detectar conscientemente esses sutis traços de linguagem corporal reveladora no momento. Mesmo assim, você pode ter percebido inconscientemente, e isso está fazendo com que você desconfie da aparência externa e das palavras tranquilas. Em vez disso, suspeita que seu par pode vir a despejar uma raiva poderosa em você.

Se você espera ver raiva, então sinais semelhantes à raiva, mas não indicativos disso – por exemplo, sinais faciais que poderiam indicar inquietação ou preocupação, como olhos semicerrados, testa franzida e lábios apertados¹⁸ – podem fazer você pensar que o vulcão está se preparando para explodir. Mas será mesmo?

Vamos examinar o **contexto**. Você está namorando há algum tempo, mas o relacionamento ainda é relativamente novo. Você ainda não tem um padrão de como essa pessoa reage a uma situação como essa. No entanto, você está trazendo consigo uma nuvem de expectativa de uma resposta irada. Portanto, você forneceu um contexto que exige raiva de seu par.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

A linguagem corporal diz tudo

93% de toda a comunicação é não verbal. Excelente, você pode estar pensando. Isso significa que você pode dizer a alguém qualquer palavra antiquada que você curta e sua linguagem corporal fará o trabalho

pesado de transmitir seu significado. Bem, não exatamente. O clássico estudo do Dr. Albert Mehrabian conclui que “o impacto total de uma mensagem é baseado em: 7% das palavras usadas; 38% no tom de voz, volume, velocidade de fala, entonação; 55% de expressões faciais, gestos de mão, posturas e outras formas de linguagem corporal”¹⁹.

Mehrabian nunca alegou que você poderia ver um filme em uma língua estrangeira e adivinhar com precisão 93% do conteúdo apenas observando a linguagem corporal, nem ele está insinuando que as palavras não são importantes para transmitir o significado. Sua pesquisa foi focada na comunicação de emoções, especificamente gostar e não gostar. O aspecto não verbal da comunicação não representa 93% de toda a sua mensagem, mas estimulará as teorias no espectador quanto aos sentimentos e intenções subjacentes que informam o significado do conteúdo falado. As pessoas avaliarão a maior parte do conteúdo emocional de sua mensagem não pelo que você diz, mas pelos seus sinais não verbais.

Autoquestionamento: o que mais poderia estar formando essas expectativas? Qual é a sua história com os outros em termos de como eles reagiram ao seu atraso? Você teve um ex-parceiro que ficava com raiva se você se atrasasse? Experiências passadas podem ter moldado a forma como você espera que todos os outros se comportem nessa circunstância. Isso está levando você a ter um forte padrão de expectativa e, em seguida, a desconfiar caso a outra pessoa não cumpra essa expectativa.

No entanto, seu par pode estar se sentindo feliz e contente por você estar lá agora e você ter uma boa razão para justificar seu atraso. Você simplesmente não pode acreditar que, ao contrário de outros em seu passado, seu par seja tão compreensivo. É tudo muito diferente para ser verdade.

Há **novas** suposições que você pode extrair de tudo isso. Se você está realmente captando microgestos de raiva, pode ser que você esteja repetidamente fazendo promessas ao seu par que você não pretende ou não consegue cumprir, e com o tempo a pessoa pode ficar com raiva e eventualmente explodir com você.

Por outro lado, se o que mais está intrigando você é a serenidade que seu par está exibindo por meio de sua quietude e sorriso, é inteiramente possível que a pessoa esteja tão apaixonada por você que esteja simplesmente contente com a sua presença, não importando se você se atrasou.

Como você pode **testar** qualquer uma dessas novas suposições e **novos julgamentos** para obter mais *feedback* sobre o que a pessoa está pensando? Talvez

esse relacionamento já seja longo o suficiente para tolerar o teste de você deixar seu parceiro de sua preocupação e pedir um *feedback* honesto sobre ela. É hora de falar sobre os sentimentos que você está recebendo da linguagem corporal que vê e não vê. Diga ao seu parceiro que ele parece muito feliz e calmo, mesmo que você tenha se atrasado tanto. Diga-lhe que você teme que ele esteja chateado de verdade com você, mas não está revelando. Deixe-o saber que você gostaria que ele fosse sincero se por acaso está chateado e que vocês dois podem conversar sobre isso.

20

Agressividade revelada na maneira de andar

Esta pesquisa está em seus primórdios, mas, mesmo assim, é algo para se ter em mente ao decidir se alguém é agressivo ou não.

Pesquisas exploratórias dos departamentos de esporte e psicologia da Universidade de Portsmouth sugerem que você pode prever certos traços de personalidade a partir do modo como as pessoas movimentam suas partes superiores e inferiores enquanto caminham. “Descobrimos que uma maior movimentação da parte superior do corpo (em relação à movimentação da parte inferior do corpo) pode indicar agressividade latente”, disse o pesquisador Liam Satchell à MedicalResearch.com²⁰.

SCAN RÁPIDO

S: Seus julgamentos às vezes podem se basear em não ver algo que espera ver. Fortes e instintivas reações iniciais que talvez precisem de suspensão podem ser provenientes tanto de algo esperado quanto inesperado.

C: No contexto de novos relacionamentos, você pode se surpreender e desconfiar das reações dos outros quando não recebe a reação que teria no relacionamento semelhante anterior.

A: Sempre se autoquestione sobre o que mais pode estar influenciando na interpretação de uma situação, quais experiências passadas podem estar influenciando seu julgamento.

N: Novos julgamentos podem dar a você a oportunidade de verificar seus comportamentos habituais, ser transparente sobre antigas preocupações e virar a página.

17 EKMAN, P. & FRIESEN, W.V. *Facial Action Coding System: A Technique for the Measurement of Facial Movement*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, 1978.

18 Ibid.

19 MEHRABIAN, A. “Silent Messages’: A Wealth of Information about Nonverbal Communication (Body Language)”. In: *Personality & Emotion Tests & Software: Psychological Books & Articles of Popular Interest*, 2009.

20 SATCHELL, L. et al. “Evidence of Big Five and Aggressive Personalities in Gait Biomechanics”. In: *Journal of Nonverbal Behavior* 41, n. 1, 2017, p. 35.

12

Meu par está tão bravo comigo

É seu terceiro encontro e você decidiu que é hora de levar as coisas para o próximo nível e preparar o jantar em sua casa para o seu novo interesse romântico. Você fez faxina, foi ao mercado, preparou um prato favorito – em suma, você fez um esforço ao começar a ter grandes esperanças sobre este par.

Seu par chega na sua casa, e você tem a sensação de que tem alguma coisa errada. Você acha que não é nada, provavelmente apenas seu próprio nervosismo. Você quer que a noite transcorra muito bem, afinal. Você começa com as bebidas, pensando que isso vai descontraír as coisas. Mas a pessoa está franzindo a testa cada vez mais, e você começa a sentir que ela pode estar zangada ou aborrecida. Você pergunta como é que estão as coisas e se ela está bem, e ela responde que está tudo bem. Mas, então, ela afunda no sofá parecendo cada vez mais fula da vida. Seu estômago se revira enquanto você pensa, *O que há de errado aqui? Será que o problema é comigo? É a minha casa? Será que o meu par me disse que era vegano e eu me esqueci? Devo jogar fora o bife? Ele está tão bravo comigo!*

VEJAMOS um sinal-chave de linguagem corporal que lhe passaria a impressão de que a pessoa está brava com você: ela está franzindo a testa e parecendo estar mais irritada a cada minuto. Vamos fazer o SCAN da situação, **suspender o julgamento** por um instante e **ser mais descritivos**.

Franzir a testa faz com que os olhos se fechem, de modo que a pessoa que está franzindo não fique sobrecarregada com dados visuais ou estímulos; além disso, franzir a testa também protege os olhos e o rosto. Embora esse ato de franzir varie um pouco de cultura para cultura, a maioria das pessoas o reconhece como uma expressão facial negativa, o que provavelmente faz com que você acredite que seu

interesse romântico está com uma atitude negativa em relação a você. No entanto, embora possa ser um sinal de raiva, franzir a testa por si só não é suficiente para nos dizer se alguém realmente está com raiva.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Franzir a testa é sinal de irritação

Faça um tour pela internet no mundo da cirurgia estética e você encontrará muitas maneiras de acabar com suas linhas de expressão de irritação, por exemplo, com produtos como o Botox. Embora isso possa funcionar, sobrancelhas unidas na testa por si só não significam raiva. O sinal da raiva é mais complexo. Além de sobrancelhas unidas ou abaixadas, a raiva também apresenta um lábio superior apertado, pálpebra superior levantada e pálpebras estreitadas. A cabeça pode estar inclinada para baixo, para proteger o pescoço com o queixo, e as narinas podem estar dilatadas. Assim, embora suavizar as linhas de expressão na testa com uma neurotoxina que bloqueia os sinais para esses músculos possa reduzir um dos indicadores de raiva, se alguém estiver realmente com raiva, na maior parte das vezes isso não será suficiente para ocultá-la.

Quando alguém está zangado, suas sobrancelhas se inclinam para o centro do rosto ou ambas ficam retas e abaixadas. Os olhos apresentarão um brilho intenso. Em alguns casos, os olhos se estreitam, mas, em outros, mesmo com as sobrancelhas abaixadas ou retas, eles estarão bem abertos. As microexpressões de raiva que vemos ao redor da boca incluem o estreitamento dos lábios como se a pessoa irritada estivesse tentando calar a boca, talvez para não deixar nenhuma palavra sair, ou talvez por frustração ou desaprovação.

Mas, em nossa história, você está se concentrando apenas no franzido. E como franzir a testa por si só não significa necessariamente raiva, vamos analisar as interpretações alternativas. Franzir a testa também pode indicar repulsa, tristeza, nervosismo, tensão, confusão, reflexão profunda ou concentração. Nem é preciso dizer, no entanto, que é um sinal que rouba toda a atenção já que, num primeiro momento, ele pode ter o efeito de eclipsar todos os outros sinais no rosto que poderiam lhe dizer mais sobre o que realmente está acontecendo.

Essa é uma boa notícia, na medida em que a suposição de que seu par está com raiva de você esteja parecendo um pouco menos provável neste momento.

Simplesmente, não há dados suficientes para afirmar que ele está com raiva, e se por acaso está com raiva, não há nenhuma razão neste momento para realmente pensar que ele está com raiva de *você*.

Então, vamos analisar os outros sinais da linguagem corporal em busca de mais pistas. Ele afunda no seu sofá. Isso mostra uma sensação de impotência. Ceder à força da gravidade pode fazer alguém parecer que está com o peso do mundo sobre os ombros. Estamos todos trabalhando contra a força gravitacional quando estamos de pé e eretos. Afundar ou desabar mostra que somos passivos em nossa resposta à força da gravidade e, cedendo a ela, perdemos o poder de sequer ficarmos de pé. Pode indicar derrota, exaustão, depressão ou meramente relaxamento.

É hora de considerar o **contexto**. É o seu terceiro encontro com essa pessoa, mas a primeira vez que ela esteve em sua casa. Existe algo em sua residência que a está incomodando? Talvez ela tenha feito certas suposições a respeito de você e de seu estilo de vida, com base nas impressões dela sobre você em seus dois primeiros encontros e nas informações que você compartilhou com ela. Após uma análise mais atenta, pode ser que o seu estilo de vida, a representação que você fez dele, não seja o que ela pensou ou imaginou, e sua linguagem corporal está mostrando a confusão dela a respeito disso. Conforme destacamos, franzir a testa pode indicar confusão.

IMAGENS DE PERFIL

Pedimos a SASKIA NELSON, o talento por trás do várias vezes premiado e internacionalmente aclamado Hey Saturday, o primeiro e mais legal site de fotos para encontros do Reino Unido, o melhor conselho para postar fotos de perfil para sites de namoro on-line – como mostrar algo verdadeiro sobre si mesmo/a por meio de sua foto (como os seus interesses), sem enganar os visualizadores.

É um desafio contar sua história por meio de fotos sem enganar as pessoas. Se você gosta de carros esportivos, Ferraris, por exemplo, seria muito enganador mostrar uma foto sua em pé ao lado de uma Ferrari, se o automóvel não for seu. No entanto, você poderia ter uma foto sua em uma exposição de carros ou em um rali para mostrar que carros são um interesse seu. Ou você

pode ser fotografado com um livro sobre automóveis. Se você pensar de forma criativa, pode encontrar maneiras inteligentes de sugerir seus interesses, sem fazer com que as fotos pareçam muito planejadas e posadas demais, o que não é bom para fotos para encontros. Fotos para encontros devem ser naturais, relaxadas e felizes – como se você tivesse sido flagrado/a por amigos.

Acho que as pessoas olham para a foto de alguém e costumam fazer julgamentos precipitados (provavelmente de forma inconsciente, parte do tempo) sobre uma pessoa e seu estilo de vida com base no que está na foto. Cada foto fornece pistas sobre a personalidade da pessoa. Se for tirada dentro de casa, por exemplo, elas ficarão analisando a mobília, verificando o quanto está arrumada e assim por diante, e, no que se refere a encontros, sempre tentamos ser sugestivos no começo. Nós nos esforçamos nos primeiros meses de encontros com alguém, mostrando apenas as coisas boas sobre nós (p. ex., usamos maquiagem e nossas melhores roupas, estamos sempre de bom humor e temos uma casa impecável). Então, com as fotos para sites de namoro, as pessoas devem ser sugestivas, mas autênticas nesse sentido.

Alternativamente, o comportamento de seu novo par – largando-se em seu sofá – poderia indicar que sua casa é um refúgio bem-vindo ou um espaço confortável para ele. Ele se sente à vontade e relaxado logo de cara, e pode ser realmente ele mesmo ali. Talvez o seu interesse amoroso precise de um espaço calmo e seguro para avaliar algo que o esteja incomodando. Então, afundar em seu sofá pode na verdade ser um sinal positivo, mostrando-lhe o alto nível de conforto dele por estar com você na sua casa.

Autoquestione o que mais você deveria considerar. Existe um conflito inequívoco no comportamento do seu par. Você estava esperando por um encontro alegre e divertido que pudesse levar o relacionamento a um outro patamar, e ao invés disso você testemunha sinais de raiva, tristeza, confusão e impotência, deixando você imaginando em que ponto vocês estão no relacionamento. A linguagem corporal dele está inclusive em conflito, demonstrando impotência ao afundar no sofá enquanto também ativamente exibe a testa franzida. É particularmente notório aqui, também, o contraste entre palavras e ações. Lembre-se, ele disse que estava tudo bem. Como vimos no capítulo 9, “Mas que psicopata!”, muitas vezes o contraste entre a ação verbal e a não verbal nos alerta e nos confunde. São as ações que os outros mostram, que extravasam, que tendem a nos comunicar mais alto que suas palavras. Estudos clássicos de comunicação não verbal de Mehrabian concluíram: “Quando há

incompatibilidade entre a atitude expressada de forma verbal e a expressada de forma postural, o componente postural deve prevalecer em determinar a atitude total que é inferida”²¹. Em outras palavras, a maioria das pistas sobre a intenção emocional por trás das palavras das pessoas vem, na verdade, das pistas não verbais que estamos recebendo, e quando há contraste ou conflito, tendemos a acreditar na não verbal.

Então, tentar formar um **novo julgamento** sobre o que está acontecendo dentro de sua cabeça não é tão simples, mesmo se você sentir que pode rejeitar a suposição de que ele está com raiva de você. Após uma reflexão, a raiva não parece provável, especialmente se você considerar também que a raiva, assim como a felicidade, é um estado energético. Quando estamos com raiva, nossa frequência cardíaca aumenta, e podemos ter dificuldade em relaxar ou ficar parados. A raiva é um estado que nos acompanha em posturas de agressividade ou luta; portanto, o sentimento oposto de “afundar” não é condizente com isso e parece dizer outra coisa. Ele pode estar confuso com você, ou ansioso ou perturbado com algo que aconteceu antes de aparecer para o encontro, e simplesmente não consegue deixar isso pra lá.

Com tanta ambiguidade, ao invés de fazer qualquer novo julgamento ou suposição, talvez a tática mais útil e menos arriscada seja simplesmente aguardar uns dez minutos, o suficiente para que, caso ele esteja sentindo alguma emoção intensa causada por outros estímulos, como algo emocionalmente pesado ou perturbador que aconteceu antes, talvez uma notícia ou um vídeo do YouTube ou programa de TV no qual não consegue parar de pensar, isso dê a ele tempo e espaço para que os sentimentos pesados se dissipem. Vá conferir a quantas anda o jantar, arrume a mesa, separe um minutinho para terminar aquele e-mail de trabalho; em outras palavras, ponha um freio em qualquer interação intensa nessa primeira parte da noite para ver se o comportamento de seu par muda. Se continuar, pode ser que a emoção esteja se transformando em um estado de espírito, que é um nível mais baixo de intensidade emocional sustentada por um período mais longo, que está entre uma quantidade de horas a um dia. Uma

emoção intensificada mantida por horas pode indicar um transtorno afetivo, ou a reação a uma situação ou estímulo excepcional.

Veja o que você pode fazer de forma não verbal para equilibrar a atmosfera, para tentar resgatá-lo dessa emoção ou tirá-lo de qualquer mau humor, sem correr o risco de parecer que você não tem empatia. Use uma linguagem corporal relaxada, o que significa movimentos calmos e seguros, a respiração estável, sobrancelhas e olhos suaves. Sente-se e inspire pelo nariz e depois gentilmente pela boca. Tente contar cada respiração, inspirando e expirando, enquanto conta de quatro ou cinco segundos. Você quer passar ações seguras, suaves e calmas para tentar afastar o estado dele de uma espiral descendente. Evite linguagem corporal que seja diametralmente oposta ao que ele está fazendo, o que pode fazer você parecer que tem falta de empatia e compreensão. Mas se você espelhar demais o comportamento dele, ambos correm o risco de cair nessa espiral descendente.

E se nada mudar depois de algum tempo, você pode seguramente investigar mais a fundo, fazendo perguntas cuidadosamente, que lhe deem espaço para responder, em vez de perguntar se está tudo bem e pressioná-lo para uma resposta binária de sim ou não. Se você moldar sua preocupação dentro de uma abordagem casual, isso pode permitir que ele explore o que está acontecendo e responda com mais sinceridade e com mais detalhes. Você pode perguntar: “No que você está pensando agora?” Pode ser que ele experimente certas emoções fortes de tempos em tempos e esteja se sentindo relaxado e vendo o relacionamento como já sólido o bastante para testar se você será capaz de lidar com elas. **Teste** gentilmente a água.

ROSTO EM REPOUSO

Nosso amigo e colega SCOTT ROUSE é especialista em linguagem corporal e analista, além de interrogador e entrevistador. Eis aqui o que ele tem a dizer sobre a expressão que podemos estampar sem termos a intenção.

É o rosto que todos nós fazemos quando não estamos falando com ninguém e estamos sentados lá, em qualquer lugar, sozinhos... esperando, bebendo café, lendo, o que quer que seja que estamos fazendo onde ninguém mais está envolvido, e achamos que ninguém mais está olhando para nós. Digamos que você esteja em uma cafeteria, tomando um café com leite. Sem você se dar conta, entram as pessoas com as quais você terá uma entrevista de emprego mais tarde naquela manhã. Você está frustrado com como a conexão do Wi-Fi está lenta naquele dia. Um dos principais tomadores de decisão na contratação reconhece você do seu perfil profissional on-line. Num piscar de olhos, eis o que ocorre a ele: *Ei, é com essa pessoa que nós vamos nos encontrar mais tarde. Ela parece com raiva! Melhor ter cuidado.* Você ainda nem o conheceu, e já está ganhando muito pouca simpatia devido à pequena parte da sua linguagem corporal que ele flagrou.

Quando estiver em público, tente sempre manter uma expressão relaxada e agradável no rosto – um rosto em repouso. E não seja tão rápido em julgar os outros com base nos deles.

SCAN RÁPIDO

S: Suspende o julgamento sobre sua reação inicial a apenas uma característica da linguagem corporal, neste caso, um gesto facial relacionado a uma emoção, mas que não a representa totalmente, pode ajudá-lo a perceber que você precisa buscar por mais indicadores.

C: Você é julgado não apenas pela comunicação não verbal que está ligada diretamente ao seu corpo, mas também pelos ambientes em que você vive e que se tornam simbólicos de você, suas atitudes e sua personalidade. Seu **contexto** de vida pode ser a chave para a forma como os outros percebem você e você os percebe.

A: Autoquestione quais conflitos você vê entre o que as pessoas dizem e como elas se comportam. Esteja ciente de que a maioria das nossas pistas sobre a intenção emocional por trás das palavras das pessoas vem das pistas não verbais que estamos recebendo e, quando há conflito com as sugestões verbais, tendemos a acreditar na não verbal.

N: Uma forma simples de testar um **novo** julgamento é aguardar alguns minutos e ver o que muda. Essas mudanças ou a sustentação ao longo do tempo de quaisquer sinais de estado emocional podem ajudar seus julgamentos a aproximarem-se da verdade.

21 MEHRABIAN, A. *Nonverbal Communication*. Nova Brunswick, NJ: Aldine Transaction, 1972, p. 108.

13

Está me traindo?

Seu par chega em casa um pouco mais tarde do que o esperado, e parece que algo mais está rolando. É difícil de explicar. Há um ritmo diferente no comportamento dele. Ele é incoerente na maneira como age, parecendo feliz e então estressado. Na verdade, ele tem sido um pouco fora do normal nos últimos dias. Até parece cheirar diferente. Você pergunta sobre isso e ele ignora sua pergunta, desviando o olhar e dizendo que passou pelo departamento de perfumes de uma loja a caminho de casa. Ele cheira o próprio pulso, e então esfrega o nariz e o enruga como se não gostasse do cheiro. Evita encarar você diretamente, virando o rosto e o corpo para outro lado, a cabeça para baixo e distante de você. Você presume que ele deve estar escondendo alguma coisa ou se sentindo culpado. Seu instinto lhe diz que ele está mentindo. Quando você pergunta sobre o dia dele, onde estava e com quem esteve, seu olhar torna-se um pouco evasivo, dizendo que teve muitas e muitas reuniões com muitas pessoas, e então olha para o chão. Você tem certeza disso: ele está traindo você! E acha que consegue esconder isso.

SERÁ QUE ELE ESTÁ TRAINDO VOCÊ? Ser traído é um medo comum e poderoso para muita gente. Embora pareça haver muitos sinais indicativos, vamos seguir o método SCAN e **suspender o julgamento** neste momento para **ser mais descritivos** a respeito da situação.

Você já pode ter lido sobre alguns dos mais comuns sinais de mentira na linguagem corporal. Por exemplo, os mentirosos frequentemente interrompem o contato visual e desviam o olhar. Eles piscam com mais frequência e têm olhos inquietos. Outro sinal é cobrir a área da boca, comunicando assim o esforço inconsciente do cérebro para cortar a comunicação; colocar as mãos na boca

sugere que a pessoa não quer falar sobre o assunto em questão. Esfregar o nariz também pode sugerir mentira.

Em nosso cenário anterior, você se concentra no sinal-chave que o leva a acreditar que seu par o está traindo: ele está escondendo algo de você, desviando o olhar de você para o chão, direcionando o corpo para longe de você. Estudos mostram que um mentiroso pode mostrar desconforto fisicamente, evitando encarar diretamente o acusador ou o desconfiado questionador, bloqueando-o virando a cabeça ou o corpo e evitando fazer contato visual. Você acredita que mais uma prova da infidelidade é o fato de seu par responder insatisfatoriamente à sua pergunta sobre o dia dele e repetir palavras, por exemplo, *muitas*. Repetição verbal pode ser um sinal de mentira; a repetição distancia o ouvinte e ajuda o mentiroso a ganhar tempo para organizar seus pensamentos para que possa criar uma história.

Vamos analisar um pouco mais de perto o bloqueio. Na introdução, observamos como braços cruzados podem ser um sinal de bloqueio, mas que o que exatamente a pessoa está bloqueando está aberto a muitas interpretações. Nesse cenário, ela está afastando seu corpo, rosto e olhos. Bloquear é um comportamento de proteção em que nos envolvemos quando nos sentimos desconfortáveis em algum grau, ou potencialmente ameaçados por algum aspecto de nosso ambiente, a pessoa com quem estamos conversando ou o assunto da conversa. Além dos braços cruzados, os sinais de bloqueio também podem incluir o bloqueio dos olhos (como fazer sombra nos olhos com a mão); apertar a ponte do nariz; segurar um objeto na frente do corpo, como uma bolsa, livro ou bebida; ou colocar um laptop na frente do corpo. Bloqueio pode indicar várias coisas, dependendo do contexto, incluindo mentira, nervosismo ou vergonha. Sentimentos de vergonha podem ser indicados pelas pontas dos dedos apoiadas na lateral da testa, talvez como resultado de culpa ou constrangimento, e também pender a cabeça.

É aqui que você normalmente analisaria o **contexto**; no entanto, o que você tem até agora é uma coleção de sinais de linguagem corporal aos quais você já atribuiu

um contexto, com a suposição de que seu parceiro está traindo você. Mas existem muitos contextos alternativos que também poderiam explicar o comportamento. Seu par pode voltar para casa tarde do trabalho por motivos que não sejam a infidelidade. Algo de fato poderia ter acontecido no trabalho que o fez não apenas chegar tarde, mas também o deixou preocupado, perturbado, nervoso ou envergonhado. De fato, várias coisas poderiam ter acontecido sobre as quais ele preferiria não ser franco. Em outras palavras, a possibilidade de que ele está traindo você é apenas um contexto entre outros não ditos que explicaria seu atraso e comportamento emocional.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Está na cara

Você se lembra do Pinóquio? Não seria ótimo se houvesse um único sinal físico que expusesse uma pessoa enganadora só de olhar na cara dela, se seu nariz crescesse, por exemplo? Bem, há uma boa razão para a história de Pinóquio ser um conto de fadas. Você não pode realmente dizer que alguém está mentindo com base em apenas um sinal de linguagem corporal. E, nesse sentido, a ideia

de que as pessoas tocam seus narizes quando estão mentindo é em grande parte folclore. De fato, a ideia de que o nariz por si só pode exibir sinais sutis de mentira é pura fantasia. No entanto, franzir o nariz em repulsa, se detectado junto com outros sinais, poderia certamente indicar uma pessoa enganadora denunciando a si mesma em sua mentira, como dilatar as narinas como parte do microgesto de desgosto.

O que mais você pode **autoquestionar** e considerar para ajudá-lo a confirmar sua primeira suposição ou fazer uma nova e poderosa? Nenhum sinal de linguagem corporal prova indiscutivelmente que a informação que nos é dada é uma mentira, que estamos sendo enganados. De fato, como observado anteriormente, alguns sinais podem significar duas coisas opostas e, nesse cenário, os sinais de que uma pessoa está mentindo também podem ser sinais de que ela *não* está mentindo, como você logo descobrirá. O julgamento de que alguém está mentindo baseado em sinais de leitura que têm um significado duplo e oposto é chamado de erro de Otelo, termo cunhado pelo cientista de linguagem corporal e especialista em microexpressões Paul Ekman por causa do trágico personagem de Shakespeare que mata sua esposa em um ataque de ciúmes porque ele confunde a

ansiedade dela ao ser questionada sobre um caso como prova real de que está tendo um.

De acordo com Ekman em seu livro *Telling Lies*, quando estamos tentando pegar alguém em uma mentira, muitas vezes deixamos de levar em conta que uma pessoa que está sendo sincera parece estar mentindo porque está sob estresse²². Seus sinais não verbais podem estar revelando sua preocupação de ser desacreditada. Um detector de mentiras pode ser enganado da mesma maneira, interpretando erroneamente sinais de nervosismo de uma pessoa que está sendo sincera.

Então, aqui está o enigma: os sinais de que alguém está mentindo também podem indicar que a pessoa não está mentindo, mas apenas nervosa. Olhos inquietos, como em nosso cenário, tradicionalmente significam que a pessoa está mentindo; é por isso que muitos mentirosos fazem um esforço concentrado para não mover os olhos ou piscar excessivamente. Assim, um olhar fixo e vazio – o oposto de olhos movimentando-se rápido e piscantes – pode indicar uma resposta desonesta, tanto quanto a clássica aparência de olhos inquietos. Além disso, em vez de ficar inquieto, o mentiroso pode enrijecer-se e ficar bem imóvel, em preparação para o confronto. Além disso, você precisa dar lugar à possibilidade de que ele está mentindo para você por uma outra razão que não a infidelidade, ou talvez que não esteja de modo algum mentindo para você, mas que você na verdade está testemunhando seu par em um estado de nervosismo em torno de algo que pode ser difícil para ele compartilhar.

Se ele realmente está mentindo, no entanto, deve haver outros sinais sutis de falsidade que podem ser ocultados individualmente, mas que resultam em uma mentira. Mudanças de comportamento podem alertar você de que algo está acontecendo e, se você está com o seu par já há algum tempo, sabe como ele age normalmente, como reage a desafios ou surpresas, quão bem ele ouve e assim por diante. Mudanças repentinas e incomuns na linguagem corporal, de expressões faciais a padrões de fala, podem ser um indicador de que algo significativo mudou em sua vida. O rosto de uma pessoa dizendo uma mentira ou ocultando a verdade

pode parecer menos animado do que se estivesse sendo honesta. Pode haver pouco movimento ao redor da boca, pois ela suprime outros movimentos faciais para esconder a verdade. Um mentiroso pode estar com os lábios apertados, mais uma vez mostrando supressão. No entanto, isso também poderia demonstrar raiva, ou talvez até mesmo a raiva por ser pego em uma mentira.

O rosto poderia parecer esgotado e pálido como resultado da ansiedade causada pela mentira. Corar e suar, sinais clássicos de estresse, são reações físicas à tensão emocional que a mentira coloca na psique, mas nem sempre. Um mentiroso habitual pode não sentir estresse em esconder a verdade, e assim as clássicas palmas das mãos suadas podem ser tanto um indicador de outras tensões quanto qualquer outra coisa. A frequência cardíaca e a respiração podem se alterar como resultado de sentimentos de ansiedade por mentir. A respiração pode se tornar pesada ou a pessoa que mente pode sentir falta de ar.

O nervosismo também pode se manifestar por meio do comportamento evasivo ou agitação dos pés e pernas, ou outras atitudes que demonstrem inquietação. As mãos podem entrar em ação: cobrindo ou esfregando as áreas ao redor dos olhos, das orelhas e da boca, ocultando convenientemente essas regiões da vista dos outros. Claro, isso não é um sinal inequívoco de que o indivíduo está mentindo, mas, novamente, se é uma alteração no comportamento padrão, pode significar que algo está consideravelmente diferente.

Olhando para o nosso cenário, nós podemos observar algumas dessas pistas: a mudança de comportamento, a instabilidade de humor, a alteração de feliz para estressado. No entanto, quando levantamos ideias negativas sobre alguém, muitas vezes é a falta de dados que temos sobre a situação que nos leva a fazer suposições negativas e nos leva a transformar a coisa em uma catástrofe. Por exemplo, observe como foi fácil chegar à conclusão de que se tratava de infidelidade com base na falta de informações do par que chegou mais tarde em casa e deu respostas insatisfatórias a perguntas e suspeitas. A falta de dados nos faz sentir que a outra pessoa está escondendo informações de propósito, tornando fácil para nós soltar a imaginação e fantasiar a pior possibilidade.

Então, enquanto algumas das características físicas do indivíduo que mente definitivamente se manifestam no cenário e alimentam seu primeiro palpite, para pensar de modo mais crítico sobre o que está acontecendo você deve considerar que os sinais também podem estar representando nervosismo ou vergonha a respeito de alguma outra coisa que não traição. Além disso, e é importante em casos de mentira, você sempre precisa considerar a linguagem corporal no contexto das pistas verbais. Nesse caso, a melhor suposição é a de que algo definitivamente está acontecendo com seu par e você precisa abordar diretamente o que percebe como uma mudança em seu comportamento.

Então, como você **testa** esses **novos julgamentos** e suposições para abordar suas preocupações de forma construtiva, evitando ser descoberto, enganado ou ludibriado? Você precisa observar a linguagem corporal do seu par enquanto ouve sua história:

- Ouça se sua história continua mudando e, ao mesmo tempo, preste atenção a uma série de gestos potencialmente falsos.
- Ouça se ele está cortando referências a si mesmo na história – alguém que não deseja estar envolvido pode retirar a si próprio da história o máximo possível. Isso também pode se traduzir no que alguns interrogadores chamam de “mudança de pronome”, quando o narrador da história começa com “eu”, muda para “nós” e pode até tentar desaparecer de estar envolvido usando a terceira pessoa “ele”.
- Ouça qualquer mudança do verbo no passado para o verbo no presente – eventos no passado não mudam, por isso, se alguém estiver alterando a descrição dos eventos, isso pode indicar estresse ao contar os detalhes do evento.
- Ouça se ele usa promessas, eufemismos ou alusões; estes também são pistas verbais em potencial.
- Note qualquer repetição de suas perguntas antes que ele responda; isso pode ser uma tática de enrolação para ganhar tempo para inventar uma história.

Enquanto ele responde, preste atenção se sua linguagem corporal geral se desvia para comportamentos agressivos.

Quando você está ouvindo e quer deixar a outra pessoa à vontade, use a linguagem corporal aberta. Como seria isso? Sente-se ou fique em pé com os dedos de ambas as mãos entrelaçados na altura do umbigo. Incline a cabeça ligeiramente para um lado. Embora esses dois gestos não sejam necessariamente um indicador de que alguém está realmente ouvindo, eles passam essa impressão e também podem fazer com que você ouça melhor.

OUÇA A MENTIRA

A DRA. LILLIAN GLASS é especialista em linguagem corporal e uma das escritoras mais prolíficas da área; entre seus livros está *The Body Language of Liars*. Pedimos a ela que nos falasse especificamente sobre a voz e a mentira.

É fundamental sempre considerar o contexto quando você examina a dissimulação no padrão de fala de uma pessoa. Quando uma pessoa vai fazendo as palavras sumirem aos poucos no final de uma frase, isso pode indicar que ela não está dizendo a verdade. Se ela já estava falando e não foi sumindo com as palavras no final de uma frase e subitamente o faz quando você lhe lança uma pergunta pungente ou ela compartilha algo com você, isso é um indicador de que ela pode estar mentindo.

Além de fazer sumir a voz no final das frases, ela pode de repente falar baixinho ou limpar a garganta em demasia, o que reflete uma indicação vocal de dissimulação. Isso ocorre porque o sistema nervoso autônomo está assumindo o controle. É algo que ela não consegue controlar, já que os minúsculos músculos das cordas vocais ficam subitamente tensos, tornando difícil falar. Além disso, as membranas mucosas se ressecam, fazendo com que seja desconfortável falar. Daí o ato de limpar a garganta e as quebras no tom da voz.

A voz pode faltar por um momento para que não haja um tom audível ou o tom subirá repentinamente devido à contração automática dos músculos vocais. A voz também pode soar de repente rouca ou estridente porque a saliva secou subitamente. Você também pode notar que ela tem mais dificuldade em articular determinados sons por seus lábios e as membranas mucosas nas bochechas internas e na língua estarem ressecados. Consequentemente, você irá vê-lo lambendo os lábios várias vezes enquanto fala.

SCAN RÁPIDO

S: Os sinais mais poderosos neste cenário, a linguagem corporal de bloqueio e o desvio do olhar, indicam a necessidade de **suspender** o julgamento para considerar mais cuidadosamente outros sinais, tanto não verbais como verbais.

C: Você pode pensar em qualquer outro possível **contexto** para esse cenário (p. ex., onde é provável que ele tenha estado)?

A: Autoquestione se houve momentos no passado em que você pode ter cometido o erro de Otelo.

N: Um **novo** julgamento dependerá de outras observações que você fizer de sinais de mentira sutis que juntos poderiam aumentar os indícios de mentira. Considere, também, quaisquer mudanças importantes no comportamento que possam alertar você de que algo está acontecendo.

14

Sem dúvida, a fim do amigo/a

Você conheceu alguém em uma festa há algumas semanas e não consegue pensar em mais ninguém desde então, e você achou que a pessoa também gostou de você. E agora você está junto com ela e alguns amigos, e ela parece estar paquerando... o seu amigo ou amiga! Opa, eles continuamente dão um jeitinho de ficar perto um do outro. Eles até encontram motivos para tocar o rosto um do outro. E você sempre os pega trocando olhares. Você contou para seu amigo/a como se sente sobre essa pessoa. Você achou que tinha “marcado o seu território”. Parece, no entanto, que seu amigo/a compartilha uma atração igualmente poderosa. E por que seria diferente? A pessoa de quem você está a fim é incrível, mas infelizmente para você ela sem dúvida está a fim é de seu amigo/a.

ISSO PODERIA SER EMBARAÇOSO E FRUSTRANTE, mas é verdade? Vamos aplicar o método SCAN nessa situação em primeiro lugar **suspendendo o julgamento e sendo mais descritivos** sobre o que está acontecendo.

Qual é o sinal-chave da linguagem corporal que leva você à suposição de que há uma atração inegável e poderosa entre seu *crush* e seu amigo/a? Eles estão se olhando, mas os sinais de apropriação que você enxerga estão principalmente no fato de estarem próximos e – a cereja no topo do bolo – tocando o rosto um do outro.

Embora a troca de olhares possa às vezes indicar intenção romântica, os sinais de apropriação mostram claramente essa intenção. Os sinais de apropriação envolvem o estreitamento da proximidade entre você e a coisa ou pessoa sobre a

qual você deseja ter domínio, inclinando-se em direção a ela perto o suficiente para tocá-la ou tocá-la de fato fisicamente e trazê-la para o seu próprio território. O toque das mãos pode demonstrar afeto e parecer sensual; este toque envolve sentir com a palma da mão coisas ou pessoas que você gostaria de trazer para o seu espaço pessoal e deixar próximas e cuidar. Testemunhar esses sinais de apropriação nesse cenário parece confirmar uma suposição inicial de que seu *crush* está a fim de seu amigo/a.

Agora, ainda com o julgamento suspenso, vamos analisar os sinais dentro do **contexto**. Você acha que essa pessoa é incrível. No contexto dos valores e crenças do seu grupo social, é lógico que, se você está enxergando algo de valor real nesse par em potencial, é muito provável que você não seja o único. É inteiramente provável que outros membros da festa também sejam atraídos pelo seu *crush*.

E, se você acha que não há competição entre amigos, pense duas vezes. Todos os grupos sociais possuem hierarquias. Independentemente do país, da cultura, da comunidade ou das circunstâncias socioeconômicas em que você esteja inserido, seu grupo social terá uma hierarquia e, como os membros compartilham os mesmos valores, todos valorizarão determinados recursos apresentados por alguém.

Antes, porém, você precisa reconhecer que o risco é naturalmente alto para você porque seu amigo/a está envolvido. Suas observações da linguagem corporal estão propensas a serem tendenciosas porque você já está envolvido. Então, recuar um pouco para ganhar perspectiva para ter mais consciência do que você está vendo é essencial.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Quanto tempo é longo demais?

Não encare! Por quanto tempo você acha que é apropriado olhar para alguém? Por quanto tempo você gostaria de ser olhado? Uma pesquisa do Reino Unido mostra que talvez gostemos de manter contato visual por mais tempo se gostamos da pessoa com quem estamos lidando. Os visitantes do London Science Museum julgaram se os vídeos de um ator olhando para eles por diferentes períodos de tempo pareciam muito longos ou muito curtos em relação ao que consideravam ser confortável. Em média, os participantes ficaram felizes com um olhar prolongado de 3,3 segundos. A mudança no tamanho da pupila foi o sinal

revelador de quanto tempo era longo o suficiente para contato visual. A dilatação da pupila aumentou em um ritmo mais rápido nos participantes que preferiram períodos mais longos de olhar direto²³. Significando, “se eu gostar da sua aparência, não há problema em você me encarar”.

O que mais há para se **autoquestionar**? Na história, você disse a seu amigo que “reivindicou” a outra pessoa, mas como já vimos, a mente inconsciente não presta tanta atenção ao que é dito quanto aos sinais físicos exibidos. Então, se você não está mostrando alguns sinais claros de apropriação, metaforicamente falando, você provavelmente não “marcou seu território” adequadamente, de uma forma que os outros possam realmente entender e recuar.

Historicamente, muitos países promoveram corridas de terras, onde as pessoas podiam reivindicar posse de terrenos. Proprietários em potencial fincavam estacas de madeira e ferro no solo para marcar seu território. Eles então se armavam, prontos para lutar contra qualquer um que invadissem as terras que reivindicavam. (Importante observar: não estamos sugerindo isso como o caminho a seguir nesse cenário!)

No entanto, como em nossa situação aqui, isso era uma demonstração física de apropriação, domínio sobre o espaço – mensagens não verbais claras mostrando que se você estivesse na propriedade que outra pessoa tinha demarcado, e ela estivesse com sua arma guardando-a, provavelmente as terras não pertenciam a você.

Se você ainda não mostrou à pessoa em quem está interessado/a alguns sinais de afeição, ou não evidenciou de alguma forma, de maneira não verbal, que gostaria de aproximá-la do seu território – basicamente, não exibiu sinais de “propriedade” em relação a ela – ela provavelmente não tem ideia de como você se sente. Afinal, por mais incrível que tal pessoa seja, ela provavelmente não possui a habilidade de ler mentes.

Existe realmente algum bom motivo para seu *crush* e seu amigo/a estarem tocando o rosto um do outro e trocando olhares? A menos que ambos estejam treinando como cirurgiões estéticos, na verdade não. Às vezes, seus julgamentos iniciais estarão corretos. E este pode ser um daqueles momentos em que você lê os

sinais corretamente, dado o aglomerado de sinais que parecem pender muito para uma relação amorosa entre os dois. No entanto, você presumiu que seu *crush* é a parte culpada, julgando que essa pessoa está a fim de seu amigo/a. Após uma reflexão mais aprofundada, no entanto, parece que, embora possa ser bilateral, um **novo julgamento** igualmente provável é que seu amigo/a é que está dando em cima de seu *crush*.

Você pode **testar** a integridade do compromisso de seu amigo/a em não paquerar alguém em quem ele sabe que você tem interesse, estreitando a proximidade entre você e seu *crush*. Essa ação pode rapidamente tirar seu amigo da jogada, lembrando-o de suas intenções anteriormente declaradas. Inclinando-se ou estreitando o espaço entre você e o *crush*, você está claramente mostrando que acredita ter algum poder, alguma “propriedade” e não tem intenção de deixar o espaço aberto para alguém invadir. Se nem o seu amigo/a nem o seu *crush* demonstrarem que querem se afastar um do outro e é você obviamente quem está sobrando, você terá a sua resposta: você não é bem-vindo, é você quem precisa sair fora e você não tem o poder de propriedade que pensou que tivesse.

SCAN RÁPIDO

S: Suspende o julgamento é mais fácil se você conhecer os sinais que o levaram a fazer esse julgamento. Nesse cenário, são os sinais de propriedade que ativam seus alarmes. Observe hoje quantos sinais de propriedade você acha que vê entre pessoas que acredita estar em um relacionamento íntimo. Quais você acha mais poderosos?

C: Grupos sociais como o seu grupo de amigos compartilham valores, crenças, gostos e aversões, e por isso pode haver competição nesse **contexto** em que você pensa que não há nenhum. Todos os grupos sociais possuem uma hierarquia social.

A: Autoquestionamento: você exibiu adequadamente sinais não verbais de propriedade ao seu *crush* a fim de deixar seus sentimentos e intenções claros? Além disso, você “marcou território” na frente de seus amigos para

dar uma mensagem bastante clara inconscientemente, de forma que eles entendessem e recuassem?

N: Um **novo** julgamento desloca a responsabilidade de seu *crush* e direciona-a para seu amigo/a e, também, para si mesmo, mostrando a necessidade de ação imediata. Inclinando-se ou estreitando o espaço entre você e seu *crush*, você mostra claramente suas intenções para eles, assim como seu poder dentro do grupo, ao mesmo tempo em que fecha a brecha para que outra pessoa não possa invadir o terreno.

15

Almas gêmeas?

Vocês se conheceram on-line. O algoritmo de computador do site de namoro encontrou a combinação perfeita. Depois de um bom tempo de troca de e-mails bem-sucedida e telefonemas simpáticos, vocês se encontraram pessoalmente, e, exatamente como o computador previu, tudo pareceu se encaixar. Todos os encontros seguintes foram excelentes e, agora, vocês estão se conhecendo cada vez melhor. Quando vocês estão juntos, tudo parece tão certo! Quando você ri, a outra pessoa também ri. Quando você boceja, ela boceja. Vocês até parecem ter os mesmos pensamentos ao mesmo tempo. Vocês estão tão sintonizados um com o outro que só pode ser amor verdadeiro. Não é? Será que vocês são almas gêmeas?

QUAL É O SINAL-CHAVE nesta história que levou ao seu julgamento que vocês são almas gêmeas? É estar em sintonia com as ações um do outro – na verdade, espelhando um ao outro – que é tão poderoso.

Usando o método SCAN, vamos **suspender o julgamento e ser mais descritivos** sobre o que está acontecendo. O espelhamento, como já mencionamos anteriormente, é um tema importante quando se considera a linguagem corporal. Nos relacionamentos amorosos, o espelhamento marca um dos estágios iniciais da paixão, e pode ser um sinal revelador de que os casais estão em sintonia um com o outro e mutuamente comprometidos.

Como seres sociais e tribais, tendemos a relaxar quando sentimos que estamos entre aqueles que gostam de nós e sentem que são como nós. Ao espelhar a linguagem corporal de uma pessoa, o que geralmente fazemos inconscientemente,

estamos agindo instintiva e naturalmente para construir uma conexão com as pessoas de quem gostamos. Espelhando – refletindo essencialmente – posturas, gestos, posições de sentar, tom de voz e ritmo de fala, rapidamente construímos confiança, sintonia e intimidade, fazendo com que nos sintamos mais à vontade, confortáveis e compreendidos.

A paixão é em grande parte um produto da potente e poderosa química do cérebro. E o principal ingrediente dessa fermentação neuroquímica é a dopamina, um neurotransmissor mais conhecido por sua capacidade de iniciar o movimento muscular e a busca de prazer, e por seu poder viciante sobre nossas personalidades. Isso desencadeia esse sentimento alegremente obsessivo de novo amor.

Quando estamos apaixonados por alguém, geralmente nos sentimos positivos em relação ao novo amor em nossas vidas. Acreditamos que tudo funcionará perfeitamente e, muitas vezes, temos a tendência de negligenciar ou até mesmo de ficar cegos aos seus defeitos. Nós amamos a sensação que temos quando estamos perto da outra pessoa. Pode até parecer um vício, pois não podemos ficar sem ela.

Nós nos espelhamos espontaneamente. A outra pessoa aparece na hora certa, antecipa nossos estados de espírito e desejos e, inconscientemente, ajusta seu ritmo de acordo com o nosso. E nós fazemos o mesmo. Como os professores de psiquiatria da Universidade da Califórnia em São Francisco Thomas Lewis, Fari Amini e Richard Lannon explicam em seu trabalho *A General Theory of Love*, nossos sistemas nervosos não são independentes: “Os mamíferos desenvolveram uma capacidade que chamamos de ‘ressonância límbica’ – uma sinfonia de troca mútua e adaptação interna, por meio da qual dois mamíferos se sintonizam com os estados internos um do outro”. Também observamos a ressonância límbica em outras situações e é particularmente pertinente quando se trata de paixão²⁴. Quando estamos nos sentindo apaixonados por alguém, tendemos a ver o que nós gostamos, o que é parecido conosco ou faz sentido para nós, e negamos ou subestimamos qualquer sentimento mesquinho de dúvida. Podemos facilmente mentir para nós mesmos.

Em nosso cenário, ainda resta a questão de se é ou não amor, verdadeiramente um caso de almas gêmeas. Por enquanto, porém, tudo parece estar correndo bem para você, e de fato pode ser *isso mesmo* para você e essa pessoa, de modo que o seu julgamento inicial pode estar correto e você pode esperar bons momentos pela frente.

Vamos agora examinar o **contexto**. Sem dúvida, conhecer on-line o seu parceiro em potencial muda o cenário dentro do qual as dicas da linguagem corporal acontecem, pelo menos na parte inicial de um relacionamento on-line. As primeiras impressões e os principais sinais de linguagem corporal que ajudam a formar essas impressões são comunicados por meio de fotos que escolhemos para nossas páginas de perfil. Então, como você aparece neste contexto, o que você escolhe para mostrar sobre si mesmo – sua pose, cabelo, roupas, adereços e ambiente – pode ser cuidadosamente organizado, considerado e alterado, muitas vezes projetado não apenas para se encaixar nos critérios do site de namoro, mas também para sublinhar como você gostaria de ser visto pelos outros e transmitir quais qualidades você está procurando em um parceiro. Curiosamente, mas talvez não surpreendentemente, estudos mostram que 81% dos usuários de namoro on-line enfeitam e mentem em seus perfis, principalmente sobre seu peso, altura e idade. No entanto, com exceção de alguns poucos exemplos extremos disso, como a estranha afirmação de ser uma década mais jovem ou 15cm mais alto, as mentiras são mínimas e não indicam esse padrão no restante do perfil²⁵.

IMAGEM PERFEITA

Nossa especialista em fotografia de perfil de encontros on-line, SASKIA NELSON, creditada pelo blog de fotos da revista *Time* por criar e dar o pontapé inicial no novo gênero de fotografia de sites de namoro, compartilha aqui suas três principais dicas para criar as fotos de perfil mais eficazes.

- 1) **Capriche na aparência:** seja confiante e feliz, e certifique-se de que se mostra exatamente como você compareceria a um primeiro encontro. Seja o foco

principal da foto. A foto principal do perfil no site de namoro deve ser um close de uma pessoa feliz, sorridente e relaxada, parecendo e se sentindo bem consigo mesma.

2) **Destaque-se:** use cores fortes para destacar as fotos no mar de outras fotos de encontros. Seja a única pessoa na foto (outras pessoas distraem a atenção de você). Certifique-se de que a foto tenha excelente foco e ótima definição (fotos de boa qualidade atraem encontros de boa qualidade). Verifique se o plano de fundo agrega valor à sua foto e não distrai as pessoas.

3) **Conte sua história:** escolha roupas que você ame e que mostrem que você se sente no seu melhor. Escolha um plano de fundo/local que se encaixe em quem você é – em algum lugar que você se sinta confortável (cafeteria, arte urbana, rio, parque, mercado, lojas, rua bonita). Faça algo que você ama, se possível (andar de patins, leitura, ciclismo, ouvir música, compras no mercadinho). Use adereços se puder, sem fazer as fotos parecerem falsas. Por exemplo, usar grandes fones de ouvido, ler jornal, segurar uma xícara de café, ter um laptop por perto, até mesmo usar um chapéu: tudo isso é bom para contar às pessoas um pouco sobre você.

Óculos de sol não são recomendados para fotos de sites de namoro porque os olhos são muito importantes. As pessoas querem olhar nos seus olhos para avaliar se você é confiável ou não, e se você estiver escondendo os olhos, isso pode sugerir que você é indigno de confiança.

Tudo na sua foto dá pistas sobre quem você é e informa sobre seu estilo de vida. Portanto, certifique-se de que ela seja o mais representativa possível de você.

De volta ao nosso cenário. Para você chegar a um encontro cara a cara positivo com alguém com o qual você parece bem compatível, como você constrói sua página de perfil e todos os sinais que você escolhe exibir devem comunicar essencialmente o que você quer mostrar sobre quem você é e o que você quer. E

não é apenas você mesmo que está sendo apresentado, mas o seu contexto geral. Ou seja, quando você usa sites de namoro on-line, você está dando dicas visuais de como você vive, do que você gosta, do que você se rodeia no mundo exterior e com o que você deseja se associar. Na verdade, você transmite seu tribalismo através dos sinais que você exhibe nessas fotos, com o que você se alinha, o que é importante para você e o que você valoriza, tudo na esperança de encontrar alguém que compartilhe esses mesmos valores, costumes e crenças. Mostrando-se on-line desta maneira, você pode se inserir totalmente dentro do contexto de sua escolha, e esperamos que você tenha conseguido, para citar o conselho de Polônio em Hamlet, “que o próprio eu seja verdadeiro”; verdadeiro o bastante, pelo menos, para que mais adiante você não seja desmascarado/a como farsante.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Usar sua linguagem corporal é inautêntico

Usar a linguagem corporal de propósito para dar uma boa impressão é inautêntico, dizem alguns. Isso é realmente verdade? Você escreve a melhor descrição de si mesmo para sites de namoro. Você coloca as melhores fotos de si mesmo on-line. Você escolhe roupas que melhor se adequam ao estilo do dia, tipo de evento e pessoa como você quer ser visto/a. E você ensaia repetidamente em sua mente como uma conversa pode se desenrolar, as perguntas que você deseja fazer e respostas que você deseja dar. Então, por que você não se sentiria contente em fazer o mesmo com sua comunicação não verbal? Há uma grande diferença entre encenar os comportamentos de algo que você não é e mostrar o melhor do que você é. Você não compareceria a um encontro em um uniforme da polícia e diria ao par que você é um policial se não fosse e o uniforme não fosse seu. Você estaria mentindo. Mas por que seria tão ruim exibir sua linguagem corporal mais confiante, mesmo se você estiver se sentindo um pouco inseguro? Claro que isso não é nem um pouco ruim. É positivo. Vá em frente e mostre o melhor de si!

Autoquestionamento: o que mais você deve perguntar e considerar? Há uma infinidade de sites de namoro on-line, o que rapidamente se tornou uma indústria próspera. Tais sites variam quanto aos serviços que oferecem. Por exemplo, existem sites de encontros reservados para pessoas com crenças religiosas particulares, ou de certas idades, culturas e interesses especiais. O processo de como cada site cruza o seu perfil com outros varia. Geralmente, cada questionário de perfil tem uma lista de atributos ou interesses que você pode marcar, e a

tecnologia do site irá combinar esses atributos com outros perfis no site para obter a maior porcentagem de correspondência. Em alguns sites, você pode indicar a importância de um atributo para você em relação aos outros; o sistema é capaz de lidar com algumas nuances no processo de correspondência. Alguns dos sistemas de namoro on-line podem processar complexas pesquisas de personalidade para encontrar correspondências adequadas e até prever compatibilidade com base em um histórico de compatibilidade de outras pessoas que passaram pelo mesmo processo.

Mas isso funciona? Estatísticas convincentes comprovam a eficácia e a experiência geral favorável dos sites de namoro on-line²⁶. Um estudo descobriu que “nenhuma evidência convincente apoia as afirmações de sites de namoro de que algoritmos matemáticos funcionam – que promovem resultados românticos superiores àqueles promovidos por outros meios de parear parceiros”²⁷.

Em nosso cenário, como você pode **testar** se é provável que isso seja ótimo para você, que você postou em um site de namoro apropriado, e a combinação que você fizer não irá desmoronar sem a menor cerimônia em alguns meses, uma vez que a paixão começa a desvanecer? Talvez seu quieto questionamento possa ser sua defesa contra o medo do que poderia acontecer se e quando essa encantadora paixão desaparecer. Há sempre o risco de você descobrir que alguém é completamente inadequado, afinal.

FAÇA A POSE CERTA

Nossa amiga DANIELLE LIBINE é uma fotógrafa que usa seu conhecimento em linguagem corporal para criar imagens que enviam as mensagens certas do ponto de vista de uma pose. Seu livro *A Photographer's Guide to Body Language* é um ótimo recurso para fotógrafos profissionais, bem como para qualquer pessoa que precise de uma ótima imagem fotografada. Pedimos-lhe conselhos especificamente sobre como usar sua linguagem corporal numa pose para uma ótima fotografia para um site de namoro on-line.

É mais provável que homens e mulheres entrem em contato com pessoas que considerem atraentes. Por isso, queremos usar nossa melhor, porém verdadeira, imagem de perfil. O que é considerado atraente em fotos é bem diferente, dependendo de você ser mulher ou homem. Os

homens são mais atraídos por mulheres sorrindo, enquanto as mulheres são mais atraídas por imagens de homens mostrando força do que por aqueles com um sorriso. No entanto, pesquisas adicionais também mostram que uma expressão agressiva cria sentimentos de desconfiança, por isso, ao mesmo tempo que os homens querem evitar um amplo sorriso, também não querem uma expressão fechada agressiva. Linguagem corporal coquete em fotos de perfil pode ser muito atraente para os homens: uma inclinação da cabeça e o corpo ligeiramente virado de lado para a câmera frequentemente aumentam a pontuação de atratividade de uma mulher. Quando se trata de contato visual, os homens preferem imagens de mulheres fazendo contato visual direto. Em resumo, as mulheres terão mais chances de se conectar usando uma imagem mostrando-as sorrindo, fazendo contato visual direto com a câmera e usando linguagem corporal coquete, enquanto os homens vão querer usar uma imagem com linguagem corporal exibindo força e uma expressão relaxada, não agressiva.

Nessa situação, você não formará um **novo julgamento**; ao invés disso, continuará com seu julgamento inicial de que é uma combinação perfeita, e esperamos que a paixão e as grandes coisas que você vê, a experiência positiva do espelhamento e da ressonância límbica, o levarão adiante por algum tempo. À medida que e quando essas coisas se desgastarem, você ainda terá a evidência de que, desde que você e seu par tenham sido bons em se apresentar com relativa precisão para começo de conversa, o site conseguiu fazer uma combinação bastante adequada. Com o passar do tempo, com alguma sorte vocês crescerão juntos, e as chances de a combinação funcionar bem continuam a seu favor. Ainda não há um teste inicial para descobrir quanto tempo durará um relacionamento além de você perguntar a si mesmo se está disposto a investir na relação e se acha que pode confiar no outro para fazer o mesmo. Talvez a análise preditiva e a inteligência artificial se tornem 100% precisas no futuro. Mas por ora é seguro dizer que você deve seguir os seus instintos quanto a isso. O teste? A única maneira de vencer é continuar jogando.

GANHE PONTOS NA ATRAÇÃO ON-LINE

Nossa colega do mundo da pesquisa e investigação comportamental, VANESSA VAN EDWARDS, faz um trabalho incrível com sua equipe no ScienceofPeople.com em trazer novos *insights* sobre a linguagem corporal para ajudar as pessoas a serem bem-sucedidas. Ela nos deu sua perspectiva única sobre como melhorar a atratividade nas fotos de perfil.

Em nosso laboratório de pesquisa de comportamento humano, analisamos centenas de fotos de perfil do HotorNot.com, em busca de padrões de linguagem corporal. Queríamos saber se as pistas não verbais podem afetar a “pontuação” de atratividade percebida de alguém. O pesquisador da Universidade de Princeton, Dr. Alexander Todorov, descobriu que imagens diferentes da mesma pessoa podem criar primeiras impressões drasticamente diferentes – bem como pontuações de atratividade diferentes.

Então, o que você deve fazer para tornar sua foto de perfil num site de namoro mais atraente? Aqui estão os três principais padrões que encontramos:

Nós preferimos o frontal completo – do tipo moderado. As fotos com as pontuações mais altas tendem a mostrar indivíduos que “encararam” a câmera. Eles inclinam o tronco e a cabeça para a câmera. Não olhe para longe nem para trás, por cima do ombro – basta dar atenção total à câmera e ao seu futuro observador.

Não bloqueie com adereços. Posar com óculos escuros é uma grande bola fora. Quando não conseguimos ver os olhos de alguém, é menos provável que confiemos nele. Mesmo que você esteja num local ensolarado superlegal, tire os óculos para que as pessoas possam vê-lo/a de verdade.

A melhor cor é a confiança. As sugestões não verbais também são enviadas com nossos ornamentos – roupas, adereços e cores. Qual é a melhor cor para usar na sua foto de perfil? Confiança é a melhor cor no seu armário. Analisamos as cores nas fotos tanto de homens quanto de mulheres e não encontramos diferença significativa entre ambos, de alta e baixa pontuação. No entanto, poses confiantes foram marcadamente diferentes para mulheres tanto de alta como baixa classificação. Atratividade é mais questão de atitude do que de aparência.

Ser atraente não é apenas aparência; tem a ver basicamente sobre como você se comporta.

SCAN RÁPIDO

S: A ressonância límbica e o espelhamento que a acompanham são poderosos neste cenário e o estimulam a fazer um julgamento altamente otimista que você precisa **suspender** para dar uma examinada mais ponderada.

C: Os sites de namoro on-line fornecem um **contexto** em que você pode projetar cuidadosamente o que mostra sobre si mesmo para sublinhar como gostaria de ser visto pelos outros.

A: Autoquestionamento: quais são os sinais mais importantes para você enviar on-line e por que os classifica dessa maneira? Você escolheu o site

de namoro on-line certo para atender às suas necessidades?

N: Fique com seu primeiro julgamento para aproveitar a onda de um novo relacionamento. No entanto, se você se vir de volta ao jogo de namoro on-line logo mais, como você pode criar **novas** imagens de si mesmo/a que transmitam melhor o que você deseja comunicar on-line? Como isso pode ajudar os outros a avaliar você como um bom par para eles?

24 LEWIS, T.; AMINI, F. & LANNON, R. *A General Theory of Love*. Nova York: Vintage, 2001, p. 63.

25 TOMA, C.L.; HANCOCK, J.T. & ELLISON, N.B. "Separating Fact from Fiction: An Examination of Deceptive Self-Presentation in Online Dating Profiles". *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34, n. 8, 2008.

26 BAILEY, C.M. *2009-2010 Studies: Recent Trends; Online Dating* [Disponível em http://cp.match.com/cppp/media/CMB_Study.pdf – Acesso em 11/09/2017].

27 FINKEL, E.J. et al. "Online Dating: A Critical Analysis from the Perspective of Psychological Science" In: *Psychological Science in the Public Interest*, 13, n. 1, 2012, p. 3.

16

Eles estão rompendo com certeza!

Você estava assistindo seu casal de celebridades favorito passar pelo tapete vermelho na noite passada. Eles sempre foram tão perfeitos um para o outro e, de muitas maneiras, você fantasiou que seus próprios relacionamentos seriam como o deles. Mas agora você está sintonizado com as fofocas do evento e algum especialista em linguagem corporal está comentando sobre seu casal favorito, dizendo: “Esses dois estão rompendo *com certeza!*” Mas como essa pessoa saberia o que eles estão pensando em fazer? Isso simplesmente não pode ser verdade. O que ela está vendo que você não consegue ver? Os dois parecem tão perfeitos juntos, de mãos dadas e se beijando na frente dos paparazzi. Mas o especialista mostra uma imagem congelada do rosto de um dos dois de perto e aponta para um esgar de desprezo que, para o especialista, sinaliza o fim de seu romance. Isso é verdade?

UM DOS BENEFÍCIOS da mídia digital moderna é que podemos congelar o quadro e escolher um único momento dentre uma variedade de eventos e lugares, aumentar o *zoom* e dar asas às nossas opiniões. Isso exemplifica o epítome de obter uma pequena quantidade de informações e extrapolar uma previsão supergeneralizada. Mas o que este sinal-chave momentâneo está lhe mostrando? Existe realmente algum valor em usar um trigésimo de segundo para fazer um comentário decisivo sobre o futuro de um relacionamento? O especialista está atribuindo importância demais a uma foto? Se você está discutindo o destino do relacionamento do casal-modelo de celebridades como neste cenário, ou o de amigos, ou o de seu próprio, é de seu interesse **suspender o julgamento**, ser mais descritivo e pensar criticamente sobre o que realmente está acontecendo.

Vejam os essa microexpressão de desprezo no contexto mais amplo da história da ciência das microexpressões. Em seu estudo de 1966, Haggard e Isaacs primeiro delimitaram como descobriram microexpressões, ou expressões “micromomentâneas”, enquanto “examinavam horas de filmagens de sessões de psicoterapia, procurando por indicações de comunicação não verbal entre terapeuta e paciente”²⁸. Eles reconheceram e descreveram aqueles momentos em que uma emoção subjacente escapa em uma expressão facial quase imperceptível de tão fugaz.

Além disso, em uma série de estudos, a pesquisa de Paul Ekman encontrou notáveis semelhanças entre pessoas de diversas culturas ocidentais e orientais na maneira como seus rótulos emocionais se encaixam nas expressões faciais. Ekman foi o primeiro a documentar algumas expressões universais: raiva, nojo, medo, felicidade, tristeza e surpresa. Ekman e seu colega Wallace Friesen mais tarde acrescentaram desprezo à lista de expressões faciais universais²⁹. A microexpressão de desprezo é a ação do rosto erguendo apenas um dos cantos do lábio, com uma leve covinha na bochecha.

Depois disso, o psicólogo norte-americano John Gottman começou a gravar relacionamentos em vídeo, analisando especificamente as expressões faciais dos participantes. Gottman conseguiu correlacionar essas expressões com relacionamentos que durariam e aqueles que não durariam. Malcolm Gladwell relata em seu livro best-seller *Blink* a teoria de Gottman de que há quatro principais reações emocionais destrutivas para um casamento: a defensiva, que é descrita como uma reação a um estímulo como se você estivesse sendo atacado; obstrução, que é quando uma pessoa se recusa a se comunicar ou cooperar com outra; crítica, que é a prática de julgar os méritos e faltas de uma pessoa; e a pior de todas, o desprezo, uma atitude geral que é uma mistura das emoções primárias do desgosto e da raiva³⁰.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Desprezo significa separação à vista

Então, aí está. Desprezo – uma emoção que as pessoas podem expressar em um piscar de olhos, sinalizada com um gesto assimétrico em que um lado da boca se ergue em uma espécie de meio sorriso, é o indicador mais forte de que a relação está condenada.

Bem, espere um minuto, entretanto.

Acontece que, embora Gottman tenha visto a maior correlação entre o desprezo e o fato de o casal não estar se dando bem, seu estudo foi uma análise de regressão. Ele registrou casais que tinham terminado e depois examinou o filme deles em terapia e notou que havia sentimentos de desprezo (i. é, um sentimento de não valorizar o outro). Diante disso, seria generalização e até exagero criar um modelo analítico causal e preditivo que diga que, se você vir desprezo, haverá sempre um rompimento. O olhar de desprezo não é a causa, mas um sintoma ou resposta.

Além disso, embora muitas pessoas apreciem o benefício de serem capazes de reconhecer as microexpressões, geralmente por meio de treinamento, a expressão facial é apenas um dos aspectos da linguagem corporal; isto é, o restante do corpo e o que ele pode estar comunicando é ignorado.

E certamente seria quase uma aposta cega para qualquer um, até mesmo para os especialistas, prever um resultado a partir de apenas alguns quadros de vídeo. Como alguns jogos de azar, porém, se você fizer bastante isso, poderá aumentar sua chance de estar certo, mas também sua chance de estar errado. Quando você ganha, é ótimo, especialmente para especialistas na mídia, e quando perde, você espera que ninguém o chame na televisão. No entanto, se você perder em uma situação da vida real, os riscos são certamente maiores para você.

Nesse cenário do casal de celebridades, vamos também levar em conta o **contexto** observando como a mídia pode manipular e usar imagens para entretenimento, e como algumas celebridades podem usar seus relacionamentos para fins de marketing.

A mídia e as celebridades que eles apresentam fazem parte, em alguns casos, de uma comunidade de marketing extremamente estratégica. As celebridades estão vendendo algo (um filme, *merchandise* de seriados de TV, perfume), e a mídia usa o poder da notoriedade das celebridades para criar conteúdo que atraia os espectadores para o espaço onde a mídia está anunciando para seus próprios clientes. A esse respeito, o relacionamento mídia-celebridade com você, o observador – ou, como eles poderiam chamá-lo, “consumidor” – é baseado no processo de vender algo e não pode necessariamente ser visto como uma normalidade na vida da maioria das pessoas. O que vemos como “vida real” das celebridades no tapete vermelho é muitas vezes administrado de certa forma para criar engajamento e aceitação do público, mais ou menos como você pode

administrar a sua própria página no Facebook ou conta no Instagram e postar apenas o que se encaixa com a impressão que você quer dar.

Em sua “vida real”, no entanto – a menos que você e seus amigos sejam celebridades e invistam pesadamente no negócio de patrocinadores, vendas, contratos de publicidade e assim por diante –, concluir que um casal está à beira de um rompimento baseado em uma fugaz expressão de desprezo seria forçar muito a barra. Você precisaria considerar uma série de outros fatores, o que mais poderia estar acontecendo – essencialmente, o contexto. A vida real não necessariamente imita ou reflete a vida no tapete vermelho, por mais que você se identifique com seus heróis famosos.

Então, **o que mais** você poderia se **autoquestionar** e procurar para ajudá-lo a prever a separação iminente de um casal? Outro sinal de linguagem corporal que mostra que o desprezo está subjacente ao tom negativo em um relacionamento é revirar os olhos (o que também observamos em outras partes deste livro). Este sinal mostra desaprovação do outro e uma rejeição de compreensão e empatia. Rolar os olhos também se encaixa no modelo de Gottman, pois pode ser um sintoma de defesa, parte integrante da obstrução e um sinal de crítica. Continuando com o modelo de Gottman, as microexpressões indicando aversão ou irritação e ruptura potencial que podem ser visíveis em uma imagem congelada são a raiva – linhas verticais entre as sobrancelhas, sobrancelhas juntas, pálpebras inferiores contraídas, lábios estreitos e apertados, olhar feroz, narinas dilatadas, projeção da mandíbula (como já observamos anteriormente, todas as três áreas faciais devem estar envolvidas no gesto) – e repugnância, demonstrada por um nariz enrugado, boca virada para baixo e lábio inferior contraído. Esses sinais também demonstram atitude defensiva, obstrução, crítica e desprezo, todos os quais criam e alimentam sentimentos e ações de desconsideração, rejeição e menosprezo pelas preocupações dos outros. É importante ressaltar que o desprezo eleva seu sentimento de poder e *status* acima da pessoa para com quem você é desdenhoso, e manter essa atitude em relação a outra pessoa deixa pouco espaço para a empatia.

Empatia envolve se importar com os sentimentos dos outros, demonstrando preocupação e alimentando laços de relacionamento. A empatia cria um nivelamento de *status*. Comportamentos empáticos mostram-se abertos e positivos, tais como ouvir com linguagem corporal receptiva ou espelhar suavemente o comportamento de outro, ambos os quais são literalmente movimentos na direção de se colocar no mesmo ponto de vista ou estado emocional ou cognitivo semelhante ao do outro.

É complicado obter uma linha de base em nossa situação do casal de celebridades quanto ao que seria o comportamento habitual. No entanto, como fizemos aqui, você pode considerar como observa e julga situações pessoais semelhantes. Ao testemunhar uma demonstração pública ou uma análise dessa demonstração, você poderá observar mais criticamente sua própria situação da vida real e, potencialmente, traçar paralelos, levantando dúvidas profundas ou, alternativamente, tranquilizando a sua mente, reconhecendo o contraste.

Em última análise, pode ser que a expressão de desprezo não seja direcionada ao parceiro, mas possa ser para a mídia, para os *paparazzi* ou mesmo para a própria situação de necessidade de se apresentar para eles e, é claro, para você – o consumidor – em um momento íntimo. Ei, já pensou que eles podem estar terminando é com você, o consumidor *voyeur* do relacionamento? Talvez amanhã você descubra que o casal de celebridades esteja deixando os holofotes da mídia e não rompendo o próprio relacionamento.

Então, aqui está um possível **novo julgamento**: Talvez eles estejam em vias de se separarem – da pressão dos holofotes.

Como podemos **testar** a verdade da mídia ou mentiras em torno de tudo isso? Continue sintonizado.

SCAN RÁPIDO

S: Suspende o julgamento sobre sua reação inicial instintiva à mídia pode ajudá-lo a pensar criticamente sobre as imagens e a história que lhe

são mostradas. Seja mais descritivo do que você vê para descobrir o que pode ser verdade e o que pode ser uma avaliação tendenciosa.

C: Muitas imagens fotográficas da linguagem corporal carecem de **contexto** suficiente para avaliar verdadeiramente os pensamentos e sentimentos dos sujeitos. Mas com a história certa em torno da imagem, pode-se sugerir um contexto que influencie o seu raciocínio e ideias sobre o assunto.

A: Quando você se **autoquestiona** o que mais pode estar acontecendo no contexto mais amplo das notícias, entretenimento e comércio, às vezes é possível descobrir

outros motivos para apresentarem imagens a você com uma narrativa específica ao seu redor.

N: Alguns **novos** julgamentos são impossíveis de testar e não há muito o que fazer a não ser ficar sintonizado/a com as histórias que apresentam o comportamento para você e ver como elas se desdobram.

28 HAGGARD, E.A. & ISAACS, K.S. "Micro-Momentary Facial Expressions as Indicators of Ego Mechanisms in Psychotherapy". In: *Methods of Research in Psychotherapy*. Nova York: Appleton-Century-Crofts, 1966, p. 154-165.

29 EKMAN, P. & FRIESEN, W.V. "A New Pan-cultural Facial Expression of Emotion". In: *Motivation and Emotion*, 10, n. 2, 1986, p. 159-168.

30 GLADWELL, M.B. *The Power of Thinking without Thinking*. Nova York: Little/Brown, 2005, cap. 1, sec. 3.

PARTE

AMIGOS E FAMÍLIA

TRÊS

Eu sei quando você está escondendo alguma coisa!

Sua mãe

Quer percebamos ou não, nossos amigos e familiares moldaram quem somos hoje. Somos em grande medida o produto de interações com amigos e familiares, mesmo aqueles com os quais talvez nem tenhamos mais contato.

Nossa família e amizades iniciais desempenham um papel vital em ensinar-nos habilidades para a vida ao longo de nossas principais mudanças no desenvolvimento, agindo como um campo de treinamento para a forma como nos comportamos em todos os outros relacionamentos que construímos. Eles definem nossas prioridades ao escolher novos relacionamentos, determinando se esses relacionamentos nos nutrirão ou não. Eles fornecem uma rede para nos envolvermos com os outros. Sem dúvida, alguns de nossos amigos são “amigos de amigos” ou “amigos da família”, mantendo-nos em uma tribo próxima de pessoas que pensam da mesma maneira.

Embora possamos manter, desfrutar e até mesmo cultivar alguns laços fortes com nossos amigos e familiares, pode haver um lado obscuro igualmente poderoso nesses relacionamentos. As pessoas que nos conhecem melhor muitas vezes têm mais poder sobre nós e parecem ter um poder especial sobre nosso

bem-estar emocional: o poder de nos desviar e nos causar problemas, abusar de nós às vezes e até mesmo nos trair, seja de forma deliberada ou inconscientemente. Ao mesmo tempo, é mais provável que elas fiquem ao nosso lado nos momentos difíceis, mesmo que sejamos nós a abusar de nosso poder sobre elas.

Somos poderosos em um grupo com nossos amigos e familiares, muitas vezes mais poderosos do que como indivíduos. Mesmo que às vezes eles possam nos fazer sentir zangados, tristes, pequenos, insignificantes, impotentes, isolados e solitários – seja nos confrontando com uma questão em particular, ou postando imagens por todas as redes sociais do quanto estão se divertindo justo no momento em que estamos no fundo do poço – amigos e família são inegavelmente nosso sistema de suporte à vida. Eles são tão importantes quanto o oxigênio ao nosso redor: seu comportamento pode dar novo ânimo aos nossos dias, deixar-nos sem fôlego com surpresas ou sufocar a atmosfera de uma sala. Independentemente do gênero, da identificação e dos vínculos que mantêm fora do nosso relacionamento com eles, são profundamente importantes por nos conhecerem tão bem e nós também os conhecermos. Eles são mais experientes do que a maioria em ler as posições em que estamos e compreender nossas respostas e comportamentos quando estamos por perto, provavelmente porque, em essência, eles são mais parecidos conosco. Compartilhamos com nossa família elementos de composição genética e história, e com nossos amigos mais próximos compartilhamos e testemunhamos algumas de nossas experiências de vida mais formativas e importantes. Amigos e familiares muitas vezes nos dão um choque de realidade quando nos desviamos das ideias, valores e crenças compartilhados desse grupo social mais importante. Da mesma forma, eles nos chamam às falas quando acreditam que estamos mentindo para nós mesmos tanto quanto para o grupo.

Não é de admirar que sintamos que é tão fácil ler nossos amigos e familiares como um livro quando se trata de decodificar seu comportamento não verbal conosco ou com outras pessoas fora de nosso círculo íntimo. E não é de admirar

que fiquemos tão perplexos quando descobrimos que lemos tudo completamente errado. Nós precisamos dessas conexões. Nós somos programados para depender deles para nossa própria sobrevivência, e então a pressão que inadvertidamente nos impomos, ou é imposta a nós por outros, também talvez inadvertidamente, para manter essas relações intactas pode muitas vezes resultar em nossas interpretações distorcidas dos sinais que estamos captando daqueles que estão mais próximos de nós, deixando-nos afundar em um mar de confusão.

Vejamos um pouco da linguagem corporal característica e das suposições que fazemos durante encontros com esses relacionamentos para descobrir a verdade e as mentiras que afetam o quanto aproveitamos de tais encontros e quão bem sobrevivemos a eles.

17

Como unha e carne (thick as thieves)

É uma noite com seus amigos, e parece que certos membros do grupo estão secretamente sussurrando entre si. Parecem estar cobrindo a boca com a mão enquanto trocam comentários disfarçados. Estão evitando contato visual com você enquanto fazem isso. Isso acontece repetidamente e sempre entre o mesmo grupinho. Você captura o olhar de um deles logo após tal troca e ele rapidamente olha para baixo e para longe de você, seu corpo encolhendo um pouco para trás. Então você percebe seus amigos trocando olhares significativos, mantendo contato visual prolongado e, em seguida, olhando rapidamente em sua direção. Você tenta pegá-los em flagrante, e algumas vezes captura o olhar de um deles em tais momentos. Eles respondem com olhos arregalados, sorrisinhos e risadas nervosas antes de introduzir novos tópicos na conversa. O que está rolando? É uma conspiração contra você? Você pensa, com crescente paranoia, *qual é o grande segredo? Sou eu? Que belos amigos eu tenho, se juntando para falar de mim. Bando de conspiradores!*

QUAL É O SINAL-CHAVE de que eles são “um bando de conspiradores” e cochicham sobre você, ou pelo menos escondem um segredo de você? O comportamento nessa cena é o comportamento clássico de bloqueio. Eles não querem mostrar a boca ou os olhos: as mãos ocultam a conversa e eles desviam os olhos de você quando você tenta se envolver. Esses sinais defensivos de linguagem corporal são o argumento decisivo para você de que eles estão usando seus poderes combinados para barrar você da conversa, e eles parecem unidos contra você com sua comunicação secreta.

Para iniciar o método SCAN, vamos primeiro **suspender o julgamento** e ser mais descritivos sobre o que está acontecendo. Você está com os amigos, afinal de contas, e espera-se que isso implique que vocês tenham compreensão, valores e crenças comuns; que vocês se gostem, tenham respeito uns pelos outros, e valorizem a companhia mútua. Dito isso, o que acontece com frequência é que tomamos como padrão o negativo quando algo não está claro; ou seja, quando nos deparamos com dados insuficientes, tendemos a pensar o pior. E a linguagem corporal do bloqueio, cobrindo as bocas, evitando o contato visual e desviando o olhar, e encolherem-se fisicamente, somado às risadas nervosas e à mudança de assunto na conversação, tudo isso parece ser feito com o objetivo de esconder de você os dados. Com dados insuficientes, você pensa o pior e sente-se ativamente excluído. Sua suposição de que eles são “um bando de conspiradores” e de que estão escondendo algo, potencialmente sobre você, pode ser uma aposta certa.

Gangue musical

Por que uma conspiração parece tão ruim para nós? A palavra “conspiratório” vem da ideia de um grupo “respirando juntos”. Quando o nosso grupo de amigos parece se comportar de uma forma que os une e nos exclui, isso pode parecer muito ameaçador. Como se estivessem roubando o ar que respiramos. O uso da palavra “thick” (impenetrável) na expressão “Thick as Thieves” para significar “intimamente aliados” data da Inglaterra do início do século XIX, em torno das associações de ladrões daquela época que conversavam entre si e tramavam juntos usando uma linguagem conspiratória e secreta. Muitos que eram vistos como marginais ou estavam envolvidos em atos ilegais naqueles tempos habitualmente usavam palavras e frases secretas para falar entre si. A gíria Cockney rimada do East London é uma derivação disso, onde as palavras são substituídas por outras palavras que rimam e depois são reduzidas, resultando em uma maneira cantada ou “musical” de falar.

Da mesma forma, as gangues americanas costumam usar a linguagem de sinais secretos, muitas vezes chamada de “*stacking*” ou “*throwing up signs*”. Esses sinais são uma maneira fácil para os membros de um grupo se identificarem silenciosamente, marcarem seu território ou representarem sua equipe no território de outra gangue. Usar sinais manuais secretos pode ajudar a indicar quem está no grupo – ou fora dele. Quer os sinais manuais sejam novos ou os tradicionais repaginados, grupos e gangues do passado e do presente os usam para se comunicar secretamente, muitas vezes porque estão operando na marginalidade, têm visões extremistas e estão fora da sociedade, ou se sentem ameaçados pela sociedade convencional e, portanto, exigem confidencialidade¹.

Líderes mundiais poderosos também usaram gestos manuais para solidificar uma experiência de marca em torno de si mesmos e de suas políticas; às vezes, isso os mete em controvérsias conspiratórias sobre segredos ou afiliações implicadas por tal uso. Por exemplo, o gesto de mão comumente adotado nos

Estados Unidos para significar “OK” – o dedo indicador e o polegar formando um O e os outros três dedos levantados e ligeiramente separados – foi usado com grande frequência por Donald Trump durante os primeiros dias de sua presidência, e ficou associado com os pontos de vista extremistas que Trump e sua administração adotaram. Este símbolo de “OK” é classificado pelos cientistas sociais como um “emblema”, significando que você pode trocar o verbal “OK” pelo gesto da mão e estar igualmente comunicando a mesma coisa, embora seja importante notar que este símbolo (e outros) tem conotações negativas ou obscenas em muitas culturas e países fora da América do Norte². O uso do sinal por Trump nos Estados Unidos foi amplamente visto como uma expressão pública de agradecimento à comunidade supremacista branca americana, que reivindicava o símbolo como um sinal secreto dentro do grupo. O uso continuado do gesto por Trump também foi reconhecido, embora menos amplamente e sobretudo por teóricos da conspiração, como seu reconhecimento explícito como membro de uma sociedade secreta³.

Embora possa ser que exista algo de que você não tome parte, esse algo é algo bom ou ruim? Seus amigos estão evitando encontrar o seu olhar, na verdade, desviando os olhos de você, o que poderia levá-lo, na extremidade receptora desse comportamento, a rapidamente concluir que está sendo enganado. Além disso, e como você viu nos capítulos anteriores, o bloqueio dos sinais – aqui a proteção dos olhos ou da boca, evitando-se o contato visual – pode nos levar a supor que alguém está mentindo para nós. No entanto, embora essas ações possam resultar em alguém ou alguma coisa ambiental ou psicológica sendo excluída, ao contrário do folclore popular, a verdade é que elas não andam necessariamente de mãos dadas com mentiras e enganações. E mesmo se você detectar um punhado adicional de outros gestos associados à mentira, como olhares esquivos, piscar ou (alternativamente) olhar fixo, pés arrastados, falta de ar e suor, você ainda precisa pesar cuidadosamente o não verbal contra o verbal ao tentar determinar se você está sendo enganado. E no calor do momento, quão certo você estará? Você tem aproximadamente 50% de chances de estar certo de que está rolando mentira. E agora, o que fazer?

Precisamos ser mais descritivos aqui especificamente do **contexto**. Você está com o seu grupo de amigos e, de repente, sente-se excluído por um subgrupo da festa. Há mais deles do que você e eles sabem algo que você não sabe. Você não apenas é superado em número e excluído, mas também, subitamente, sente-se menos inteligente do que os outros, o que prejudicará seriamente seu senso de

poder social dentro do grupo. Enquanto você normalmente se sente confortável entre seus amigos de confiança, é fácil nessa situação se sentir vulnerável e desconfortavelmente paranoico sobre se eles estão com você ou contra você.

Assim, embora sua suposição sobre seus amigos estarem escondendo alguma coisa pareça correta, dados os gestos de bloqueio que você percebe, sua falta de conhecimento sobre o que eles estão ocultando e sua mudança de poder social resultam catastróficas em sua mente. Seus pensamentos podem fugir de controle, demonizando cada vez mais os culpados – eles agora lhe parecem uns bandidos.

Nesse momento, pare e faça um balanço do seu dia. **Autoquestionamento: o que mais** poderia estar acontecendo para você pessoalmente? Quais preconceitos, inseguranças ou sentimentos negativos podem estar passando pela sua mente, já que isso poderia fazer seu julgamento pender para o negativo? Além disso, o que mais poderia estar acontecendo com seus amigos? Sente-se por um momento e pense se você sabe alguma coisa sobre os sussurros que podem estar fazendo com que eles se comportem dessa maneira. Eles vieram de outro evento juntos? Eles estão indo para outro compromisso? Eles trabalham juntos? Existem outros pontos de conexão que não envolvem você e que poderiam ser o assunto de seus sussurros? Alternativamente, há algum evento importante do grupo que inclua todos vocês, como um aniversário, ou um evento de trabalho sobre o qual eles não compartilhem necessariamente os detalhes com você? Vale a pena investir alguns segundos: você consegue se lembrar ou perceber alguma circunstância atenuante que ajude a formar um **novo julgamento** e tranquilizar a sua mente?

Mas se isso não acontecer e você realmente não se sentir mais esclarecido à medida que os momentos passam, como você poderia **testar** sua suposição de que está implicado negativamente de alguma forma, que eles estão escondendo algo de você, que eles estão falando sobre você e que isso é ruim? A decisão que você irá tomar sobre como agir aqui provavelmente será moldada pelo poder do grupo social e sua percepção de como você se encaixa. Todos no grupo têm *status* similar? Essas pessoas são realmente grandes amigos seus, ou são alguns conhecidos, amigos de seus amigos? Você está em pé de igualdade? Seja qual for o

caso, você precisará se afirmar se quiser descobrir o que está acontecendo, qual é o segredo, ou terá uma noite miserável e paranoica. Isso pode ser feito perguntando-lhes o que está acontecendo. No entanto, isso pode parecer desconfiança, agressão, acusação e insegurança. Melhor ainda, controle os seus pensamentos negativos; em outras palavras, continue a suspender o julgamento enquanto você, gentil e educadamente, pergunta o que está perdendo.

Seus amigos podem lhe dar a resposta ou dizer que eles lhe contarão mais tarde, o que pode significar que o assunto é um tanto delicado, ou estão olhando para você e ocultando informações ao mesmo tempo, porque precisam compartilhá-las com você, mas talvez não naquele local barulhento. Claro, o outro resultado é que você não consegue obter uma resposta deles, e eles continuam com o comportamento conspiratório. Você não acha graça em ficar só na curiosidade e termina a noite imaginando por que você está saindo com esse pessoal, para começo de conversa. Pelo menos você sabe como pode se sentir na presença deles e como eles podem e irão usar seu poder sobre você. Você pode continuar tentando chegar ao que há por trás do comportamento deles, mas talvez com apenas um deles, enquanto vocês dois estiverem sozinhos, suprimindo o poder social do grupo contra você. Alternativamente, você pode decidir “aguentar firme” ou ignorá-los. Ou você pode encontrar novos amigos.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Você pode identificar um criminoso pelo rosto

Houve uma época em que as pessoas acreditavam que dava para saber que alguém era um criminoso só de olhar para o rosto dele. Felizmente, esse mito destrutivo é muito menos popular hoje em dia do que durante os séculos XIX e XX, quando estava enraizado na antropologia criminal, que é o estudo combinado da espécie humana e o estudo dos criminosos. Isso representava os primórdios da elaboração de perfis criminais e se baseava em vínculos percebidos entre a natureza de um crime e a personalidade do agressor, considerado, naquela época, como sendo detectável por meio da aparência física.

No final de 1800, o criminologista italiano Cesare Lombroso apresentou a ideia de que os criminosos nasciam com diferenças fisiológicas inferiores. Sua teoria era a de que o crime estava localizado completamente dentro do indivíduo e totalmente divorciado das condições e estruturas sociais circundantes. Lombroso e seus seguidores fizeram autópsias em criminosos e declararam ter descoberto semelhanças entre as fisiologias dos corpos e as dos outros primatas.

Lombroso delineou quatorze características fisionômicas que ele e seus seguidores acreditavam ser comuns a todos os criminosos. Não vamos desperdiçar tinta listando-as, pois representam os estereótipos odiosos, a misoginia, o fanatismo e o racismo inerentes ao seu trabalho e à época. Certamente, suas ideias ganharam popularidade em apoio a ideias perigosas e extremistas, como a eugenia e o genocídio. Seus defensores reconheceram o que viram como falhas genéticas para justificar a esterilização e a morte. Infelizmente, até hoje alguns seguem os princípios da teoria de Lombroso.

Durante a vida de Lombroso, o cientista britânico Charles Buckman Goring também estava trabalhando na mesma área. Ele concluiu que não havia diferenças fisiológicas perceptíveis entre os que cumprem a lei e aqueles que cometeram crimes. Maurice Parmelee, visto como o fundador da criminologia moderna na América, também rejeitou a teoria da criminologia antropológica, em 1911, o que levou à sua retirada do campo da pesquisa de criminologia aceita.

SCAN RÁPIDO

S: Quando há dados insuficientes para fazer um julgamento, o seu cérebro primitivo penderá para o negativo. Quando você não tem certeza, **suspender** o julgamento sobre suas reações instintivas negativas iniciais pode, portanto, ser muito poderoso no desenvolvimento de uma verdade mais positiva.

C: O **contexto** social neste cenário é o seu grupo de amigos confiáveis. Seu comportamento inesperado, que parece conspiratório contra você, corrói seu senso de poder social dentro do grupo.

A: Se você fizer um **autoquestionamento** sobre que outros eventos ou relacionamentos nos quais você não participa diretamente podem ser o tema da conversa secreta, pode ser que descubra mais informações que o ajudem a formar uma ideia menos negativa dos sentimentos e intenções dos outros.

N: Se você não descobriu ou lembrou uma razão para seu comportamento de bloqueio, algo para tranquilizar a sua mente, de maneira que você não esteja implicado negativamente de alguma forma, e por isso não formou um **novo julgamento**, a decisão que você tomar sobre como agir poderá mudar o modo como você se encaixa neste grupo daqui para frente.

-
- 1 GAMBETTA, D. *Codes of the Underworld: How Criminals Communicate*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2009.
 - 2 EKMAN, P. “Emotional and Conversational Nonverbal Signals”. In: *Language, Knowledge, and Representation* – Proceedings of the Sixth International Colloquium on Cognitive Science, 99, 2004, p. 40.
 - 3 OLIPHANT, V. “What Does Trump’s Hand Sign Mean? – Conspiracy Theorists Left Stunned over ‘Secret Signal’”. In: *Express* [Disponível em www.express.co.uk/news/world/756924/What-do-Donald-Trump-handsignals-mean-Illuminati-okay-devil – Acesso em 2001/2017].

18

Novo/a BFF?

Você vai sozinho/a a um evento social em uma nova comunidade de pessoas na qual você realmente gostaria de se encaixar. Lá, você conhece alguém e não consegue acreditar no quanto vocês se dão bem. De um modo puramente platônico, você simplesmente sabe que gosta muito desse alguém, e logo descobre que compartilha dos mesmos interesses e gostos musicais, e até se veste um pouco do mesmo jeito. Vocês batem em tudo. Você não pode deixar de notar que estão espelhando suas ações: vocês sorriem ao mesmo tempo, você parece rir espontaneamente quando a pessoa ri, bebe quando ela bebe. É como se houvesse uma telepatia imediata rolando. Você percebe que ela tem uma personalidade forte, e como os outros estão olhando tanto para ela você percebe que ela parece ser popular e uma espécie de líder nesse círculo social. É uma pessoa muito carismática e confiante. Você sente que tem tanta sorte por talvez ter acabado de encontrar um(a) novo/a amigo/a do peito.

É UM SENTIMENTO incrível e poderoso conhecer alguém com quem você tem uma ressonância clara e óbvia, como se olhar no espelho e ver uma ótima versão de si mesmo. No entanto, como você pode dizer se este será um relacionamento genuíno ou é só fogo de palha? Porque, se for este último, que consequências você corre ao confiar e compartilhar demais seus mais profundos segredos? É definitivamente de seu interesse **suspender o julgamento** e **ser mais descritivo** sobre o que está acontecendo como um começo para o seu SCAN dessa situação.

Nós analisamos o conceito de espelhamento muitas vezes neste livro, como ele desempenha um papel significativo quando se considera a linguagem corporal. Nos relacionamentos amorosos, o espelhamento pode marcar os primeiros

estágios da paixão e pode ser um sinal revelador de que estamos em sintonia um com o outro e comprometidos mutuamente. Da mesma forma, quando nos damos bem com alguém platonicamente, espelhá-lo – refletindo as posturas, os gestos, posições de sentar, tom de voz, cadência – ajuda a construir rapidamente confiança, conexão e intimidade e deixa você mais à vontade, confortável e compreendido/a. Assim, em nossa história, o fato de você e a outra pessoa se espelharem mostra um desejo de ambas as partes de se relacionar, se dar bem e compartilhar, o que sustenta sua suposição inicial de que essa pessoa terá o *status* de amigo/a do peito.

Além disso, você pode achar um ponto positivo o fato de essa nova amizade parecer popular. Os outros nesse evento estão claramente olhando para essa pessoa, atribuindo-lhe de certa forma algum tipo de valor ou poder. Você já viu em outras partes deste livro como os líderes de um grupo social têm os olhos das outras pessoas do grupo dirigidos para eles com mais frequência e como elas buscam neles pistas comportamentais. E se as pessoas estão olhando para a sua nova amizade como um membro reverenciado do grupo, é provável que você tenha muito em comum com os outros nessa nova comunidade e construa mais amizades. Até agora, tudo bem.

AMIZADE INSTANTÂNEA

TONYA REIMAN é uma personalidade dos meios de comunicação bem conhecida no mundo da linguagem corporal. Ela é autora de três livros: *The Power of Body Language*, *The Body Language of Dating* e *The Yes Factor*. Perguntamos a ela que sinais importantes ela notou que indicam que as pessoas têm enormes chances de se tornarem amigas.

Assim que vi você, eu soube que viveríamos uma aventura”, disse o Ursinho Pooh a seu melhor amigo, Leitão.

O que enxergamos nos outros que nos permite reconhecer instantaneamente uma amizade? Assim que batemos os olhos em um indivíduo, milhões de neurônios em nossos cérebros são ativados para determinar se uma pessoa possui os traços que consideramos importantes, como simpatia, confiança e competência. Nós computamos todas as experiências que tivemos e, instantaneamente, formamos uma opinião. Nós as identificamos com uma resposta intensamente

poderosa de sim ou não, e todo esse processo começa e termina em um décimo de segundo – em outras palavras, antes mesmo de termos trocado uma única palavra com ele.

Muito dessa dedução é determinada através da comunicação não verbal. Aqui estão alguns dos sinais que desencadeiam uma resposta positiva:

- 1) Linguagem corporal aberta e convidativa, incluindo sua postura, expressões e gestos. Por exemplo, manter contato visual com o peito exposto (sem braços cruzados ou barreiras), voltar-se para a pessoa e sorrir indicam que você está confiante e interessado em conhecer novas pessoas.
- 2) Aproximar-se de um indivíduo mostra que você se importa. Mudar sua posição quando você se aproximou demais também mostra que você está prestando atenção às necessidades do outro.
- 3) O odor humano é um sinal químico que transmitimos aos outros inconscientemente. O cheiro é tão poderoso que as pessoas podem detectar pelo menos um trilhão de odores distintos, e ao fazê-lo muitas vezes espelham a emoção transmitida pelo cheiro.
- 4) Assentir em encorajamento, aceitação ou concordância demonstra que o que a pessoa tem a dizer é valioso ou significativo para você. Um dos aspectos mais importantes da comunicação é ouvir plenamente (a maioria das pessoas ouve apenas metade enquanto prepara mentalmente sua resposta). Se você puder fazer com que alguém se sinta *único* em uma sala cheia de outras pessoas, você pode fazer um amigo para toda a vida.

As pessoas gostam de outras que são semelhantes a si mesmas, já que somos influenciados por seu *feedback* emocional. O relacionamento que muitas vezes surge ocorre naturalmente devido a aspectos comuns compartilhados. Ao ser sincero e transparente, você trará à tona o melhor em todos que conhecer e sua popularidade aumentará.

No entanto, antes de entrar de cabeça e convidar tal pessoa para um churrasco ou assistir ao jogo, ou até mesmo marcá-la como “amiga” nas mídias sociais, deixando-a entrar em seu mundo, vale a pena dar uma olhada crítica nas informações que você tem dentro do **contexto** dessa situação. E a pegadinha aqui é que nessa nova comunidade de pessoas você não pode deixar de ser menos inteligente do que todos os outros na sala a respeito das normas comportamentais e os relacionamentos que informam esse contexto social. É essencial lembrar aqui que as primeiras impressões nem sempre são precisas e não contam toda a história.

Você acha que esse/a novo/a BFF em potencial é alguém carismático e magnético. O carisma, aquela qualidade atraente, focada e charmosa que algumas pessoas possuem e que inspira e envolve as outras, pode ser exibido de forma não

verbal pelo sorriso de Duchenne (genuíno), pelo contato visual positivo e pelo posicionamento reto do torso. Aqueles indivíduos que parecem carismáticos podem apresentar esses sinais de maneira prolongada e uniforme. Esses sinais podem parecer fortes indícios de liderança e, como mencionamos, as pessoas tendem a seguir indivíduos que emitem os sinais mais fortes e claros em um ambiente. E quando as pessoas demonstram carisma, pensamos que há uma congruência entre essa demonstração e quem elas são de fato. Se alguém está inclinado a enganá-lo, no entanto, ele pode ser capaz de intencionalmente manifestar vários sinais não verbais e combinações de comportamento para transmitir carisma e parecer autêntico. É de seu interesse descobrir mais sobre a pessoa antes de brincar de “siga o mestre”.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Carisma – ou você tem ou não tem

Muitos pensam que aqueles que possuem um magnetismo irresistível nasceram com isso. Ou você tem ou não tem. Entretanto, muitos estudos, incluindo um da Universidade do Tennessee em Knoxville, descobriram que qualquer pessoa pode exibir esse tipo de magnetismo. Se você quer que as pessoas o percebam como carismático, você precisa mostrar atributos como empatia, boa capacidade de ouvir, contato visual, entusiasmo, autoconfiança e fala articulada, que são comportamentos que podem ser aprendidos⁴. Então, embora algumas pessoas possam parecer ser naturalmente carismáticas, outras podem aprender a ser. É provável que os naturalmente carismáticos tenham simplesmente aprendido o comportamento também. Mas para você parecerá nato.

O que mais você pode considerar **autoquestionar**? Vejamos por que outras pessoas na sala estão olhando para esse indivíduo. Não estando familiarizado com o grupo, pode ser impossível para você avaliar se elas estão olhando para seu/sua potencial BFF por admiração ou se estão preocupadas com você.

Os outros estão olhando com um sentimento de prazer? Estão olhando com um sentimento de medo? O medo é expressado por um gesto facial sutil que inclui sobrancelhas levantadas e unidas na testa; olhos abertos; lábios apertados com as laterais da boca se alargando; e o queixo caído (boca abrindo) ligeiramente.

Por que eles podem estar com medo? Bem, o carisma é um traço visto em algumas pessoas que podem ser muito perigosas de você, sua família e seus amigos terem por perto. Outros indicadores comportamentais que podem indicar uma personalidade perigosa incluem falar mais rápido do que é normal para a maioria dos outros no ambiente, agitação, irritabilidade e excesso de confiança. Eles não dormem muito e também podem se envolver em comportamentos impulsivos e de alto risco, como dirigir de forma imprudente, jogar, gastar excessivamente e praticar sexo de alto risco⁵.

Se você está com alguém que é arriscado, pode ser tragado para o estilo de vida de alto risco. Você pode ser arrastado para os seus problemas e acabar sendo usado ou compartilhando suas dívidas. A tal pessoa pode estar procurando por um cúmplice, encorajador ou facilitador.

Além disso, como você é novo/a nessa comunidade, estará ansioso/a para fazer amigos, pessoas que tenham afinidades e semelhanças, e pode até mesmo estar espelhando comportamentos que não são habituais para você, a fim de se encaixar rapidamente. Qualquer um que mais ou menos se enquadre nos critérios de ser uma amizade para você pode ser colocado na categoria de amigo/a do peito.

Sem experimentar o comportamento de seu/sua potencial BFF ao longo do tempo, é difícil avançar com segurança, embora sua primeira suposição ainda possa estar correta. Você pode identificar mais claramente o possível risco ou o potencial de felicidade da amizade não entrando de cabeça, mas, em vez disso, se contendo a fim de saber mais sobre essa pessoa. Pergunte aos outros sobre ela. Obtenha um endosso, mais algumas opiniões da pessoa. E use o **teste** do tempo. Você não viu o comportamento dela ao longo do tempo para saber se ela realmente pode ser confiável ou não. Você não pode comprimir o tempo para fazer um julgamento, então você precisa esperar. A vantagem de alguém ser carismático é que ele pode ser muito divertido de se ter por perto; a desvantagem é que ele pode ser perigoso. Portanto, obtenha mais dados antes de entrar de cabeça em qualquer coisa com essa sua nova amizade.

SCAN RÁPIDO

S: O que você vê nos outros que permite que você reconheça instantaneamente uma amizade em potencial? Quão fácil é para você **suspender** o julgamento e não entrar de cabeça quando sente a simpatia desses sinais muito específicos?

C: No **contexto** da sabedoria popular de “a primeira impressão é a que fica”, ninguém jamais precisaria ler um livro como este ou treinar análise da linguagem corporal. Até que ponto você acha que o ditado é preciso?

A: Autoquestionamento: que comportamentos você acha que são de alto risco para você, mas talvez não para os outros? Que comportamentos você acha de baixo risco e que os outros podem julgar como sendo de alto risco?

N: Novos amigos podem levar tempo para serem confiáveis. Amigos antigos resistiram ao teste do tempo. Quando novos amigos se comportam como amigos antigos podemos ser estimulados a confiar plenamente neles cedo demais, antes de termos certeza de que são mesmo confiáveis. Este é um bom exemplo de “pensamento do melhor possível”, em que julgamos algo que se comporta *um pouco* como uma determinada coisa como *exatamente* aquela coisa.

35 LEVINE, K.; MUENCHEN, R. & BROOKS, A. “Measuring Transformational and Charismatic Leadership: Why Isn’t Charisma Measured?” In: *Communication Monographs*, 77, n. 4, 2010, p. 576.

36 ASSOCIAÇÃO AMERICANA DE PSICOLOGIA. *Recognizing the Signs of Bipolar Disorder* [Disponível em www.apa.org/helpcenter/recognizing-bipolar.aspx – Acesso em 11/09/2017].

19

Fomo

Depois de uma pequena pausa nas mídias sociais, você está de volta e fica reconfortado com a constatação de que você realmente não perdeu muita coisa. Como de costume, seus amigos têm postado na internet fotos de festas, fotos de viagem e muitas *selfies*, mas você percebe que alguns deles, assim como outros em suas fotos, estão posando com uma expressão maluca, uma nova pose facial. Parece ser uma sensação na internet, e todo mundo sabe disso e está copiando. Seja qual for o caso, é certamente uma moda passageira, mas faz com que você se sinta estranhamente paranoico e desconfortável com o fato de que você está desatualizado, velho, “por fora” e ignorante; em suma, esta estranha nova tendência que todos os seus amigos parecem conhecer está lhe causando um Fomo (do inglês, “fear of missing out”) – isto é, “medo de ficar de fora”.

ÀS VEZES, AS TENDÊNCIAS NA linguagem corporal on-line podem fazer como que nos sintamos como se fôssemos do século retrasado, não importando nossa idade. Ao tentarmos acompanhar as tendências nas redes sociais e sentirmo-nos incluídos on-line, é fácil para nós, às vezes, acabar achando que estamos por fora, excluídos e apanhados de surpresa. É essa a intenção dos grupos ou das pessoas que postam nas redes sociais? E será que isso é verdade? Vamos usar o SCAN para essa situação, **suspender o julgamento** e **ser mais descritivos** sobre o que está acontecendo, analisando as poderosas tendências da linguagem corporal de mídias sociais on-line.

A forma como nos apresentamos na internet irá variar dependendo da plataforma. A linguagem corporal que escolhemos adotar em nossas fotos de

perfil envia sinais-chave, quer estejamos postando em sites de namoro, outras mídias sociais ou profissionalmente em sites como o LinkedIn. Claro, podemos optar por nos representar de forma diferente dependendo da plataforma. Não usaríamos necessariamente a mesma foto de perfil para encontrar um parceiro em um site de namoro que usaríamos para nos mostrar aos nossos amigos em todo o mundo ou para possíveis empregadores ou clientes verem. Não é que mintamos ou não mostremos toda a verdade sobre nós mesmos. Em vez disso, nós administramos a experiência que os outros têm de nós. O modo como nos posicionamos, o que fazemos com nossa expressão facial e nossas mãos, o quanto de nossos corpos capturamos na foto, como nos vestimos e o que mais incluímos na imagem provavelmente irá variar muito dependendo do contexto, de como queremos representar a nós mesmos, e com quem e com que poder queremos estar associados. Também haverá uma sensação diferente em relação a uma foto que alguém tirou de nós de uma que tiramos de nós mesmos – uma *selfie*.

Vamos dar uma olhada na linguagem corporal que exibimos em *selfies*, aqueles instantâneos de autorretrato de momentos especiais da vida, muitas vezes misturados a outros elementos icônicos, que muitas pessoas publicam em sites de redes sociais. As *selfies* entregam vários sinais-chave e informações sobre quem nós pensamos que somos, o que gostamos, que poder temos ou aos quais desejamos ser associados e, particularmente, se somos cuidadosos com isso, a forma como escolheríamos que o mundo nos visse. Essa linguagem corporal diz algo sobre nós no momento em que aconteceu, mesmo pouco depois ou dias antes de postá-la, e continuará mostrando algo sobre nós, provavelmente com mudança de significado à medida que o tempo passa, enquanto a foto estiver lá, potencialmente durante muitos anos. Há todos os tipos de tendências da linguagem corporal nessas plataformas com as quais queremos ser associados.

Quão novo é esse fenômeno de construir e controlar nossa própria imagem? Muito antes das Kardashian/Jenner incendiarem o mundo da *selfie*, muitos líderes poderosos e famosos da história já haviam pavimentado o caminho da autorrepresentação artística estratégica, tendo retratos pintados de si mesmos

exibindo uma linguagem corporal específica que mostrava seu *status* e poder e dirigia suas máquinas de propaganda. Napoleão é um exemplo de um líder histórico, considerado um dos maiores líderes militares de todos os tempos, que usou retratos pintados de si mesmo da mesma maneira que celebridades nos tempos modernos usam *selfies*. Napoleão foi pintado repetidas vezes como general vitorioso e também como um homem de cultura e intelecto⁶. Sua pintura mais famosa talvez seja com a mão enfiada na frente de seu colete. Tem havido muitas teorias ao longo dos anos sobre por que sua mão está oculta dessa maneira. Ele estava tentando aliviar uma úlcera no estômago, ou será que tinha uma coceira na pele? De modo nenhum. Essa linguagem corporal não conta a história de nenhuma condição física ou psicológica subjacente; em vez disso, Napoleão estava escolhendo ser representado como aristocrático, mesmo tendo nascido em um nível mais baixo de nobreza.

Na época de Napoleão, você podia se gabar de ser um cavalheiro importante nascido em uma família rica colocando uma das mãos enfiada na frente do casaco. Napoleão como líder estava na vanguarda da mudança de ideias em torno de quem era considerado da nobreza. Durante o seu reinado, ele mudou o sistema para que pudesse decidir quem se tornaria da nobreza e, em seguida, concedia títulos a certas pessoas, de modo que nascer em uma família aristocrática não era a única maneira de alcançar um alto nível social. A linguagem corporal que vemos nesses retratos nos mostra que ele estava muito consciente do poder da imagem e ativamente controlou como seria identificado por seus pares. A pose da mão no colete em retratos não era nova, mas uma tendência da época. Napoleão, de maneira simples e inteligente, aproveitou-se dela para servir à sua ideologia e criar uma associação a uma certa posição social, redefinir essa parte da sociedade e mostrar seu poder. Certamente, seu processo de criação de imagens provou ser essencial para seus sucessos políticos contínuos e para conquistar os principais intelectuais e pensadores políticos da França⁷.

Pintar retratos na época anterior a fotos e smartphones era uma maneira de mostrar poder e influência para os líderes dos impérios. Os retratos da Rainha

Elizabeth I da Inglaterra (1533-1603) constituem outro grande exemplo de alguém que tinha imagens construídas com si mesma como tema e que mostravam sua realeza e poder, bem como a força e as aspirações do estado ao apresentar objetos nesses retratos que teriam significado simbólico a seus súditos daquela época.

Enquanto os monarcas e seus conselheiros da corte encomendavam aos artistas retratos mostrando o poder da monarquia, os próprios artistas ao longo da história criaram autorretratos que dão uma perspectiva mais pessoal do indivíduo. Autorretratos de artista proporcionam uma visão única sobre o estado de espírito do pintor, como nos autorretratos introspectivos do pintor holandês Vincent Van Gogh (1853-1890), que têm sido interpretados vezes sem conta como uma demonstração da deterioração de seu estado mental. Aos autorretratos também foram atribuídas propriedades místicas e sobrenaturais, como no retrato a giz vermelho de Leonardo da Vinci (1452-1519). O folclore popular italiano nos diz que o olhar de Leonardo nesse retrato tem tanta intensidade que o observador ficará mais forte só de olhar para ele, e que, devido a esses poderes “sobrenaturais”, esse autorretrato foi especialmente protegido durante a Segunda Guerra Mundial para ficar fora do alcance dos nazistas⁸.

Hoje em dia, claro, independentemente da maior parte de nossas habilidades artísticas ou mesmo de nossa situação financeira, a maioria de nós pode criar a aparência desejada em nossos retratos com o toque de um dedo em nossos dispositivos portáteis e transmiti-los ao mundo imediatamente. Tal como acontece com os nossos exemplos de retratos históricos e autorretratos, a *selfie* pode transmitir detalhes sobre nós mesmos de nossa escolha, fornecer visões pessoais sobre quem somos e no que acreditamos e mostrar o poder que temos ou gostaríamos de ter.

Estrelas do Instagram, blogueiros de moda e *stylegrammers* definem as tendências atuais da linguagem corporal das *selfies* e como as usamos para mostrar nosso poder interno e para os grupos sociais nos quais nos encaixamos ou nos quais queremos nos encaixar. Essas estrelas das mídias sociais têm grandes

seguidores on-line e os fãs imitam suas poses populares. No que são baseadas essas poses? A linguagem corporal e os olhares adotados por pessoas como as Kardashian/Jenner e muitos outros ícones de estilo on-line populares, assim como a mão no colete mostrada por Napoleão, não contam necessariamente nenhuma história secreta sobre sua condição física ou psicológica. Grande parte dessa linguagem corporal se originou no tapete vermelho e, portanto, está associada a celebridade, glamour, riqueza e poder. Algumas posturas originam-se de outros países ou culturas e com frequência são controversamente recicladas em busca de mais território social e poder.

Veamos algumas linguagens corporais comumente usadas nas mídias sociais, em grande parte oriundas da América do Norte.

O “braço magro” ou “bule de chá” é uma pose de tapete vermelho das celebridades do sexo feminino historicamente popular para passar a impressão de que estão mais magras, para exibir um vestido ou parecer mais bonitas para a câmera. Nessa pose, sua mão está apoiada no quadril com o cotovelo apontado para longe do corpo em um ângulo de 45 graus. No “açucareiro”, suas duas mãos ficam apoiadas nos quadris em uma postura semelhante. No “tornozelo cruzado”, você fica com uma perna cruzada na frente da outra, para uma silhueta elegante em seu vestido⁹. Migrando das revistas de moda para as mídias sociais por meio de blogueiras de moda com grandes seguidores, essas poses se tornam prática comum entre os seguidores on-line que as copiam em suas próprias fotos e *selfies*, culminando em uma circulação exponencialmente maior. Essas tendências mostram a democratização dos segredos do ofício de celebridades. Ao nos sentirmos mais próximos e mais associados de uma maneira muito imediata (por meio da cópia da linguagem corporal), estamos mostrando nossa preferência de pertencer àquele *status* social “superior” ou categoria social e tribo.

Adotar poses faciais da moda é parte integrante dessa mesma aspiração de pertencer à tribo da celebridade. Aqui estão apenas algumas das poses faciais fabricadas em circulação on-line atualmente:

- **Dedo na boca:** posar com um dedo ou dois ao redor da área da boca, atraindo mais foco para a boca.
- **Cara de pato:** olhos sensuais e lábios franzidos.
- **Boca de peixe:** pose com a boca aberta e ligeiramente mostrando os dentes ao estilo das revistas de alta costura.
- **Mandando beijinho:** franzir os lábios e inclinar a cabeça para cima.
- **Sobrancelha forte:** olhar assimétrico levantando apenas uma sobrancelha, inclinando a cabeça e fazendo beicinho com os lábios.
- **Beicinho de modelo:** uma versão menos exagerada da cara de pato.
- “Smize”: um quase sorriso de boca fechada, com muita expressão nos olhos.
- “Squinch”: estreitar os olhos ligeiramente como se olhasse para o sol.
- **Cara de pardal:** abrir os olhos o máximo possível e fazer beicinho levemente com os lábios, como um pássaro prestes a ser alimentado¹⁰.

As postagens on-line da linguagem corporal tornam-se rapidamente reconhecíveis e costumam ser usadas para falar ao coração da comunidade de seguidores do blog da celebridade. A pessoa que posta a *selfie* pode esperar ser reconhecida e notada como parte dessa tribo. Mas se não estamos na tribo ou familiarizados com ela, como fica? Podemos nos ver olhando para essas poses com confusão, perplexidade e muitas vezes aversão. Afinal de contas, estamos programados a pensar negativamente quando dispomos de pouquíssima informação, então tendemos a não gostar do que não entendemos. Então, como somos pessoalmente afetados pelas últimas tendências da linguagem corporal on-line, depende em grande parte de quem somos e de quais grupos sociais estamos inseridos ou queremos fazer parte; em outras palavras, somos tão tribais do ponto de vista da mídia social quanto somos em nossa vida off-line.

Além disso, estamos expostos instantaneamente a um volume maior de culturas e normas nas mídias sociais do que acontece quando estamos off-line, o que nos dá muito mais informações para processar ou ignorar. Temos o potencial não apenas de ampliar nosso próprio domínio de influência, como também de nos colocarmos ao alcance de sermos influenciados por tantas pessoas mais. Qualquer

um que tenha muitos seguidores admiradores nas redes sociais, por definição, exerce grande quantidade de poder, e como Ben Parker, mais conhecido como o Tio Ben do Homem-Aranha, nos lembra, “com grandes poderes vêm grandes responsabilidades”. Veja Napoleão: ele usou uma pose normalmente reservada a um grupo social que não era o seu próprio em sua vantagem para mostrar seu poder e influência, e ao mesmo tempo isso foi inspirador para ele e para outros de um modo geral; ele quis reivindicar uma posição dentro daqueles estratos da sociedade e, ao fazê-lo, forçou sua influência e mostrou seu poder.

O mesmo poderia ser dito sobre as irmãs Kardashian/Jenner postarem fotos de si mesmas com tranças rastafári em 2016? As imagens causaram um bafafá nas mídias sociais, e as irmãs foram amplamente criticadas por apropriação cultural. Elas tentaram reformular penteados que já eram usados comum e predominantemente por mulheres negras, renomeando os penteados com nomes personalizados, como se tivessem inventado esses *looks*. Como um jornalista da *Teen Vogue* tão apropriadamente afirmou, tentando “reformular esses cabelos historicamente afro-americanos com novos nomes bonitinhos na esperança de que outros imitem o visual simplesmente não é legal”¹¹.

Olhando para o nosso cenário, considerando o **contexto** de que você não entra nas mídias sociais há algum tempo, por que você a abandonou durante um tempinho? É possível que você não estivesse se sentindo como parte do grupo? Se for esse o caso, seria surpresa você não reconhecer um pouco da linguagem corporal e se sinta “por fora”? Verifique consigo mesmo e decida se essa continua sendo a sua turma. Talvez você se sinta mais atraído por outro grupo. Mudar de tribo é doloroso. Algumas pessoas nunca mudam de grupo social, mas há muitas que o fazem.

Podemos também considerar o contexto a partir do ponto de vista em que o sujeito está situado em uma *selfie* (ambientes cada vez mais íntimos) e com quem ou o quê; onde a *selfie* é distribuída e como diferentes hashtags fazem com que a *selfie* seja mais amplamente distribuída fora dos canais normais do indivíduo; a diferença entre o que mostramos de nosso eu pessoal e a persona pública que

construímos para uma distribuição mais ampla; e como somos cada vez mais compelidos a colocar e postar *selfies* estrategicamente para estarmos presentes, fazermos parte da conversa e sermos mais influentes nos mundos on-line e off-line.

Podemos criar uma sensação de intimidade em uma *selfie* tirando a foto em locais privados onde normalmente não somos vistos, como quartos, banheiros e closets. Se uma celebridade se mostra nos bastidores ou no camarim, ela cria a mesma conexão íntima com o espectador.

Se queremos mostrar uma conexão íntima com o poder, temos que nos mostrar um pouco mais íntimos com essa pessoa ou coisa, como uma *selfie* beijando o presidente ou beijando um troféu do campeonato. É claro que fãs de esportes postando *selfies* em que estão beijando a Copa Stanley, o Troféu da Copa do Mundo da Fifa ou o Troféu Vince Lombardi, rodeados pela equipe vencedora saudando-os, também demonstram proximidade com poderosos membros da tribo ou ícones. *Selfies* como essas mostram um acesso incomum e familiaridade com um objeto, grupo ou pessoa de poder normalmente inacessível, mas altamente desejável.

Da mesma forma, podemos nos associar a um ambiente poderoso para mostrar nossa relação com o poder quando tiramos *selfies* ao lado de maravilhas da natureza: no acampamento-base prestes a escalar o Monte Everest, na névoa sob as Cataratas do Niágara, acima do Grand Canyon ou no topo do Monte Fuji. Também fazemos isso quando tiramos *selfies* ao lado de estruturas monumentais: em frente ao Taj Mahal, à Ópera de Sydney, à Grande Pirâmide de Gizé ou à Grande Muralha da China. É claro que o que exatamente comunicamos à nossa tribo sobre nossa atitude em relação ao nosso cenário de *selfie* mudará de pessoa para pessoa. Podemos mostrar se temos esse alto respeito ou até mesmo que sentimos que, de alguma forma, conquistamos poder sobre ele. Por exemplo, podemos ter liderado o caminho até o topo do Everest. Ou podemos mostrar como fomos vitimados pelo ambiente, ou talvez que vencemos o ambiente,

mostrando uma atitude de indiferença, perplexidade ou irreverência em relação a isso.

Também podemos mostrar nossa associação com valores ou causas em que acreditamos postando *selfies* nos ligando a eventos ou protestos épicos (p. ex., mostrando a si mesmo carregando um cartaz em uma das muitas e históricas Marchas das Mulheres mundiais protestando contra a eleição de Donald Trump ou dos protestos pelo banimento muçulmano sob o governo daquele mesmo presidente)¹². Mudar o filtro em nossa foto de perfil pode mostrar nosso apoio a pessoas ou causas; muitas pessoas no mundo todo fizeram exatamente isso quando ostentaram o vermelho, azul e branco da bandeira francesa para mostrar solidariedade à França após os ataques em Paris de 2016¹³, ou algo similar em relação aos ataques a Beirute ou Bagdá no mesmo ano. Dessa forma, podemos mostrar aos nossos grupos sociais o que consideramos importante, nossos valores, rituais e crenças, conectando-nos a eventos por meio de uma *selfie* ou de nossa foto de perfil existente.

Autoquestione o que mais você pode considerar: como já discutimos, a linguagem corporal on-line é em grande parte construída com base em como você geralmente posa para suas *selfies* ou suas fotos de retrato e, assim sendo, você pode planejar como quer aparentar. Aqui está uma visão geral dos ângulos de câmera, como eles afetam sua linguagem corporal on-line e o que eles dizem aos outros sobre você:

- **A câmera no nível dos olhos** com a *selfie* em *close-up* passa o efeito de uma igualdade de altura e, assim, dá ao espectador uma igualdade de *status* já que os outros estão nivelados na altura dos olhos com você.
- **O ângulo superior da câmera** faz com que seu rosto pareça maior do que o restante do corpo, principalmente os olhos, o que pode ser útil se você quiser criar uma conexão mais pessoal ou íntima com o espectador. Além disso, a boca parecerá mais próxima, mais uma vez passando uma sensação de maior intimidade com o espectador. O corpo parecerá menor nesse ângulo, o que pode ser um incentivo para algumas pessoas que querem que seus corpos

pareçam menores. Esse ângulo, em última análise, fará com que o espectador sinta uma vantagem de tamanho ou altura, fazendo com que você pareça mais submisso já que seus olhos estão voltados para cima, fazendo com que pareça mais fácil de dominar; portanto, você está permitindo que o espectador se sinta potencialmente mais poderoso em relação a você.

- **O ângulo da câmera abaixo** do rosto não só faz com que o espectador se sinta menor ou mais baixo do que você, como também exhibe áreas mais vulneráveis em seu corpo (p. ex., a garganta/jugular), o que pode fazer você parecer arrogante. Tirar uma foto desse ângulo pode fazer você ser visto como dominante, superior ou, mais uma vez, arrogante se parecer que está olhando com superioridade para o observador.

Um **novo julgamento** é que é fácil ver quão complexo pode ser o cenário da mídia social para julgar e navegar. Sua capacidade de conteúdo significa, com certeza, que você sempre estará perdendo algo em algum lugar, então a suposição inicial de que você está perdendo alguma coisa é altamente provável, mas muitas vezes inevitável. Aqui está o **teste** importante: aquilo de que você está participando on-line oferece o que você precisa? E, se não, você precisa ter um papel mais ativo nisso, ou procurar outros lugares? Se você não tem intenção de mudar de grupos sociais e quer ficar em vantagem, você pode tentar postar uma imagem que se encaixa melhor com as últimas tendências que você observa, fazendo algumas pesquisas no *Urban Dictionary* para se antecipar às tendências, seguindo as mesmas celebridades que seu grupo social segue ou iniciando sua própria tendência.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

O corpo nunca mente

Sabemos que a comunicação não verbal é uma resposta aos ambientes externos e também ao que estamos vivenciando internamente, como estamos nos sentindo e o que estamos pensando, e a maioria das pessoas às vezes deixa escapar informações não verbais sobre como esses ambientes as afetam. Como as pessoas emitem esses sinais sobre o que estão pensando e sentindo, e como a comunicação não verbal em geral opera em um nível baixo de consciência cognitiva, ou mesmo subconscientemente, as pessoas muitas vezes acham que ela é mais confiável e deve ser acreditada acima de outros fatores. É fácil para as pessoas

passarem dessa ideia para a teoria de que somos incapazes de esconder nossas verdadeiras emoções. Às vezes esse é o caso, mas o comportamento não verbal também pode ser altamente consciente e estratégico.

Quantas vezes você já não forçou uma risada, simulou interesse, chorou lágrimas de crocodilo ou fingiu estar com raiva? Você foi bem-sucedido nisso? Qualquer um pode enganar. É claro que o corpo mente, e o faz regularmente.

SCAN RÁPIDO

S: Você deve **suspender** o julgamento de suas reações instintivas ao comportamento on-line. O mundo on-line move-se exponencialmente mais rápido do que você consegue fazer e, muitas vezes, é necessário criar o tempo e o espaço para considerar o que você vê e como isso faz você se sentir contra um cenário on-line mais amplo.

C: Muitas vezes, é seguro considerar a linguagem corporal da *selfie* on-line dentro do **contexto** em que ela é construída conscientemente, e o contexto mudará com a distribuição e o tempo on-line.

A: Ao analisar a *selfie* de outra pessoa, **autoquestione** se ela se colocou ao lado de ícones que projetam poder sobre ela, já que isso pode afetar poderosamente seu julgamento sobre ela como pessoa e o que você acha que ela pensa.

N: Seu **novo** julgamento pode confirmar que você provavelmente ficará de fora no mundo on-line, mas você tem opção de escolher como pode participar melhor para se sentir empoderado.

6 HANLEY, W. *The Genesis of Napoleonic Propaganda, 1796-1799*. Nova York: Columbia University Press, 2002 [Disponível em www.gutenberg-e.org/haw01/frames/fhaw04.html].

7 POWELL, J.M. *Mon Dieu!* – The Real Story Behind Napoleon’s Famous Pose [Blog do autor, disponível em www.jmarkpowell.com/mon-dieu-the-real-story-behind-napoleons-famous-pose – Acesso em 04/09/2015].

8 WEBB, S. “Red Chalk Self Portrait of Leonardo da Vinci Said to Have Mystical Powers and Hidden from Hitler during World War II Goes on Rare Public Display”. In: *Mail Online* [Disponível em www.dailymail.co.uk/news/article-2815328/Red-chalk-self-portrait-Leonardo-Di-Vinci-said-mystical-powershidden-Hitler-World-War-II-goes-rare-public-display.html – Acesso em 31/10/2014].

- 9 NOTOPOULOS, K. “Fingermouthing’ Is the New Hot Pose for Selfies”. In: *Buzz-Feed News* [Disponível em www.buzzfeed.com/katienotopoulos/fingermouthingis-the-new-hot-pose-for-selfies?utm_term=.kt2dVdb0Z7#.jiZBJBP50E – Acesso em 01/07/2016].
- 10 LONDON, B. & JONES, T. “How to Squinch, Teeg and Smize: The Art of Selfie Posing Put to the Test”. In: *Mail Online* [Disponível em www.dailymail.co.uk/femail/article-2514437/How-squinch-teeg-smize-The-artselfie-posing-test-Ne-verUnderdressed-com.html – Acesso em 27/11/2013]. • CHOY, J. “Here Are the Instagram Poses That Will Get You the Most Likes”. In: *HuffPost* [Disponível em www.huffingtonpost.ca/2016/04/22/instagram-poses_n_9760570.html – Acesso em 22/04/2016]. • NOTOPOULOS, K. *Fingermouthing Is The New Hot Pose For Selfies* [Disponível em <https://www.buzzfeednews.com/article/katienotopoulos/fingermouthing-is-the-new-hot-pose-for-selfie>].
- 11 ARTERBERY, A. “Why the Kardashian-Jenner’s Hairstyles Are Cultural Appropriation”. In: *Teen Vogue*, 11/08/2016 [Disponível em www.teenvogue.com/story/kardashian-jenners-cultural-appropriation-hair].
- 12 SMITH-SPARK, L. “Protesters Rally Worldwide in Solidarity with Washington March”. In: *CNN Politics*, 21/01/2017 [Disponível em www.cnn.com/2017/01/21/politics/trump-women-march-on-washington/index.html].
- 13 FEENEY, N. “Facebook’s New Photo Filter Lets You Show Solidarity with Paris”. In: *Time*, 14/11/2015 [Disponível em <http://time.com/4113171/paris-attacksfacebook-filter-french-flag-profile-picture>].

20

Maníacos por controle

As coisas estão muito corridas para você ultimamente. Parece que você tem um número interminável de compromissos de trabalho. Você está sempre sobrecarregado, sem horas suficientes no dia. É um corre-corre, e-mails indo e chegando aos montes, o telefone tocando sem parar. Você sabe que está virando noites e acordando cedo para tentar manter o ritmo, e os compromissos e demandas parecem se multiplicar. Você não tem dormido direito nem tem tido um tempo de folga, e sabe que está ficando exaurido, talvez até mesmo um pouco deprimido. Sua família também está exigindo de você e, embora você tenha rejeitado suas ligações e ignorado suas mensagens de texto durante alguns dias, seus pais e um irmão aparecem na sua porta trazendo sacolas com compras de mercado. Você os deixa entrar, explicando que está extremamente ocupado e não tem tempo para preparar refeições no momento. Em vez de compreenderem e lhe darem espaço, eles adotam uma abordagem prática, conduzindo-o fisicamente até uma cadeira e forçando-o a sentar-se para que possam lhe dar seus melhores conselhos, coisa que você realmente não tem tempo para ouvir. Você sente como se estivessem mandando em você, sente-se pequeno, como se fosse uma criança. Você pensa: *Minha família é um bando de maníacos por controle! Todos eles querem mandar em mim.*

EMBORA AMEMOS NOSSAS FAMÍLIAS, às vezes elas são irritantes. Elas acham que sabem o que é melhor para nós e muitas vezes não hesitam em mandar em nós e expressar suas opiniões sobre como devemos administrar nossas vidas. Mesmo quando já estamos crescidos, elas podem nos fazer sentir como se fôssemos criancinhas, diminuindo nosso poder. Embora esse comportamento possa ser irritante, vamos separar um momento para **suspender o julgamento e ser mais descritivos** sobre o que está acontecendo.

Quais são os principais sinais de que seus familiares estão tentando controlá-lo? Neste cenário, eles o forçam a sentar-se, fazem você ficar literalmente parado. Essa linguagem corporal firme e de intenso contato físico certamente pode revelar o desejo ou modo padrão de ela controlar, manipular e mandar em você.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Não verbal é o que vemos e ouvimos

Ao observarmos a linguagem corporal, embora as pistas que captamos visualmente sejam, é claro, muito importantes, não subestimemos as dicas hápticas: aquelas pistas físicas produzidas pelo tato. Nossa pele, o maior órgão do corpo, também é um sensor não verbal. Está carregado de nervos sensíveis à pressão, temperatura e dor. Recebemos um fluxo interminável de informações sobre nosso ambiente por meio de nossa pele. Muitos estudos demonstram os efeitos benéficos do toque em nosso bem-estar emocional e físico.

Estudos recentes também mostram como o toque pode comunicar com exatidão a emoção que o motivou, tanto para a pessoa que o recebe quanto para aqueles que observam o toque. Em outras palavras, temos a capacidade de decodificar a emoção que o toque comunica em um nível de precisão muito maior do que apenas por acaso. As diferentes emoções que podemos identificar com precisão pelo toque são raiva, medo, repulsa, amor, gratidão e compaixão, assim como felicidade e tristeza¹⁴.

Portanto, nossa pele é uma ferramenta de comunicação altamente subestimada e certamente desempenha um grande papel na comunicação não verbal. Talvez seja por isso que aquela vibração do telefone celular contra o nosso corpo pode ser tão reconfortante, indicando que nossos amigos e familiares estão falando conosco por meio de uma mensagem em nossas plataformas de mídia social, ou tão irritante se nosso gerente está literalmente nos dando uma sacudida com uma mensagem de texto vibrando para nos lembrar de andar logo com aquele relatório.

Nosso sinal fundamental aqui do toque, um sinal de posse, é parte integrante da linguagem corporal. Como usamos o toque indica o nível de conexão, preexistente ou não, que temos com os outros. Quem inicia o toque e como essa pessoa toca pode mostrar àquele que está sendo tocado, bem como aos observadores, quem detém o poder no relacionamento. Se testemunharmos alguém empurrando o outro para baixo, poderemos presumir que o indivíduo que empurrou tem alto *status*, pode até mesmo ser um *bully*, exibindo seu poder e domínio sobre alguém mais fraco do que ele.

Prosseguindo com o cenário familiar, outro sinal importante é a comida como presente, que pode muito bem custar-lhe mais tempo caso venha a guardá-la ou prepará-la, ou até mesmo estressá-lo quando estragar na geladeira. Comida e compartilhar refeições juntos, embora muitas vezes sejam uma parte feliz e integrante de tradições familiares harmoniosas e de rituais religiosos e culturais, muitas vezes mostram quem tem o poder e controle em uma família ou comunidade: quem vai trabalhar para ganhar dinheiro para comprar a comida, quanto alimento é obtido, quem tem que preparar a refeição (divisão das funções). Às vezes, temos que comer alimentos de que não gostamos, ou comer em horários que não queremos, ou nos servirmos de comida demais ou que não é o suficiente. A maioria das religiões pratica o jejum em certas épocas do ano. Assim, embora sua família possa lhe trazer comida como presente, ela também pode representar um incremento do poder de sua família, encontrando uma maneira conveniente de afirmar a posse dela sobre você e controlar sua vida.

Vai um aperto de mão poderoso aí?

Podemos ler durante dias sobre os apertos de mão dos líderes mundiais do passado e de hoje, especificamente sobre o que os líderes comunicam ao público pela forma como apertam as mãos, como o aperto de mão pode ser acompanhado de uns tapinhas nas costas ou do aperto dos ombros ou cotovelos, e se assumem uma postura de superioridade ou dão um aperto de mão poderoso para assegurar o controle sobre os outros.

Os apertos de mão de Donald Trump nos primeiros 100 dias de sua presidência, além de ser um assunto quente de discussão na mídia, transpareciam uma abordagem entusiasmada ao se encontrar com líderes estrangeiros e aliados políticos simpáticos a Trump e uma abordagem fria quando se tratava de alguém que aparentemente merecia desdém ou colidia com seu senso de poder.

Com seus amigos e aliados, Trump é famoso por cumprimentar com as duas mãos num aperto firme e puxar a outra pessoa para perto, pegando-a de surpresa. Essa manobra não apenas a traz para o seu território e espaço pessoal, como também a desestabiliza, dando a impressão visual de que Trump é mais poderoso e está no comando. Até que ponto isso é intencional é difícil de dizer. Se for intencional, certamente sugere uma abordagem maquiavélica aos aliados no sentido de que eles devem ser mantidos próximos, mas em alerta e focados.

Como aqueles que recebem essa característica demonstração não verbal de poder revidam esse movimento para manter e afirmar visual e publicamente seu próprio poder? O histórico segundo debate eleitoral dos Estados Unidos com a opositora democrata Hillary Clinton em 2016 começou sem nenhum

aperto de mão entre os adversários, refletindo a animosidade entre os dois e indicando as tentativas de ambos os candidatos de manter o poder. Ainda assim, termina com Trump dando um rápido aperto de mão em Clinton: ele toma a mão dela e dá um leve puxão na direção de si mesmo, então segura firmemente seu cotovelo, talvez um esforço para fazê-la parecer vacilar. Clinton pode ter se preparado para esse tipo de manobra e permite que apenas seu braço se estenda com flexibilidade, mantendo-se firme no lugar, evitando ser desequilibrada, e evitando também, por conseguinte, qualquer percepção do público de instabilidade desencadeada por tal aperto de mão.

Da mesma forma, o primeiro-ministro canadense Justin Trudeau parecia ter se preparado para o importante aperto de mão em seu primeiro encontro televisionado com o presidente Trump. Vemos Trudeau sair de seu veículo e se aproximar de Trump com rapidez, com um braço reto travado, tornando inviável para Trump puxar Trudeau para o controle dele, e em vez disso fazendo Trump ceder e simplesmente manter seu próprio território. Trump tenta então pressionar Trudeau segurando-lhe o cotovelo, o que Trudeau rebate com um longo e firme tapinha no ombro, assumindo assim o controle de mais espaço do braço de Trump, suprimindo a capacidade de Trump de demonstrar visualmente qualquer domínio sobre ele e permitindo que Trudeau aparente manter seu território – e seu poder.

Vamos levar em conta o **contexto** de suma importância para nos aproximarmos de uma interpretação correta da linguagem corporal. Se flagrássemos por acaso alguém empurrando outro para baixo, sem que tivéssemos conhecimento do contexto, não saberíamos se o indivíduo que empurrou, visto como o intimidador, havia sido repetidamente vitimado pela pessoa que ele empurrou, e se o empurrão dele era talvez um esforço equivocado de retirar o poder do agressor habitual e defender-se. E enquanto o olho por olho deixa o mundo inteiro cego, o importante aqui é reconhecer que cada momento que testemunhamos é um momento *posterior* a alguma coisa, e um momento *anterior* a alguma coisa – e quanto mais conseguimos entender o pano de fundo para as ações que vemos, mais temos a capacidade de fazer melhores escolhas sobre como agir e trabalhar em prol de resoluções de conflitos de maneiras positivas.

O contexto em nosso cenário familiar é que você está ocupado, cansado e sobrecarregado. Esse é o novo normal para muitos em um mundo industrializado e hiperconectado. Com a tecnologia para responder a qualquer pessoa em um instante na ponta dos dedos, os outros esperam que o façamos e, se não o fizermos, igualmente supõem que lamentaremos ter perdido uma oportunidade. Como resultado, podemos viver sob pressão excessiva, sentindo que estamos

correndo um milhão de quilômetros por hora enquanto perdemos o sono e negligenciamos nossa saúde. Em nossa descrição aqui, você está cansado e prestes a ficar doente, deprimido ou ambos, e assim o contato físico e na verdade a própria presença deles à sua porta pode parecer mais impactante para você ou coisa demais para suportar.

Considere também: dentro do contexto de sua família, este é um padrão regular de comportamento? Eles costumam aparecer sem avisar e tentar controlar você e sua situação? Dependendo de como você se relaciona com a sua família em geral, analisar o comportamento dela no passado e seu relacionamento com eles pode tranquilizá-lo de que estão realmente batendo à sua porta para demonstrar carinho e amor por você; da mesma forma, pode ser a gota d'água para você ter certos membros da família aparecendo na sua casa em um momento que você está mais vulnerável para afirmarem seu poder sobre você e, assim, manterem um *status quo* familiar no equilíbrio de poder.

Autoquestionamento: nesse contexto, **o que mais** poderia estar acontecendo? Quando você está exausto, infeliz, cansado ou com dor, pode ser difícil ler e interpretar corretamente a linguagem corporal dos outros. Tudo pode acabar se tornando negativo, e mesmo quando as pessoas mais próximas a você estão tentando ajudar, você pode facilmente entender tudo errado.

Um modelo psicológico de interação humana, o triângulo do drama de Karpman, sugere que as pessoas respondem ao conflito ou à dor assumindo um de três possíveis papéis: o de “perseguidor”, o de “vítima” ou o de “salvador”. Nesse modelo, a “vítima” (representada por uma das pontas de um triângulo, com o “salvador” e o “perseguidor” ocupando as pontas restantes), embora possivelmente não seja de fato alvo de qualquer comportamento abusivo direto, particularmente *se sente* como uma vítima – oprimida, cercada de inimigos e impotente – e, de acordo com a teoria, procura outro para assumir o papel de “perseguidor”, alguém que ela vê cada vez mais como opressivo e controlador. A “vítima” também pode procurar pela figura do “salvador”, que forneça uma narrativa correspondente, sugerindo que há um lugar melhor para se estar¹⁵.

Em nosso cenário, se você estiver se sentindo sobrecarregado e exausto, pode estar inconscientemente assumindo esse papel de “vítima” e, assim, talvez tenha uma tendência a identificar alguém que se encaixa no papel de “perseguidor”, fazendo com que você fique sensível a esses tipos de comportamentos não verbais ou verbais – a linguagem corporal nos outros que melhor se encaixa nesse papel de perseguidor. De fato, você pode até mesmo distorcer, suprimir e generalizar os comportamentos ao seu redor e tirá-los do contexto para provar a si mesmo a teoria. Em geral, basta apenas um empurrão externo para acionar uma reação completa; e assim, na sua presente condição de estar sobrecarregado, a combinação da comida, a invasão de seu espaço e a abordagem prática que envolve toque poderia facilmente ser interpretada por você como seus pais e irmão o perseguindo, controlando-o e mandando em você.

Então, seja inadvertidamente cumprindo o papel de perseguidor ou talvez mesmo de salvador, sua resposta à presença e ações deles mostra que sua família está em posição de ter algum controle sobre você. Quer estejam pretendendo ser atenciosos e prestativos ou insistentes e agressivos, você se sente pequeno em relação ao seu domínio, impotente contra a força de sua presença.

Observe como eles estão manipulando fisicamente você (o háptico). É com palmas das mãos suaves ou dedos rígidos? Com toques suaves da palma da mão – toques que têm uma leve pressão –, a substância neuroquímica oxitocina pode ser liberada da pele por meio da ativação dos nervos sensoriais cutâneos. Estes são os toques suaves na pele que vemos em gestos autorrelaxantes, mas que os outros também podem executar em nós para nos acalmar. A oxitocina está ligada ao aumento dos níveis de interação social, bem-estar e antiestresse. Se formos tocados com esse contato suave, podemos nos sentir não apenas melhores, mas também mais conectados com os outros e menos estressados, e até ficarmos mais saudáveis.

Por outro lado, o toque agressivo – por exemplo, cutucando com as pontas dos dedos, especialmente em áreas sensíveis e vulneráveis do corpo – pode causar estresse. Os níveis de cortisol aumentam e os níveis de dopamina diminuem para

dizer ao cérebro que o ambiente está mostrando indicadores de pouco benefício e, portanto, para se preparar para o risco.

Agora você tem informações suficientes e discernimento para pensar em fazer um **novo julgamento** e **testar** se a visita surpresa e a abordagem prática têm como objetivo ser controladoras e agressivas, ou tranquilizadoras e reconfortantes. Identifique se o toque de seus pais e irmão foi suave ou rígido e agressivo. Se for suave, é mais provável que eles estejam vendo como você está ocupado e que não anda se alimentando, e a intenção deles não é controlá-lo ou mandar em você, mas fazê-lo se acalmar, ajudar e cuidar de você. Se você sentiu claramente as pontas dos dedos mais firmes, você pode estar correto com o seu julgamento de que eles estão lidando com você de forma agressiva e tentando mandar em você.

Vários estudos mostram que os seres humanos precisam de toque para prosperar. Bebês recém-nascidos prosperam com o toque¹⁶, crianças precisam ser tocadas amorosamente para que possam crescer sentindo-se seguras e cuidadas, e até adultos precisam de um bom abraço de vez em quando. Pode ser um *feedback* útil para a sua família e amigos fazer com que saibam o que parece muito agressivo e o que parece carinhoso na maneira como eles tratam você.

SCAN RÁPIDO

S: Suspende o julgamento geralmente significa afastar-se de associações fortes que você tem com a maneira que sempre espera que os membros da família e os amigos de longa data se comportem, pensem e sintam.

C: Ao analisar a linguagem corporal, é importante descobrir mais sobre o que aconteceu antes do que você viu. Esse **contexto** pode mudar radicalmente o que você acha que os outros podem estar pretendendo.

A: Seu bem-estar físico assim como seu estado mental podem ter um efeito poderoso na maneira como você julga as intenções dos outros. **Autoquestione** o que mais a seu respeito tem um efeito poderoso em como você julga as intenções dos outros em relação a você.

N: O que é um toque rígido e o que é toque suave para você? Peça a outras pessoas que lhe mostrem o que acham que é rígido e suave quando se trata de tocar, e veja se essa informação leva a um **novo** julgamento sobre a precisão de sua escala de classificação do toque.

14 HERTENSTEIN, M.J. et al. "Touch Communicates Distinct Emotions". In: *Emotion*, 6, n. 3, 2006, p. 528-533.

15 KARPMAN, S.B. "The Karpman Drama Triangle". In: *Coaching Supervision Academy*, 11/09/2017 [Disponível em <http://coachingsupervisionacademy.com/the-karpman-drama-triangle>].

16 ÁLVAREZ, M.J. et al. "The Effects of Massage Therapy in Hospitalized Preterm Neonates: A Systematic Review". In: *International Journal of Nursing Studies*, 69, 2017, p. 119-136.

21

Desconfortavelmente próximos

Você está em uma reunião tradicional de feriado em família e se dispôs a ajudar na preparação da comida. Você deixou sua companheira se virando sozinha para tentar se enturmar com outros membros da família que ela não conhece bem. Você vai ver como está sua companheira depois de um tempo, e nota que ela está se dando muito melhor do que você esperava com um de seus irmãos, sentada ao lado dele e envolvida na conversa. Isso imediatamente o faz sentir-se aliviado, e você continua a ajudar com a preparação da comida. Na hora da refeição, você volta a se socializar com o grupo e descobre que agora não consegue afastar sua companheira de seu irmão. Eles se sentam muito próximos, encarando sérios um ao outro, e quando você finalmente intervém e chama a atenção deles, ambos olham para cima devagar, parecendo não querer se desviar um do outro. Ela é sua companheira já há alguns anos, então, se por um lado você se sente seguro de que ela não irá fugir ao pôr do sol com seu irmão, por outro você começa a se sentir preocupado e irritado porque eles estão com olhos fixos um no outro, os rostos próximos e de vez em quando você vê seu irmão tocando o ombro de sua companheira. Isso deixa você muito bravo porque seu irmão não parece respeitar que esta é sua companheira e manter as mãos afastadas. Eles estão desconfortavelmente próximos.

SEU IRMÃO ESTÁ DANDO EM CIMA de sua companheira? Embora você possa sentir-se bastante zangado e estar a um passo de fazer uma cena ou se tornar um convidado do *Dr. Phil* – ou acabar em frente a um júri – vamos empregar o método SCAN, **suspender o julgamento e ser mais descritivos** sobre o que está acontecendo.

Alguns sinais importantes são poderosos aqui: seu irmão e sua companheira parecem com os olhos fixos um no outro, os rostos bem próximos e seu irmão está tocando o ombro de sua companheira. O contato visual é fundamental para

qualquer discussão sobre linguagem corporal e o tópico aparece com frequência neste livro. O significado por trás do modo como uma pessoa olha para outra pode variar imensamente. Na seção sobre namoro deste livro, examinamos o direcionamento dos olhos e como isso pode ser um sinal de atração e interesse; se o direcionamento se desenvolve em contato visual direto com o outro, o sinal de atração e interesse pode se tornar mais poderoso. Podemos manter contato visual por um longo período com pessoas de quem gostamos, especialmente se estamos tentando descobrir se esse sentimento é recíproco, embora isso possa assumir a forma de olhar pra lá e pra cá de um olho para o outro, literalmente procurando por significado. O contato visual prolongado também pode significar agressividade e, às vezes, assume a forma de olhar fixo, o que pode ser desconfortável, até que o primeiro a desviar o olhar desista da “disputa” de encarar e a posição dominante seja tomada pelo “vencedor”.

Quando as pessoas estão atraídas entre si, elas podem olhar fixo nos olhos uma da outra, mas seus olhos também podem desfocar um pouco, para absorver a imagem completa do outro indivíduo, provocando o efeito do “olhar perdido e sonhador”. Por outro lado, para lidar com a intensidade de um olhar fixo, que pode se tornar desconfortável, as pessoas às vezes desviam um pouco o foco para a ponta do nariz do outro, o que impede que pareça que se está interrompendo o contato visual enquanto reduz a tensão e a ansiedade. O contato visual prolongado também pode, às vezes, indicar que estamos ouvindo com atenção e profundamente envolvidos com o que a outra pessoa está dizendo.

De volta ao seu irmão e sua companheira: embora o contato visual possa ser uma indicação de que eles estão se dando bem até um pouco além da conta, não é um sinal definitivo de que sua carreira na TV está prestes a decolar ainda. Com esse sinal, há também a possibilidade de que tanto seu irmão quanto sua companheira estejam exibindo o relacionamento que têm com você ou com o grupo, talvez até tentando demonstrar domínio. Ou eles poderiam estar simplesmente tendo uma conversa, possivelmente sobre você ou o grupo, que é envolvente e interessante para ambos.

Ele está só olhando para mim ou me olhando esquisito?

Como você pode dizer a diferença entre olhar fixamente nos olhos de outra pessoa e encarar alguém? Um olhar fixo é uma ligação visual poderosa que muitas vezes desperta fortes emoções naquele que lança o olhar e naquele que recebe o olhar. Nosso olhar fixo em algo e não alguém irá direcionar os outros a olhar para o que chamou nossa atenção. Olhar fixamente pode significar interesse romântico e, certamente, olhar nos olhos de alguém e, em seguida, estudá-lo de cima a baixo pode indicar desejo, embora esse “varrer com os olhos” também possa indicar julgamento sobre sua aparência e exibir uma atitude potencialmente dominante ou negativa. Na cultura ocidental, um encarar de modo prolongado pode ser uma demonstração de poder e superioridade e é uma técnica não verbal para exigir que os outros acreditem em você e o obedeçam. Encarar é o equivalente de olhos arregalados a olhar fixamente, mostrando surpresa, choque e incredulidade. Encarar também pode indicar raiva e agressividade.

Tanto olhar fixamente quanto encarar podem ocorrer de forma espontânea e natural quando se está imerso em pensamentos, fazendo com que o observador fique preso em um olhar desfocado em algo ou alguém enquanto está buscando internamente em sua memória ou imaginação. A conveniência tanto de olhar fixamente quanto de encarar varia dependendo da situação, cultura e, às vezes, das personalidades.

No entanto, conforme mencionamos ao longo deste livro, é necessário mais de um sinal de linguagem corporal para indicar o significado. Aqui, a proximidade cara a cara também está em jogo. De acordo com o antropólogo Edward T. Hall, nosso espaço pessoal reservado a amigos íntimos, companheiros, filhos e membros próximos da família gira em torno de 45 centímetros entre nós e a outra pessoa, enquanto nos sentimos mais confortáveis mantendo novos conhecidos entre 45cm e 1m de distância. E se o seu irmão e a sua companheira estavam próximos um do outro mais do que quinze centímetros, isso indicaria que eles estão deixando um ao outro entrar em seu espaço pessoal íntimo.

Seu irmão também está tocando o ombro de sua companheira. É um toque suave e delicado, ou eles estão se cutucando ou se empurrando para intimidar um ao outro ou enfatizar seu ponto de vista? Não é apenas o tipo de toque – sua pressão e frequência, velocidade e ritmo – que tem um impacto na maneira como nos sentimos. A parte de nossos corpos tocada também é importante. O antropólogo e psicólogo evolucionista Robert Dunbar, chefe do Grupo de Pesquisa em Neurociência Social e Evolucionária da Universidade de Oxford, produziu um mapa com base em seus achados em um estudo sobre onde o toque

era aceitável e onde não era bem-vindo. Esse estudo é até hoje o maior já feito sobre toque físico, com quase 1.500 participantes da Finlândia, França, Itália, Rússia e Reino Unido. O estudo constatou que a maioria dos entrevistados se sentia confortável em ser tocada em qualquer parte do corpo por seus companheiros. A maioria das pessoas gostava que amigos próximos e parentes as tocassem na cabeça e na parte superior do tronco, enquanto estranhos podiam tocar apenas suas mãos¹⁷.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Um beijo é apenas um beijo?

Embora o beijo possa ter se originado na passagem de comida pré-mastigada dos pais para filho, boca a boca, tornou-se um ato íntimo que pode demonstrar amor e carinho. Da mesma forma, tem o potencial de mostrar posse¹⁸ e às vezes, como no caso de beijar alguém ou algo que equivale a um “troféu” (originalmente, a cabeça de um oponente morto), para demonstrar seu poder sobre outra pessoa ou coisa. De maneira alguma sinaliza sempre que atração e intimidade estão seladas por ele; em vez disso, pode ser uma demonstração clara de poder de posse ou, no lado receptor, uma resposta a esse poder. Uma coisa é certa: um beijo pode ser um poderoso catalisador para nós em nossos relacionamentos e influencia como vemos as relações dos outros.

Embora não pensemos neles dessa maneira, os lábios humanos são a zona erógena mais exposta do corpo. Dotados de terminações nervosas sensíveis, até mesmo a mais leve incidência de luz transmite uma cascata de informações para nossos cérebros, ajudando-nos a decidir se queremos continuar e o que pode acontecer a seguir. Pense naqueles momentos em que você trouxe comida aos seus lábios, mas no momento em que ela os tocou você pensou melhor e mudou de ideia. Psicólogos evolucionistas da Universidade Estadual de Nova York, em Albany, relataram que bem mais da metade dos homens e mulheres dizem ter terminado um relacionamento em desenvolvimento por causa de um beijo ruim¹⁹. Como é possível que uma troca tão simples tenha o poder de influenciar a atração e a rejeição de forma tão dramática?

Parece que podemos captar apenas com o toque dos nossos lábios quão adequados podemos ser para produzir os descendentes mais saudáveis. Os lábios são capazes de detectar muitas das mesmas substâncias químicas encontradas no distinto aroma natural que todos possuímos, um perfume que parece nos guiar para a escolha de um parceiro com genes complementares que, juntamente com o nosso próprio, codificam um sistema imunológico mais forte. O benefício pode ser o de que, se nos acasarmos com esse parceiro, as crianças que virão estarão melhor equipadas para lidar com doenças.

Vamos examinar o **contexto** do cenário do irmão. Esta é a reunião da sua família, afinal, e sua companheira, por não conhecer ninguém muito bem, é uma estranha. Você verá em outros capítulos o poder da tribo e as táticas de exclusão

que a tribo pode usar para mostrar o domínio e o poder da família para o forasteiro. A proximidade considerável poderia ser um esforço do seu irmão de integrar a sua companheira, trazê-la para o grupo e aceitá-la no círculo familiar, e assim eles estão exibindo comportamentos não verbais incomuns para construir essa ponte.

Autoquestionamento: o que mais você pode considerar? Tocar é um sinal de posse que pode mostrar domínio e poder sobre alguém e, por conseguinte, é muitas vezes o líder no relacionamento que inicia qualquer contato físico. Tocar também pode indicar consolo, compartilhamento de informações, persuasão, dar uma ordem ou pedir um favor. Tudo isso indica a posição de alguém com autoridade, e todos esses são cenários razoáveis se a sua companheira foi deixada sozinha em sua reunião de família, e seu irmão entrou em cena para oferecer liderança e fazê-la se sentir mais confortável. Sendo parte do grupo social dominante, seu irmão provavelmente sentirá e exibirá um relacionamento mais forte com o poder nesse contexto do que sua companheira.

Então, embora você consiga considerar um **novo julgamento** de que seu irmão esteja tentando ajudar, você precisa determinar se essa ajuda agora está prestes a ultrapassar os limites. Dado que frequentemente buscamos por parceiros que se encaixam em normas familiares para nós, incluindo semelhanças culturais e até genéticas, é bem possível que outros membros de sua família possam achar suas namoradas e companheiras atraentes também. É tarefa das famílias definir limites ditos ou não ditos.

Teste seu novo julgamento perguntando primeiro à sua companheira se a conversa e o contato com o irmão estiver estranho para ela, se estiver desconfortavelmente próximo para *ela*. Observe-a durante a conversa para ver se ela parece desconfortável ou talvez se sinta desamparada. Ela está curvada, protegendo órgãos vitais, submissamente sorrindo com a boca, mas não com os olhos para aplacar o outro? Se ela está retribuindo o contato visual, proximidade e toque, então seria sábio de sua parte aproximar-se de sua companheira e verificar se você está se conectando com ela de alguma forma, eventualmente tocando-a.

Dê uma demonstração pública de afeto e deixe claro o seu relacionamento com a sua companheira na frente do seu irmão. Você pode perguntar com quem seu irmão está saindo naquele momento ou como anda a companheira dele ou se ela está para chegar. E, claro, se necessário for, deixe bem claro para todos que o toque de seu irmão não é aceitável.

BOLHA PESSOAL

O especialista em linguagem corporal **ROBERT PHIPPS** é um dos mais conhecidos do Reino Unido como especialista residente em alguns dos maiores e mais antigos programas da TV britânica, incluindo a participação na franquia *Big Brother* como analista convidado. Se há alguém que sabe a verdade sobre estar desconfortavelmente próximo, é ele. Eis aqui o que ele tem a dizer sobre o espaço pessoal.

Todo mundo gosta de seu próprio espaço pessoal.

Na verdade, cada um de nós tem uma bolha ao nosso redor que não gostamos que outros invadam. O tamanho da sua bolha pessoal depende do seu histórico, de onde você é e do espaço natural ao seu redor. As pessoas que cresceram em metrópoles e cidades geralmente ficam mais próximas quando interagem do que aquelas criadas em ambientes rurais.

A regra geral é que de zero a quinze centímetros de nossos corpos é a área mais protegida. Não gostamos de deixar as pessoas entrarem nesse espaço a menos que as conheçamos bem: amigos íntimos, familiares e crianças. Essas pessoas são permitidas, pois temos um vínculo com elas e não sentimos a necessidade de nos proteger, mas qualquer outra pessoa deve ficar além desse limite, e é por isso que algumas pessoas surtam quando outras tocam-lhe inocentemente o braço, ombro ou costas. Isso desencadeia fisicamente sua resposta de luta, fuga ou congelamento.

No entanto, só porque permitimos que certas pessoas entrem em nosso espaço pessoal íntimo, não significa que sempre gostamos disso! Às vezes, essas pessoas fazem coisas que invadem nosso espaço e podem ser muito irritantes. A mãe que aperta nossas bochechas no momento errado, uma prima que sempre cutuca você ao lembrá-lo de algo em seu passado, um amigo que toca você gentilmente no antebraço enquanto insulta você de brincadeira.

O espaço pessoal depende sempre de quem você é e do contexto da invasão do indivíduo.

SCAN RÁPIDO

S: O contato visual pode significar muitas coisas diferentes, dependendo de sua natureza e duração, e do contexto e cultura. **Suspenda** o julgamento para ter uma visão melhor sobre o que mais está acontecendo.

C: Analise como sua família próxima usa e trata o espaço ao redor na relação uns com os outros. Este é um **contexto** que irá repetidamente aparecer quando se pensa em seus comportamentos e linguagem corporal.

A: Autoquestione quem é dominante no grupo e quem parece ser dominante na troca que está sendo analisada. Tocar em alguém geralmente é um sinal que mostra posse e poder, talvez uma ordem sendo dada, mas tocar também sinaliza conforto, compartilhamento de informações, persuasão ou um favor sendo pedido.

N: Novos julgamentos podem ajudá-lo a ver onde você precisa intervir, estabelecendo limites novos ou claros com as pessoas ao seu redor. Se você não gosta de um determinado comportamento, informe aos outros.

17 SUVILEHTO, J.T. et al. "Topography of Social Touching Depends on Emotional Bonds between Humans". In: *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 112, n. 45, 2015, p. 13.811-13.816.

49 HORSTMAN, J. *The Scientific American Book of Love, Sex and the Brain: The Neuroscience of How, When, Why and Who We Love*. Hoboken, NJ: Wiley, 2011.

50 WLODARSKI, R. & DUNBAR, R.I.M. "What's in a Kiss? - The Effect of Romantic Kissing on Mate Desirability". In: *Evolutionary Psychology*, 12, n. 1, 2014.

22

Meu par nunca vai se encaixar na minha família

Você achou que todos tinham tanto em comum que levou seu novo interesse romântico para conhecer a sua família. Embora estivesse compreensivelmente ansioso/a por apresentar esse novo par àqueles que lhe são mais próximos e mais queridos, você também acreditava que eles teriam bastante assunto para conversar, realmente se dariam bem e que sua família veria o que você vê. No entanto, seu novo par, uma pessoa habitualmente animada, confiante e encantadora, de repente parece esquisito, e também rude e contestador. As conversas e opiniões que seu novo par defende com fervor pegam mal até mesmo com você, quando constata a reação de sua família a ele. Os membros da sua família estão recostados, olhando com superioridade e depois desviam o olhar do seu par, parecendo torcer o nariz pelo modo como ele está falando e gesticulando tanto para enfatizar cada ponto. À medida que o tempo passa, seus familiares continuam a desviar a cabeça toda vez que seu parceiro fala. Você pensa: *como não vi isso antes? Eles não têm nada em comum. Meu novo par nunca vai se encaixar na minha família!*

LEVAR SEU NOVO PAR para conhecer sua família pode ser um acontecimento muito importante, para não mencionar o nervosismo envolvido. Muitas vezes pode significar que o relacionamento está esquentando e ficando sério. Há muita coisa em jogo nesse primeiro encontro entre seu par e sua família: aceitação e aprovação mútuas e, para alguns, grandes esperanças de que todos se darão bem e harmoniosamente.

Veamos o sinal-chave que está lhe dizendo que essa harmonia não vai acontecer e passando a sensação de que seu novo amor nunca vai se encaixar:

você pode ver sua família distanciar-se fisicamente ao se inclinarem, desviarem o olhar e encararem uns aos outros, virando a cabeça na direção oposta à de seu par. Embora as mensagens de não aceitação pareçam óbvias e enfatizem para você que sua família é totalmente contrária ao seu par e às opiniões dele, vamos usar o método SCAN, tentar **suspender o julgamento e ser mais descritivos** sobre o que está acontecendo.

Seu novo par é animado, confiante e encantador, e é nítido que gosta de falar usando as mãos. Algumas pessoas falam com as mãos mais do que as outras. O grau em que as mãos são usadas enquanto a pessoa fala varia de cultura para cultura. Por exemplo, culturas latinas, como o povo da Itália, geralmente usam gestos manuais para ilustrar seu discurso muito mais do que pessoas de origem anglo-saxônica no Reino Unido, que, por sua vez, usam mais indicadores gestuais do que pessoas de culturas asiáticas. Isso se deve, possivelmente, às diferenças nas estruturas da linguagem verbal, em que algumas dependem mais de sinais não verbais para melhor comunicar o significado. Além disso, algumas linguagens requerem mais sílabas por unidade de significado, o que requer mais recursos neurais (poder intelectual) para produzi-las. Gestos de mão estimulam o centro de linguagem do cérebro (área de Broca) e assim produzem mais atividade.

Portanto, seu par gesticulando de forma diferente ou mais do que sua família está acostumada, embora talvez culturalmente normal para ele, pode ser completamente perdido na tradução no contexto de sua família, ou talvez seja confuso para ela. De qualquer maneira, a gesticulação está fazendo essa reunião parecer desconfortável, com seu par vivaz e apaixonado defensor de suas ideias sentindo-se como um peixe fora d'água.

Falar com as mãos faz parte do estudo do movimento do corpo humano estabelecido pelo antropólogo Ray Birdwhistell, que na década de 1960 começou a provar que o movimento do corpo e a expressão facial juntos, o que ele chamou de cinésica, podem ser melhor percebidos como comportamentos culturais apreendidos e não universais²⁰. Posteriormente, o professor Paul Ekman e seu colega Wallace Friesen passaram a pesquisar e provar que alguma linguagem

corporal, particularmente a expressão facial da emoção, é inata e universal e, portanto, nem sempre depende de ser aprendida. Eles categorizaram a cinésica em cinco categorias:

- 1) **Emblemas** – gestos físicos que têm um equivalente exato da palavra falada, embora estejam sujeitos a variações culturais.
- 2) **Ilustradores** – ações que descrevem, reforçam ou acentuam o que estamos dizendo.
- 3) **Exibições afetivas** – gestos que transmitem significado emocional.
- 4) **Reguladores** – gestos que controlam o fluxo e o ritmo da comunicação, dando pistas visuais (ou vocais) quando é hora de se revezar falando.
- 5) **Adaptadores** – ações que executamos ao nos adaptarmos a ambientes ou circunstâncias, e que não estamos cientes de as estarmos fazendo, como torcer o cabelo ou puxar o lóbulo da orelha; esses gestos podem, sem querer, dizer algo aos espectadores sobre como estamos nos sentindo²¹.

A cinésica comunica significados específicos com a linguagem corporal; certos elementos são universalmente entendidos como tendo os mesmos significados, e outros são culturalmente específicos. Quando gesticulamos com as mãos para enfatizar o conteúdo falado, estamos usando ilustradores, e em diferentes culturas haverá diferenças maciças tanto em termos do que os ilustradores significam quanto da frequência de seu uso. Em outras palavras, muitos gestos manuais significam uma coisa para uma cultura de pessoas e algo muito diferente para outra. Por exemplo, na América do Norte, o gesto da mão A-OK é traduzido como “tudo está certo”, enquanto na França e na Bélgica o mesmo gesto significa “zero” ou “nada”, enquanto no Japão pode significar dinheiro.

Embora usemos gestos ilustradores em maior ou menor grau para ajudar na comunicação, muitas vezes usamos gestos ou sinais reguladores também. Os reguladores controlam de forma não verbal o ritmo da conversa, sinalizando quando é nossa vez de ouvir ou falar. Em algumas culturas, acenar com a cabeça ao ouvir alguém tranquiliza o falante que você está ouvindo e quer que ele

continue falando, enquanto apontar seu dedo indicador verticalmente para cima pode indicar que você quer interromper a conversa para que possa entrar em cena e mudar de assunto, e mão em círculos pode indicar que você quer acelerar alguma coisa.

É SIM, NÃO OU AMBOS?

Em muitas culturas, sinalizamos “sim” com um aceno de cabeça para cima e para baixo e “não” movendo a cabeça horizontalmente de um lado para o outro. No entanto, para muitas culturas, esses sinais podem significar o oposto ou algo completamente diferente. Por exemplo, na Grécia, na Sicília e em alguns países do Oriente Médio, “não” é comunicado por um único aceno de cabeça para cima, mas não para baixo. E a oscilação da cabeça indiana, que não é nem um sim (aceno de cabeça para cima e para baixo) nem um não (movimento da cabeça direita-esquerda), está em algum lugar entre os dois, um movimento de cabeça de lado a lado que pode confundir quem não está familiarizado. Nós conversamos com KANAN TANDI em Goa, Índia, onde ela é especialista em linguagem corporal e instrutora. Pedimos a ela que nos explicasse sua visão do histórico desse gesto.

A Índia é um país famoso por sua diversidade. É o lar de muitas culturas, línguas e artes. Concluo que a “oscilação da cabeça indiana” se originou no sul da Índia – derivado talvez das danças clássicas onde os estilos do sul e sudeste para homens e mulheres têm movimentos no pescoço (lado a lado), enquanto do Norte e do Nordeste da Índia, não. Nessas danças, algumas com cerca de 2000 anos, esse movimento do pescoço é considerado muito atraente.

Esse movimento de cabeça indiano em conversação é predominantemente visto no que equivale a estados da Índia, do sudeste ao sudoeste. No Estado do extremo sul Tamil Nadu especificamente, não se vê o aceno de cabeça para cima e para baixo em quase nenhum lugar, nem o movimento de cabeça significando “não” nas áreas rurais mais isoladas do estado.

Normalmente, a oscilação da cabeça é um gesto de aceitação ou reconhecimento. Quanto mais rápido o movimento, maior a aceitação ou reconhecimento.

Os efeitos da globalização e da ocidentalização estão invadindo, no entanto. Assista canais de estado locais, seus *shows*, discussões e você encontrará muito poucas oscilações de cabeça.

Dados os diferentes possíveis significados dos gestos manuais, dependendo da cultura e da geografia, pode não ser o conteúdo do seu par, as opiniões que ele preza, que está provocando falta de interesse ou ofensa, mas seu estilo de comunicação não verbal. Se, por causa de sua cultura ou grupo social, seu

parceiro está gesticulando descontroladamente quando fala e se sua família não é afeita a gesticular, ou se seus familiares usam os mesmos gestos, mas de maneiras diferentes, eles podem simplesmente sentir que não estão falando a mesma língua que o seu par. A conversa poderia facilmente tornar-se unilateral e frustrante. Uma parte continua falando, e a outra parte não consegue falar. Elas podem estar falando sobrepondo-se uma a outra, confundindo e incomodando todas as partes e fazendo com que pareça impossível que elas se deem bem.

Vamos examinar o nosso **contexto** e o poder da família reunida, a tribo. Nossa primeira tribo, queiramos ou não, é a nossa família. À medida que envelhecemos nos juntamos a outras tribos, como o grupo de crianças no berçário ou creche, amigos do bairro, times escolares, clubes, turma do terceiro grau, universidade, irmandade ou fraternidade, grupos de colegas de trabalho, passatempo e religião, um grupo político, ou um grupo de usuários de determinada tecnologia, e assim por diante. Muitos de nós somos membros de muitas tribos diferentes ao mesmo tempo: nosso ofício ou profissão, nosso departamento no trabalho, time de futebol ou de hóquei, a guilda dos tecelões, uma comunidade de jogos on-line ou outro grupo de interesse especial. Talvez até a tribo que dirige o mesmo carro ou moto; usa o mesmo tipo de *skate*, trem de metrô ou rodovia no trabalho; ou até mesmo ouve um líder tribal em um programa de rádio enquanto dirige – há chances de que você pertença a algumas tribos que você nem sabe que pertence.

E há chances de que, se você acha que não pertence a nenhuma tribo, que é um indivíduo com sua própria maneira de fazer as coisas, contrariando o sistema e definindo as tendências, bem, junte-se à tribo: há um monte de gente assim por aí. Alguns estão lendo este livro como você e pensando sobre isso do mesmo jeito que você está pensando agora.

Tribos compartilham normas sociais, uma experiência comum e frequentemente um propósito comum. Eles têm ressonância límbica e se espelham. Cada tribo tem alguns valores compartilhados, crenças, rituais, costumes, objetivos, preocupações e sinais que impulsionam e moldam como os membros se comportam:

Valores – o que eles sentem é o mais importante na vida.

Crenças – as coisas que eles simplesmente sabem, sem precisar de real ou contínua evidência.

Rituais – coisas organizadas que eles fazem juntos regularmente para apoiar seus valores e crenças.

Costumes – outras coisas que todos compartilham juntos (como as roupas que vestem e a comida que consomem).

Objetivos – conquistas que eles estão tentando alcançar juntos.

Preocupações – barreiras e conflitos compartilhados.

Sinais – formas específicas de comunicação entre si, talvez por meio de um idioma ou dialeto, siglas, vocabulário ou objetos e símbolos que fazem sentido apenas para o grupo.

As tribos têm regras e uma hierarquia, e seguir um comportamento normal estabelecido pode garantir que você alcance um *status* que lhe permita ter respeito e influência dentro da tribo por pelo menos um curto período e, em alguns casos, para sempre. Tudo somado, este contexto é carregado com oportunidades para o seu par errar.

Neste momento, o seu par é um novato para o seu primeiro clã ou tribo, e muitas dicas podem ajudar a deixar claro que os membros não o acolhem e nem ele aceita o grupo. Uma tribo costuma fazer piadas internas e usar uma abreviação de fala e acrônimos para mostrar e fortalecer seu vínculo existente. Em nosso cenário, as demonstrações não verbais da família para ostentar sua ligação para o forasteiro são exhibições de arrogância – recostar-se e exibir órgãos vulneráveis, ocupando mais espaço pessoal, inclinando o queixo para cima e superexpondo a garganta, o que poderia ser interpretado como um olhar de superioridade em relação ao seu par. Embora essas exhibições arrogantes estejam lhe dizendo que essa é uma causa perdida, elas também podem ser a resposta coletiva da família por se sentir alienada pelo método de comunicação animado e fisicamente

expressivo de seu par e não como um sinal de que a família não gosta dele ou de seu conteúdo.

Ao **autoquestionar** o que mais você precisa considerar, você deve aceitar que o comportamento que sua família está exibindo pode fazer com que seu par, e você em empatia com ele, sintam-se desconfortável, intimidado, aborrecido ou como se estivesse sendo esnobado. Por sua vez, como seu parceiro é apaixonado e animado, isso pode levá-lo a gesticular ainda mais energicamente em sua comunicação enquanto luta para expor a si mesmo e suas ideias à sua família, tentando se provar, tudo resultando em uma espiral descendente para você.

Além disso, esses gestos arrogantes que você percebe por parte da sua família também podem ser sinais que mostram que sua família está avaliando esse novo par. Ao mesmo tempo em que estão espelhando os gestos arrogantes um do outro, eles também estão desviando o olhar e olhando em volta da sala, o que, embora possa ser um possível gesto de desaprovação, também pode ser um gesto avaliativo, mostrando que eles podem estar considerando a melhor maneira de responder.

Portanto, você pode formar um **novo julgamento** de que a esperança não está de todo perdida, que pode levar mais tempo para que sua família e seu par se acostumem a como cada um se comunica, se familiarizar melhor com as dicas visuais, entender os reguladores culturais e ilustradores para criar um espaço onde eles se entenderão melhor e, com o tempo, poderão reconhecer o terreno comum que você acredita que eles compartilham. Tanto a sua família quanto o seu par precisam de um tempo de pausa para ajudar no **teste** de longo prazo, diminuindo a comunicação para dar aos membros da tribo mais tempo para a tradução.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Maior proximidade aumenta a violência

A proximidade com outras pessoas pode aumentar o potencial de desentendimentos e até levar a uma sociedade mais violenta? Há uma visão popular de que a alta densidade populacional leva inevitavelmente à violência. Esse mito, que é originalmente baseado em pesquisas com ratos, não se aplica a nós nem a outros primatas. Se isso fosse verdade, esperaríamos que Tóquio fosse um dos lugares mais violentos do planeta, dada a sua alta densidade populacional, ainda que tenha uma taxa incrivelmente baixa de crimes

violentos *per capita*. A relação entre taxa de criminalidade e população parece ser, em alguns casos, negativa e, em geral, é estatisticamente insignificante²².

SCAN RÁPIDO

S: Suspende o julgamento sobre sua reação inicial instintiva aos julgamentos que seus grupos sociais fazem sobre estranhos e recém-chegados pode ser difícil porque muitas vezes você é bastante dependente desses grupos.

C: Você pode listar algumas das tribos das quais você é membro? Até que ponto essas tribos trazem um **contexto** dentro do qual você percebe os outros?

A: Autoquestione que pressão o contexto da tribo familiar pode estar exercendo sobre o forasteiro, seu novo par, que pode estar causando uma exacerbação de suas tendências e hábitos que, por sua vez, se tornam mais difíceis para a tribo compreender.

N: O **novo** julgamento sobre como todos vão se dar exigirá algum tempo e paciência para formar o novo relacionamento familiar e revelar onde cada parte pode encontrar dificuldades.

20 BIRDWHISTELL, R.L. *Kinesics and Context*. Filadélfia: University of Pennsylvania Press, 1970.

21 EKMAN, P. "Emotional and Conversational Nonverbal Signals". In: *Language, Knowledge, and Representation: Proceedings of the Sixth International Colloquium on Cognitive Science*, 99, 2004, p. 40.

22 NOLAN, J.J. "Establishing the Statistical Relationship between Population Size and UCR Crime Rate: Its Impact and Implications". In: *Journal of Criminal Justice*, 32, 2004, p. 547-555.

23

Tudo na paz

Sua jovem família decidiu participar de um feriado em grupo com seus parentes mais próximos e mais queridos e seus próprios familiares, já que todos não se veem o suficiente por causa das agendas apertadas e diferentes locais de residência. Para esta confraternização familiar, vocês vão se reunir em uma casa de férias alugada num lugar bonito e um pouco remoto para que vocês possam relaxar e se reconectar. Todo mundo está colaborando, rindo e brincando no jantar da primeira noite. Vocês estão planejando atividades mutuamente aceitáveis para o feriado, e vocês irão para a maioria dos lugares juntos em grupo. Todo mundo parece estar genuinamente se dando bem de modo fenomenal... pelo menos por enquanto. É um ótimo primeiro dia de sete. Entretanto, como você sabe se esta situação idílica vai durar?

ANTES DE TRAÇARMOS os principais sinais de harmonia do grupo, que dizem que os bons momentos vão durar e que o feriado não será arruinado, vamos primeiro olhar para o **contexto**, pois ele definirá em grande parte o tom para essa discussão: esse feriado em família encontra-se em território neutro. Você não está visitando a casa de um parente – vocês estão se reunindo em um lugar que é novo para todos, e isso nivela o campo de jogo, preparando o terreno para um possível compartilhamento de poder igual, sem que ninguém tenha vantagem de estar em sua própria casa. Você também está no contexto de família, uma tribo à qual todos vocês pertencem. O que poderia dar errado?

LAVANDO ROUPA SUJA EM FAMÍLIA

Se houvesse um *hall* da fama para a expertise em linguagem corporal, ALLAN

PEASE, sem dúvida, estaria no topo. Allan e Barbara Pease são os mais bem-sucedidos autores sobre linguagem corporal e relacionamento do ramo, com dezoito *best-sellers*, incluindo dez que encabeçaram a lista, e fizeram seminários em setenta países. Allan é lendário por ter treinado em habilidades de linguagem corporal o presidente russo Vladimir Putin. Então, quando Mark e Allan batem um papo, já dá pra imaginar as histórias que eles teriam para contar, tendo ambos trabalhado com os líderes do G8. Mas, em vez de dar com a língua nos dentes sobre esses encontros, Allan nos diz como podemos detectar melhor como os membros de uma família realmente vão se dar no contexto da confraternização familiar.

Para algumas pessoas, confraternizações familiares podem ser uma ocasião alegre e feliz. Para muitos outros, no entanto, é uma oportunidade para lavagem de roupa suja em família, para descarregar queixas passadas e, para alguns membros da família, para explicar-lhe o que você realmente deveria ter feito com a sua vida. Em uma reunião com seus amigos, eles geralmente mostram o quanto o amam ou admiram, enquanto membros da família podem destacar todas as suas más escolhas do passado.

As pessoas que se gostam ficarão juntas e espelharão os gestos, as expressões faciais e a inflexão da voz uma da outra. Aqueles que não gostam de você ou não o respeitam também podem ficar mais perto do que o normal, mas usam gestos contrários e agressivos, como falar com as palmas das mãos voltadas para baixo (autoritário), mãos marcando o ritmo de suas palavras (ênfatizando seu ponto) e contato visual prolongado, como um leão observando sua presa. Indivíduos que estão rejeitando sua presença ou suas atitudes podem cruzar os braços (barreira/rejeição), assentir com a cabeça com mais de três movimentos (mais de três é um sinal de “cala a boca”), e um de seus pés ou os dois podem estar voltados para a porta ou em direção a outra pessoa, indicando onde eles prefeririam estar.

Se você tem um “criador de caso” compulsivo dentro da família, diga-lhe antecipadamente como espera que ele se comporte com você e seus filhos, e explique claramente como será repreendido se causar problemas. A principal razão pela qual sua velha e negativa tia Mabel se torna incontrolável é porque os membros da família sempre permitiram isso. Recompense os criadores de caso quando eles andarem na linha e mostrarem um comportamento positivo em relação aos outros. Toque regularmente, espelhe e sorria para todos (com os dentes visíveis) e incentive os outros a fazerem o mesmo. Se tudo mais falhar, não participe do evento em família. Para a maioria das pessoas, a lista de melhores amigos geralmente não contém muitos parentes. Só porque você é parente de alguém não significa que você é amarrado a ele e tem que aturar sua linguagem corporal e comportamento rudes, agressivos ou beligerantes. É por isso que em todas as férias de Natal eu vou para outro país.

Os sinais-chave estão lhe dizendo que este será o melhor feriado em família de todos os tempos: linguagem corporal aberta e leve não demonstrando medo de

ataques, muitos sorrisos vindos do grupo, com um genuíno sorriso de Duchenne formando rugas nos cantos dos olhos e possivelmente risos. A proximidade descontraída e o espelhamento da linguagem corporal aberta e positiva são sinais reveladores de que você pode reservar a casa de férias na mesma época ano que vem.

Agora vamos usar o SCAN nesta situação, **suspender o julgamento e ser mais descritivos** de outros sinais-chave que podem ser indícios de que as brincadeiras estão ficando tensas e perigosas: no começo da briga, você pode notar pessoas demonstrando comportamentos autorreconfortantes, como cruzar os braços ou segurar a si mesmas em uma postura como se estivessem se abraçando. Tocar libera oxitocina e faz com que nos sintamos melhores. Se os ânimos começarem a se acirrar, atente para invasões do espaço íntimo ou pessoal (território) de outras pessoas sem a permissão delas – em outras palavras, uma quebra no respeito pelos limites de cada um.

Se você perceber que as pessoas tendem a dedicar mais tempo se escondendo atrás de seus dispositivos eletrônicos, isso pode indicar que estão se escondendo do pessoal ou se sentindo vulneráveis. E se exibirem qualquer um dos seguintes sinais de agressividade, raiva ou depressão, isso pode indicar que a briga vai rolar solta: lábios apertados (que somem), cenhos franzidos, sorrisos desdenhosos, rosnados e dentes à mostra. Lembre-se de que um sinal por si só não revela uma emoção clara. Se você notar que outras pessoas estão inquietas no lugar, suando, fazendo movimentos bruscos ou estalando seus lábios por causa de boca seca, isso pode indicar medo, e assim o ambiente pode estar se tornando psicológica ou até mesmo fisicamente perigoso se as necessidades das pessoas não forem atendidas ou se elas se sentirem ameaçadas. Por fim, atente para comportamentos regressivos, ou pessoas que tentam provocar conflitos para botar tudo pra fora e, claro, para qualquer um chorando e indo embora num acesso de raiva, todos estes sinais claros de que um bafafá é iminente.

Quando você analisa a lista de potenciais comportamentos negativos, ela pode ser lida como uma advertência do que se pode esperar ao planejar aquele grande

feriado em família, e você pode decidir ficar bem longe disso. Mas **o que mais** você pode considerar que o faz continuar planejando esta viagem? Você pode muito bem se **autoquestionar**: por que simplesmente não ir sozinho? Desde o início da cultura humana, pesamos os prós e contras de estar em um contexto de grupo, em vez de nos dividirmos com nossa própria unidade familiar e ficarmos sozinhos. A mesma necessidade de sobrevivência que faz com que nossos cérebros primitivos nos levem a nos defendermos também faz com que nossos cérebros límbicos nos levem a ser tribais, a fazer parte da turma. Ambos os sistemas estão julgando, enquanto sob pressão, os prós e contras de ser social *versus* antissocial, e comparando as vantagens e desvantagens de cada uma das opções como se estivessem se preparando para enfrentar o Armagedom, em oposição a uma ida ao zoológico ou ao preparo do almoço a várias mãos, ou, neste caso, o feriado em família.

A seguir estão alguns dos julgamentos positivos que o cérebro primitivo faz com relação a ir sozinho:

- Eu posso me deslocar mais rápido.
- Vou precisar de menos recursos e menos de cada.
- Eu passarei mais despercebido.
- Vou enfrentar menos conflitos.

Enquanto isso, o sistema límbico está pensando nos contras de ir sozinho:

- Não haverá ninguém para cuidar de mim.

Eu ficarei sozinho.

- Vai ser deprimente.
- Eu me sentirei menos seguro.

O sistema límbico também está considerando todos os profissionais da equipe:

- Receberei suporte do grupo.
- Eu terei recursos extras.
- Terei uma maior sensação de segurança.

- Será mais fácil com menos trabalho.

Mas, é claro, o cérebro primitivo sob pressão compreende as incertezas que estão contra tudo isso:

- Posso confiar nessas outras pessoas?
- Esta é uma equipe vencedora?

E, claro, a questão mais urgente:

- Vou almoçar?

Não há realmente meio-termo aqui. Você está com o grupo ou não está. E estar com o grupo concede a você responsabilidade para com todos os outros membros do grupo, todos envolvidos com a mesma responsabilidade em relação a você. É um coletivo. Às vezes, isso parece seguro, e às vezes parece muito perigoso, assim como quando você está sozinho.

Há muitas pessoas participando de suas férias em família durante muitos dias, e assim a dinâmica pode ser fluida e mutável. E assim, qualquer que seja seu **novo julgamento** agora, isso também pode mudar. Aqui está uma técnica não verbal para manter a paz e evitar que você e os outros percam o autocontrole. Muitas das emoções mais difíceis de se estar por perto em suas formas mais fortes, como raiva, desprezo, medo e tristeza, não podem ser sustentadas por um longo período de tempo. Elas causam muita tensão no corpo e na mente porque são projetadas para sinalizar aos outros sentimentos intensos o suficiente para mudar o ambiente para melhor, imediatamente. Se você ou um membro da família estiver passando por uma forte emoção, afaste-se dele ou o afaste do ambiente por apenas dez minutos. Você provavelmente descobrirá que as emoções fortes arrefecem, e então você poderá falar sobre o problema, em vez de apenas reagir de forma não verbal à força delas. Dessa forma, você poderá **testar** os sentimentos que estão presentes em vez de ser arrastado para eles.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Natureza versus criação!

Qual o tamanho do papel que diferentes culturas e criações desempenham na linguagem corporal? Existem comportamentos universais que são controlados pelo cérebro primitivo, que por sua vez controla os comportamentos emocionais e a motivação. Existem também comportamentos que são parcialmente influenciados pela cultura ou são totalmente culturais. Todas as pessoas podem inconscientemente comprimir seus lábios para mostrar que algo é negativo. Também usamos o bloqueio total dos olhos – cobrindo-os com as mãos ou os dedos – para controlar como os dados chegam através dos olhos, da mesma forma que os lábios comprimidos controlam os dados que saem pela boca. Mas a cultura pode influenciar o nível em que realizamos comportamentos universais, como quando enrugamos nossos narizes (como se algo cheirasse muito mal). Em algumas culturas, eles podem ser dificilmente perceptíveis, enquanto em outras, esses comportamentos parecem exagerados e potencialmente caricaturais para aqueles que não fazem parte desse grupo. A cultura pode amplificar comportamentos instintivos em algumas circunstâncias, tanto quanto ela pode suprimi-los. E, é claro, há gestos estritamente culturais, como o predominantemente moderno sinal positivo de polegar para cima da América do Norte, que não recomendamos fazer no Egito, onde é considerado um gesto fálico.

SCAN RÁPIDO

S: Suspenda o julgamento ao menos para considerar outras pistas que sustentem o julgamento ou, alternativamente, se você observar conjuntos de sinais que podem levá-lo a problemas com potencial de surgir rapidamente.

C: Um **contexto** neutro neste cenário de visitar um lugar onde ninguém tenha qualquer pretensão territorial anterior pode criar um campo de jogo imparcial e evitar possíveis comportamentos negativos dos outros.

A: Autoquestione os prós e contras da reunião do grande grupo, se as coisas ficarem difíceis. Em geral, há força e segurança em se estar em grande número.

N: Novos julgamentos podem acontecer ao longo da semana nesta situação fluida.

24

Eu estou enchendo a paciência deles

Você acabou de voltar das melhores férias de sua vida. Você visitou alguns dos lugares que constavam em sua lista de desejos, aprendeu a pedir comida em um novo idioma, nadou com tubarões e até aprendeu algumas coisas legais sobre você mesmo. Foi um passeio irado e com certeza será um dos melhores momentos da sua vida. Seus amigos estão seguindo você nas mídias sociais, onde você tem postado muitas fotos e vídeos. Você volta e mal pode esperar para contar a todos as histórias, mostrar mais fotos, compartilhar sua emoção! No entanto, ao seu retorno triunfal e naquela saída regular com seus amigos, enquanto você não cabe em si de empolgação, eles parecem... não muito interessados. Embora eles escutem um pouco, estão olhando fixamente, acenando roboticamente e definitivamente olhando ao redor enquanto você está falando. Você continua tentando aumentar o entusiasmo, mantendo as histórias fantásticas rolando para manter o interesse deles, mas acaba sentindo que os amigos não estão realmente ouvindo. Você chega à conclusão de que está enchendo a paciência deles.

VOCÊ ESTÁ FALANDO, mas ninguém parece estar remotamente envolvido. Como isso pode ser possível? Você acabou de passar os melhores momentos da sua vida e esses são seus amigos; era de se esperar que eles ficassem animados em ouvir seus relatos, então vale a pena **suspender o julgamento** e **ser mais descritivo** do que realmente está acontecendo. Vamos analisar essa situação para saber mais.

Qual é o sinal-chave que leva você a supor que seus amigos estão entediados? Eles estão olhando fixamente, balançando a cabeça roboticamente e olhando ao redor do ambiente enquanto você está falando, indicando que o que você diz não tem apelo para eles – estão entediados.

Quão correta é essa suposição? Uma série de sinais de linguagem corporal pode indicar tédio: bocejo, inquietação, quebra de contato visual, revirar de olhos, olhar ao redor da sala, olhos semicerrados, lábios franzidos, tronco virado para longe de você, cabeça balançando, respondendo da mesma forma repetidamente para não parecer rude, arrastar os pés ou cruzar os pés firmemente no tornozelo e esfregar os olhos, orelhas ou nariz. Mas, como vimos, os gestos geralmente têm mais de um significado, dependendo das circunstâncias, como o contexto e os outros sinais que os acompanham; por exemplo, esfregar o nariz também está associado a enganação, avaliação ou desacordo, dependendo da situação e do que mais a pessoa possa estar exibindo.

Como os sinais dos amigos em nosso cenário se encaixam nos sinais de tédio, então eles podem estar entediados, mas primeiro vamos examinar o **contexto**. Vocês estão todos juntos num local costumeiro. Também é provável que haja outras pessoas lá, sentadas ou de pé, andando de um lado para outro, junto com música tocando, telas de vídeo mostrando esportes empolgantes ou outros programas atraentes – que proporcionam distrações que competem por sua atenção. Até mesmo o mais fascinante ator, orador ou contador de histórias dirá a você como é difícil manter a atenção do público quando há outros estímulos visuais na sala, sem mencionar o som de talheres batendo nos pratos ou de amassar dos saquinhos de batatas fritas.

Além das óbvias distrações ambientais, que tal outras distrações poderosas que você não consegue ver, como smartphones nos bolsos de seus amigos, que eles podem estar se esforçando muito para ignorar? Mesmo quando estamos no meio de conversas importantes, até mesmo a ponto de mudar nossa vida, é necessário apenas aquele zumbido de telefone ou alerta de mensagem para desviar nosso foco da conversa para nossos próprios processos mentais por alguns segundos ou mais, dependendo do que esteja ocorrendo. *Quem está me chamando? Quantos likes eu estou recebendo nesse post? Será que eu respondi meu assistente sobre enviar um e-mail para aquele novo cliente em potencial?*

Algumas pessoas são melhores do que outras para manter o foco, estar no momento e não se distrair facilmente, embora a maioria de nós encontre dificuldade nisso. Ficar focado não é fácil quando estamos lutando contra demandas constantes de nosso tempo e atenção, bem como na gratificação instantânea que a tecnologia digital nos oferece através de nossos smartphones. Não precisamos depender de viver de forma indireta as aventuras dos outros quando, em segundos, por nossa própria conta, podemos, pelo menos visualmente e às vezes auricularmente, experimentar as aventuras de terras e até de planetas distantes. Nossa crescente tendência a nos engajar no interessante conteúdo cultural da Web pode estar diminuindo nossa capacidade de manter o foco no mesmo assunto ao vivo por qualquer tempo que seja. A ciência apoia isso com pesquisas mostrando que, desde o boom do uso de smartphones no ano 2000, a média de atenção humana caiu de doze segundos para oito segundos (então já não era grande coisa antes!), e de fato pessoas com estilo de vida mais digital lutam para se concentrar em ambientes onde é necessária uma atenção prolongada²³. No entanto, pesquisas também mostram que nos tornamos melhores em multitarefas e que usuários pioneiros e usuários intensos de mídias sociais experimentam um aumento dos curtos períodos de alta atenção e são melhores em selecionar no que eles querem prestar atenção.

De volta ao nosso cenário. Pode ser verdade que, depois de se envolver brevemente com a sua história, seus amigos já partiram para a próxima novidade. Porque você é amigo deles e eles gostam de você, fazem o máximo para mostrar que estão prestando atenção, mas certamente podem estar mostrando sinais de tensão. Você pode simplesmente não ter consciência, enquanto estiver embalado nas recordações de sua grande viagem, contra o que está enfrentando para prender a atenção deles por um longo tempo, e você não está sozinho. Mas você está realmente enchendo a paciência deles? Você está sendo maçante?

Autoquestione sobre o que mais você pode considerar. Seus amigos estão quebrando o contato visual, olhando ao longe, o que pode fazer parecer que eles estão revirando os olhos de tédio, fora do ar. E talvez estejam. Há uma interessante

área de estudo do neurocientista Jonathan Smallwood, do Max Planck Institute for Human Cognitive and Brain Sciences, em Leipzig, na Alemanha, e de Jonathan Schooler, psicólogo da Universidade da Califórnia, em Santa Bárbara. Eles estão liderando especialistas em divagação mental, ou o que eles chamam de “modo off-line”. Seus estudos mostram que as pessoas passam cerca de 13% de seu tempo “off-line”, e durante esse tempo estamos perdidos em pensamentos, alheios e desconectados do que está acontecendo ao nosso redor. Não é uma coisa ruim para nós, pois suas evidências sugerem que a divagação pode ser vital para nossa criatividade e pensamento imaginativo, permitindo que sigamos livremente para onde nossas mentes nos levarem aleatoriamente sem sermos distraídos por estímulos externos, dando-nos assim mais espaço para a formação de ideias espontâneas e interessantes²⁴.

Você também deve considerar neste cenário que você está potencialmente cheio de grandes expectativas; você está empolgado com a sua viagem e acostumado a uma nova aventura a cada dia, e assim sua energia pode estar nas alturas e, francamente, você não quer que os bons momentos terminem. Em comparação, seus amigos provavelmente têm estado às voltas com o ramerrão da vida profissional e, por isso, podem não estar na mesma sintonia que você, e mesmo sendo da sua tribo, podem não estar refletindo a linguagem corporal potencialmente empolgada que você está exibindo.

Considerando tudo isso, você pode formar um **novo julgamento** de que, embora eles possam estar se distraindo do que você está contando – e eles já viram as imagens nas mídias sociais – em vez de entediados com você, eles podem estar lembrando de suas fotos ou lembrando-se de suas próprias experiências, fazendo um passeio interno pela memória ou visualizando experiências semelhantes. Você os pode estar inspirando.

Mas se você quiser **testar** se eles estão, de alguma forma, envolvidos com o seu conteúdo ou totalmente alheios, mude sua postura corporal inclinando-se para frente ou chegando mais perto deles e sorrindo. Eles espelham esse movimento de engajamento adicional ou se alheiam ainda mais ao se afastarem ou desviarem o

olhar? Se acontecer a segunda opção, talvez algo mais esteja acontecendo; porque, se eles são bons amigos, deveriam estar confortáveis em compartilhar com você o espaço pessoal e estão preparados para espelhar você. Que tal simplesmente parar com a sua história e perguntar o que eles acham para ver onde estão suas mentes? Eles respondem com algo associado ao que você estava falando, ou dizem: “hein?”

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

“Eu não preciso ver você para ouvir o que você está dizendo”

Quantas vezes você ouviu alguém dizer: “Estou ouvindo. Posso não estar olhando para você. Mas acredite em mim, estou prestando atenção”. Esse alguém está sendo insincero quando diz isso ou as pessoas podem realmente ouvir você mesmo quando não parecem estar lhe dando atenção visual? Prestar atenção à fala cotidiana é ouvir e descobrir o significado potencial. Se estamos escutando poesia ou prosa, temos a vantagem de ouvir nas palavras escritas mais descritores, palavras que criam o clima e o contexto. Não é assim na fala cotidiana, que usa muito menos vocabulário e muito mais repetição das mesmas palavras. O significado é, portanto, ajudado ao ver as palavras colocadas no contexto, e parte desse contexto é, naturalmente, não verbal. Nesse sentido, é improvável que você consiga apreender o significado mais completo do que alguém pode estar tentando lhe dizer sem absorver a comunicação não verbal em torno de suas mensagens.

SCAN RÁPIDO

S: Suspende o julgamento ajuda a lembrar que qualquer sinal, como os aparentes sinais de tédio vistos neste cenário, pode ter vários significados dependendo do contexto.

C: Verifique o **contexto** para outros estímulos que possam estar competindo pela atenção de seus ouvintes.

A: Autoquestione se o comportamento de alguém tem *algo* a ver com você. Você pode se sentir importante para o cenário, mas às vezes você não é tão importante quanto pensa.

N: Os pensamentos vivem na mente das pessoas, então você não tem como conhecê-los com certeza, mas pode fazer um **novo** julgamento de que seus amigos já viram parte de sua viagem nas mídias sociais e podem

estar se sentindo mais introspectivos ou inspirados a fazer sua própria viagem.

23 WATSON, L. “Humans Have Shorter Attention Span Than Goldfish Thanks to Smartphones”. In: *The Telegraph, Science*, 15/05/2015 [Disponível em www.telegraph.co.uk/science/2016/03/12/humans-have-shorter-attention-span-than-goldfish-thanks-to-smart/].

24 WOLCHOVER, N. “Why Do We Zone Out?” In: *Live Science*, 24/06/2011 [Disponível em www.livescience.com/33357-why-we-zone-out.html].

25

Mentindo descaradamente

Alguém que você conheceu faz pouco tempo chama você para beber e comer alguma coisa no início da noite. Essa pessoa parece ser tão legal que vocês poderiam vir a se tornar amigos chegados. Embora você não conheça bem tal pessoa, ela lhe contou que está em um relacionamento infeliz. Enquanto vocês estão bebendo, ela parece estar superenvolvida em enviar mensagens de texto para alguém. Ela explica que está apenas lidando com um problema de trabalho. Depois de um tempo, alguém que você não conhece aparece e senta na mesa com vocês, um/a colega de trabalho do seu amigo/a. As mensagens de texto foram interrompidas. Os dois parecem ter muita intimidade. Eles conversam um com o outro, inclinando-se um para o outro, têm longos períodos de contato visual direto, e ambos parecem um pouco bobos. Você não pode deixar de suspeitar que algo está acontecendo e que, ao que parece, você está segurando vela.

Eventualmente, o/a colega sai por um minuto, e você pergunta ao seu/sua acompanhante se pode estar rolando algo romântico entre eles e se você deveria, talvez, sair. Você congela quando ele/a responde, aparentando completa surpresa e irritação: “Como você pode pensar isso de mim!” Está indignado/a por você sugerir que ele/a seja do tipo infiel. Os olhos da pessoa se arregalam e sua boca começa a apertar enquanto as narinas se inflam. Ela pisca rápida e repetidamente, seus ombros se levantam e suas mãos se projetam diante dela, as palmas das mãos se aproximando de você. Tudo somado, parece uma reação chocantemente severa ao que parecia óbvio. Você imediatamente pede desculpas enquanto se esforça para descobrir como poderia ter lido a situação tão mal.

Algumas semanas se passam, e você ouve dizer que essa pessoa está se separando de seu relacionamento anterior e que esta mesma pessoa está tendo um caso com aquele/a colega que você conheceu. Você se aborrece consigo mesmo/a por não ter insistido em sua intuição, e fica se perguntando como sua recente amizade conseguiu convencer você de que o comportamento dele/a era “inocente” quando era óbvio que estava mentindo descaradamente.

TODOS NOS GOSTARÍAMOS DE SER CAPAZES de dizer quando os outros estão mentindo para nós. No entanto, saber quando alguém está mentindo é muitas vezes extremamente difícil de detectar, mesmo para profissionais da criminologia. Em geral, somos todos capazes de mentir e temos experiência nisso. Mentir é uma das nossas habilidades sociais mais importantes, assim como também o é dizer a verdade. Tanto mentir e dizer a verdade podem nos dar poder. Ambas as atitudes podem causar dor a nós ou aos outros. Mentiras podem ser necessárias. Algumas mentiras podem ser tão empoderadoras para a pessoa a quem está se mentindo quanto para a pessoa que está mentindo. As pessoas geralmente mentem para não ferir ou ofender os outros, evitar conflitos, apaziguar os ânimos ou elevar seu *status* ou autoestima. E também há aqueles casos como a história da roupa nova do imperador, quando todos são cúmplices em um momento de enganação para apoiar ou manter o *status quo* aceito. A maioria de nós é experiente em mentir, mas é ruim em detectar mentiras.

Quando descobrimos que mentiram para nós, sentimo-nos no mínimo levemente insultados e provavelmente muito prejudicados ou até mesmo marginalizados. Ao mentir, o mentiroso toma a vantagem e o poder e nos priva disso. Ele administra isso intencionalmente, dando-nos uma descrição alternativa e imprecisa do mundo, sabendo que, ao cairmos na falsa interpretação, ganharão poder, vantagem e benefício. Nesses casos, ele pode não se importar com a forma como somos afetados, e às vezes está propositalmente nos colocando em desvantagem para se promover. Em nosso cenário, ainda por cima, você também foi psicologicamente manipulado: seu/sua recente colega levou você a acreditar que estava totalmente errado, usando a negação, o despiste e a mentira. Essas táticas do mentiroso desestabilizam e deslegitimam sua crença no que você vê como verdadeiro para que ele possa conservar algum poder. Vamos usar o SCAN nesse cenário. Você sabe que mentiram para você e por isso é tarde demais para **suspender o julgamento** no momento, mas você pode **ser mais descritivo**, investigando as consequências e o que deu errado.

Você acredita que seu/sua colega esteve mentindo descaradamente para você. Mentiu enquanto parecia ser completamente sincero/a. Os principais sinais que induziram você naquele momento a acreditar em suas mentiras são as exhibições emocionais súbitas, uma combinação de espanto, raiva, defesa e agressividade à sua pergunta, quando seus olhos se abrem em surpresa, sua boca se aperta enquanto as narinas se dilatam de raiva, e suas mãos mostram um gesto de afastamento. Essas exhibições interrompem de forma poderosa o fluxo da conversa e o padrão regular de comportamento socialmente apropriado no momento, e assim elas se destacam e exigem que você preste atenção. Você é pego de surpresa, perde seu momento de atenção plena e pensamento crítico e aceita seus protestos. Você tira conclusões precipitadas não com base nas evidências da linguagem corporal adequadas no momento; você acha que a pessoa se espantou e depois se irritou com o que considera uma acusação ousada, mas na verdade ela nunca expressou plenamente nem uma emoção nem outra.

De acordo com o Sistema de Codificação da Ação Facial, uma ferramenta para descrever os movimentos faciais humanos, a surpresa se parece com isto: tanto as partes interna e externa das sobrancelhas se levantam, a pálpebra superior se eleva levemente e a mandíbula cai. Então, enquanto no nosso cenário os olhos se arregalam, em vez de o queixo cair, a boca aperta, suprimindo uma emoção diferente. As narinas se dilatam, o que muitas vezes acompanha a raiva, mas não a define por si só, e as mãos para cima são um gesto de bloqueio, que também pode ser um gesto regulador para indicar a alguém para que pare de falar.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Olhar para a direita significa que a pessoa está mentindo

Será que a direção na qual os olhos de alguém vão entrega que ele está mentindo? A ideia de que olhar para a direita indica mentira, enquanto que olhar para a esquerda sugere dizer a verdade, é demonstrada por estudos ser falsa. A Universidade de Edimburgo completou três estudos para mostrar que não existe uma correlação definitiva entre a direção do movimento ocular e se o indivíduo estava dizendo a verdade ou mentindo²⁵. No entanto, pode-se afirmar que as pistas visuais de acesso (movimentos oculares inconscientes) indicam, de fato, uma busca interna ou recuperação de informações, ou criação de dados, informações e memória.

E mesmo que você não possa, no momento, ser capaz de trazer à mente o Sistema de Codificação da Ação Facial, os gestos faciais de surpresa e raiva são os mesmos em todo o mundo, e assim você pode ser capaz de reconhecê-los nos outros. Mas, em nosso cenário, você testemunha uma mistura complexa e confusa de exibições repentinas, não de raiva ou de surpresa suficiente para você afirmar com certeza. Em retrospectiva, agora que você está sendo mais descritivo de todos os sinais, várias dessas exibições podem estar associadas a desconforto, ansiedade, proteção e ocultação, e, portanto, no contexto certo, pode lhe sugerir desonestidade ou, pelo menos, defesa para tentar encobrir sua desonestidade – por exemplo, o gesto de bloqueio com as mãos, o encolher de ombros para proteção, a alta frequência no piscar dos olhos (um aumento na taxa de piscar é geralmente citado como um sinal de que alguém está potencialmente mentindo, preocupado ou estressado). Verbalmente, o mentiroso evita a pergunta não respondendo a ela. Você perguntou para o/a colega se seria melhor naquele momento se você fosse embora, e a pessoa respondeu exigindo saber como você poderia pensar que ele/a fosse capaz de trair, uma reação extrema que se desvia da questão. O que causa ainda mais confusão é que a reação é nítida e poderosa, pegando você de surpresa, e tal gravidade acompanhada pelo movimento das mãos que o afastam faz você recuar.

Olhando para o **contexto**, o poder da resposta dele/a atraiu você para um contexto de exclusão social ameaçada. Você esperava que essa pessoa reunisse os requerimentos para ser uma boa amizade, ser parte de seu grupo, alguém que potencialmente compartilhasse pontos em comum. Para salvar sua almejada amizade, você se permite acreditar em sua mentira e, nesse momento, você se torna cúmplice de sua história. São necessárias duas pessoas para que uma mentira funcione: o emissor da mentira e o receptor da mentira. Nesse sentido, você, o receptor, compactua com a mentira para salvar o relacionamento futuro. Não seja tão duro consigo mesmo/a, pois o choque causado pela demonstração rápida e extrema de surpresa e raiva dele/a poderia ter mudado seu estado emocional, tornando você mais complacente.

Em um contexto social normal e amigável, você simplesmente não espera esse tipo de tática de choque. Se você fosse um investigador criminal, estaria procurando oportunidades para instigar momentos como esse, oportunidades em que a linguagem corporal poderia alertá-lo sobre a gravidade da potencial enganação. Como sempre, ao encontrar os elementos não verbais mais importantes, a chave pode ser a mudança súbita, e não necessariamente as ações específicas por si sós.

SINAIS DE INTERESSE

Com tantos sinais da linguagem corporal indicando estresse, bloqueio e desconforto associados ao ato de mentir, os especialistas geralmente escolhem uma área favorita pela qual começar a trabalhar para formar uma base para sua análise. Tomemos por exemplo a área de microgestos, popularmente associada ao drama da TV *Lie to Me* e baseado no brilhante trabalho do Dr. Paul Ekman e do Dr. David Matsumoto. Aqui, todo um mundo de detecção de mentiras gira habilmente em torno de um conceito não verbal, a microexpressão. ERIC GOULARD foi a primeira pessoa na França a se tornar um mestre certificado de reconhecimento de microexpressões através de seu treinamento com o Dr. Matsumoto, um aclamado psicólogo e especialista em linguagem corporal. Eis o que ele diz sobre os pontos que mais lhe interessam quando analisa uma situação.

Quando falamos de seres humanos, pensamos em comportamentos controlados e não controlados. O desejo de ser honesto, ou, ao contrário, de enganar, mentir ou manipular, às vezes dá origem a sinais interessantes. Eu permaneço muito atento aos reflexos automáticos, incluindo expressões microfaciais, mas também à imobilidade do corpo e movimentos de fuga ou luta, assim como reações de estresse e interrupções no contato visual. Estou sempre à procura de um reflexo de orientação. Esse movimento de um único ombro aparece quando a pessoa quer se virar e correr. Os pés podem traí-lo, assim como outros gestos. Mas o que eu mais gosto, acima de tudo, são as interrupções no contato visual: esse momento quando há tanta informação para administrar que o cérebro precisa de toda sua energia para focá-lo. Há também outros sinais, como boca seca, demonstrando desejo de beber, e as tensões visíveis nos braços, pescoço, ombros etc. Meu favorito é quando a pessoa diz “Eu realmente amo o que você faz!” e, ao mesmo tempo, você observa uma microexpressão de desprezo em seu rosto!”

Naturalmente, seja lá no que você possa se basear ou escolher como foco para determinar mentiras, lembre-se de que mentirosos treinados ou pessoas cujo

trabalho é apanhar um mentiroso no flagra podem encobrir ou combater quase qualquer comportamento enganoso. Em nosso cenário aqui, é fácil não perceber os ombros encolhidos que se manifestam para proteger as áreas vulneráveis do corpo por causa do gesto de bloqueio de afastar que desviou a atenção deles. Você pode ter perdido o rápido piscar de olhos, que – quando comparado à linha de base relaxada antes de sua pergunta – poderia indicar estresse a respeito do assunto. E seria muito fácil não detectar conscientemente os microgestos de medo (sobrancelhas levantadas e unidas na testa, pálpebras superiores levantadas e pálpebras inferiores tensas, lábios esticados horizontalmente) que fizeram com que você congelasse porque foram instantaneamente mascarados no rosto do/a colega por meio do arregalar dos olhos para fingir surpresa e a supressão dos lábios disfarçando a boca aberta.

Autoquestionamento: no que mais você deveria ter prestado atenção que não poderia ser tão facilmente mascarado? Onde os mentirosos eventualmente caem e traem sua enganação? Muitas vezes, na estrutura do que dizem e na história que oferecem. Procure saber se eles se distanciam dos pontos quentes da história, concentram-se em detalhes pequenos quando questionados sobre elementos da narrativa, recusam-se a responder perguntas, mudam de assunto ou tom, reclamam de uma pergunta, enrolam para chegar ao ponto fornecendo informações estranhas ou são incapazes de recontar a história fora da sequência cronológica. Além disso, você pode ser linguisticamente alertado quando eles direcionam você para qualificadores sociais externos: “Pergunte a alguém sobre isso”, a pessoa pode dizer – ou pode tentar dar uma referência de caráter para si mesmos, empurrando o foco para você, dizendo que você sabe que ele/a jamais faria tal coisa, ou medindo probabilidades dizendo que não é provável que façam isso. Esses alarmes linguísticos evitam o teste de perguntas que são claramente respondidas com “sim” ou “não” e usam outras negativas, como “eu nunca faço isso”. Em nosso cenário, a resposta de “Como você pode pensar isso de mim?” não só evita a questão, mas também emprega uma poderosa alavanca social ao sugerir que seu ponto de vista não está alinhado com o ponto de vista dele/a e, portanto, o

relacionamento entre vocês está em risco, trazendo nesse contexto a ameaça da exclusão social. E é mais provável que o poder dessa coesão social faça com que você deixe de lado suas suposições bem fundamentadas e consinta com a enganação.

FALIBILIDADE DE PERITOS

Veja alguns conselhos de nosso amigo e colega SCOTT ROUSE, analista de linguagem corporal (e também leitor especialista deste livro), que ensina militares e agentes policiais sobre técnicas de entrevista e interrogatório.

Você vem reunindo informações e dicas, contos da carochinha, material de filmes e coisas que ouve em programas de TV e até segredos de supostos especialistas. E adivinha só? A maioria dessas informações está incorreta ou incompleta. Sim, eu sei. Parece loucura. Mas eu juro que é verdade.

Quando eu era criança, assistia a um programa de TV sobre um espião. Ele sabia quando alguém mentia para ele porque essa pessoa interrompia o contato visual quando respondiam a uma pergunta. E isso valia para todos com quem ele conversava: homens, mulheres, crianças, outros espiões, o que você imaginar.

Durante todo o ensino fundamental e o ensino médio eu pensei que isso fosse verdade. E eu contei a outras crianças sobre isso também. Se eu soubesse que não era esse o caso, que não era verdade e não tinha base na realidade além de “é o que todo mundo sempre diz”, então Kevin Hojenackie, até hoje, não me odiaria.

Na sétima série minha jaqueta foi roubada e Katrina Brooks me garantiu que Kevin era o culpado. Então, perguntei a Kevin: “Ei, cara, você pegou a minha jaqueta?” E ele olhou para mim e disse: “Não. Eu não peguei. Eu não quero sua jaqueta”. Então, ele desviou o olhar e disse: “Eu tenho uma jaqueta mais legal do que aquela”.

Foi aí que eu SOUBE que ele a roubou. Eu o ameacei e lhe disse que ele tinha uma hora para devolvê-la e que se ele não o fizesse, eu iria denunciá-lo. A hora passou e ele não me devolveu, então eu o denunciei.

Não muito tempo depois disso, John Shannon me trouxe minha jaqueta e me disse que ele e meu irmão, Mitch, a pegaram porque achavam que isso seria engraçado. Para encurtar a história, isso realmente constrangeu Kevin, já que ele nunca estivera em apuros antes. Embora eu tenha me desculpado, ele nunca mais falou comigo.

Mas espere um minuto... E quanto à pista de linguagem corporal infalível que fazia o espião saber na hora quando alguém estava mentindo para ele? Essa foi a minha introdução à verdade e à realidade sobre as pessoas distribuindo informações ruins e não pesquisadas sobre comunicação não verbal para toda e qualquer pessoa e não se importando ou pensando duas vezes em fazê-lo.

Em nosso cenário, estamos muito além de formar um **novo julgamento** e testá-lo. A pessoa tinha feito um trabalho tão bom em chocar você a ponto de obter

anuência com a enganação, que você permaneceu num mundo de fantasia até o momento em que descobriu a verdade: que ele/a mentira. Nós não costumamos embarcar em reuniões sociais com pessoas que esperam atos antissociais. Você está lá pela companhia e, portanto, normalmente, ao contrário de alguém que trabalha com detecção de mentiras, não está em guarda para descobrir uma fraude. A lição a tirar de tudo isso é que se você receber uma pista de que algo pode não estar certo quando alguém que você não conhece bem exibir um comportamento surpreendente, mesmo que você compactue com sua versão da realidade, você deve ser cauteloso ao seguir adiante com a amizade e lhe dar a sua confiança. Enganadores podem exibir muitas pistas não verbais, tanto gestuais quanto estruturais, para manobrar você na direção da cumplicidade. Para evitar um risco ou obter uma recompensa, reserve algum espaço seguro a si mesmo/a para observação adicional se outra versão soar verdadeira para você, independentemente do que essa pessoa diz.

SCAN RÁPIDO

S: Você já passou do ponto de **suspender** o julgamento nesse cenário. Mentiras podem cegar, retirando o seu poder, e você só descobre a verdade depois do fato.

C: O **contexto** nesta situação é a ameaça da exclusão social. Você desempenha o seu papel na mentira para evitar ser expulso ou marginalizado e manter o *status quo*.

A: Para ajudar a determinar se alguém está mentindo, faça um **autoquestionamento** sobre que táticas de distanciamento ou de distração os outros podem estar usando e preste atenção nos alarmes linguísticos.

N: Você não pode se dar ao luxo de fazer um **novo** julgamento no momento, além de que esta amizade pode não ser para você. Você pode aprender enquanto estiver chocada com o comportamento confuso a prestar atenção nele e reservar um pouco mais de espaço pessoal e tempo antes de investir mais tempo ou confiança.

,

25, WISEMAN, R. et al. "The Eyes Don't Have It: Lie Detection and Neuro-Linguistic Programming". In: *PLoS One*, 7, n. 7, 2012.

26

Persona non grata

Você tem se reunido socialmente em uma base regular com o mesmo pessoal já há algum tempo. Vocês sempre se divertem quando se encontram e, apesar de não saírem juntos todos os dias, você tem muito em comum e em geral se sente genuinamente confortável com eles. No entanto, você está em uma festa para a qual foi convidado na casa de um deles e tem a sensação de que as pessoas estão evitando você, afastando-se quando você se aproxima para conversar. Parece que eles não querem entabular nenhum tipo de conversa com você e estão lhe dando as costas. Você começa a sentir um pouco constrangido, preocupando-se com a possibilidade de que algo está afastando as pessoas. Um cheiro ruim, talvez? Alguma coisa presa nos seus dentes? Será que, sem se dar conta, você passou vergonha de alguma maneira inesquecível na última confraternização? Você consegue entrar em uma conversa com dois membros do grupo; mas, enquanto está falando, não consegue deixar de sentir que, embora estejam ouvindo em silêncio, estão olhando para você com um ar de superioridade. Você testemunha um deles torcer a cara! E então, quando deixa a conversa, você os vê compartilhando um olhar, e um deles revira os olhos. Você pensa, *ah, já entendi, eu sou persona non grata – todos eles me odeiam!*

COMO VOCÊ PASSA de ser aceito por seus pares para, de repente, sentir-se como se estivesse de castigo – *persona non grata*, menosprezado, não aceito e indesejado? Num momento você está sentindo o amor e, no outro, sente lá no fundo que eles o odeiam. Quais são os sinais-chave nessa descrição que desencadearam isso? Olhar com ar de superioridade, torcer a cara, revirar os olhos. Embora você possa querer deixar a festa imediatamente para se recuperar desse baque, recue um momento para usar o SCAN nessa situação (não muito complicada, já que ninguém quer falar

com você mesmo), **suspender o julgamento** e **ser mais descritivo** sobre o que está acontecendo.

O revirar de olhos, um sinal encoberto transmitido entre seus amigos que você flagrou por acaso, em geral é um sinal de desprezo. O significado do revirar de olhos em termos da linguagem corporal é variável, o que quer dizer que a forma como o usamos muda com o tempo à medida que envelhecemos. Os bebês naturalmente reviram os olhos para longe de nós quando não mostramos mais interesse por eles. As crianças mais novas demonstram o tédio revirando os olhos. Para os adolescentes, estudos mostram que o revirar de olhos é muitas vezes proposital, parte de um pacote não verbal destinado a atingir os outros, mais frequentemente empregado por mulheres, mas também por homens, para mostrar agressividade contra alguém, às vezes na tentativa de causar exclusão²⁶. Em adultos, estudos associaram o revirar de olhos ao desdém e, como tal, podem ser sintomáticos do término de uma relação²⁷. Outros estudos apontam que as mulheres, em particular, exibem o comportamento padrão de revirar os olhos em resposta ao humor irritante, depreciativo ou sexista²⁸.

Quando visto em conjunto com outros gestos, considera-se que o revirar de olhos indica desprezo ou aborrecimento, que estamos fartos, às vezes buscando solidariedade em resposta a estímulos irritantes. Então, coletivamente, os principais sinais aqui são (1) torcer a cara – uma demonstração de dor física no rosto quando não há desconforto físico, mas sim um desconforto psicológico ou social; (2) olhar com ar de superioridade – o que, como mencionado anteriormente, a menos que alguém seja míope e esteja tentando dar uma olhada melhor ao longe, é um sinal de arrogância; e (3) revirar os olhos – todos eles parecem apontar claramente para desaprovação, desconforto e desprezo. Isso deve doer.

Parece que estão lhe dando as costas. Novamente, esse afastamento dos ombros e do tronco pode mostrar desinteresse ou indiferença, mas levando-se em conta os outros sinais aqui poderia indicar desprezo. Historicamente, o termo “dar as costas a alguém” descreve uma falta de aceitação ou hospitalidade, em particular

com um estranho ou um convidado. Então, se os outros estão fisicamente lhe dando as costas em conjunto com outra linguagem corporal exibida, é provável que sua presença não seja mais desejada.

Vamos dar uma analisada no **contexto**: você está na casa de alguém em que já esteve antes e está nesse grupo social já há algum tempo. Você compartilhará em parte com eles valores, crenças, rituais e costumes semelhantes; em suma, você está em uma festa com sua tribo. Como você pode ler em outros capítulos, membros de um mesmo grupo social, além de terem ressonância límbica e espelhar uns aos outros, têm regras, hierarquias e também maneiras de sinalizar lealdade uns com os outros para manter a força e o sentimento de cooperação no grupo²⁹. E, depois de flagrar os dois revirando os olhos para você escondido, e todo o grupo se unindo para excluí-lo, dando-lhe as costas, você está tomando consciência de que agora está fora do grupo.

Autoquestione o que mais poderia estar acontecendo. O que não está batendo aqui é que você foi convidado para a festa. Então, a menos que você seja alvo de uma brincadeira particularmente cruel, as coisas estavam bem pouco tempo atrás. Com isso em mente, você está correto em suspender seu julgamento de que eles o odeiam, embora talvez você tenha dito ou feito algo para torná-lo *persona non grata*, pelo menos por enquanto. Rememore quaisquer conversas significativas ou interações físicas que você teve até agora durante a noite, quaisquer discussões ou talvez pontos de vista políticos ou ideológicos fortes que possam tê-lo distinguido como fora de sintonia com as ideologias do grupo. Analise a si mesmo em busca de qualquer comportamento antissocial no contexto desse grupo e de seus familiares modos de ser. Você bebeu além da conta e se comportou de uma maneira indesejada? Zombou em voz alta de um tuíte de Donald Trump, desconhecendo que todos os seus amigos de repente se tornaram apoiadores? Vangloriou-se da capacidade superior do mais novo iPhone na companhia de usuários leais do android?

É fácil formar um **novo julgamento** da situação se você puder identificar discussões polêmicas ou altamente controversas que teve, cuja notícia pode ter se

espalhado pela sala. Há ainda grande possibilidade de que sua tribo goste de você, mas ache seu ponto de vista particular sobre uma determinada questão abominável. É fácil misturar sinais que podem ser sobre o seu ponto de vista com sinais sobre você pessoalmente. Você pode **testar** a veracidade do seu novo julgamento, entabulando outra conversa e mudando completamente o assunto, pelo menos por enquanto.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Quem se mexe muito no lugar está escondendo alguma coisa

Ocupar-se de mexer as mãos sem razão aparente pode ser o deslocamento de emoções e pensamentos que não são expressos, desde excitação ou tédio à frustração ou alívio. Pode ser um comportamento autotranquilizador, em que o movimento físico cria um estímulo que nos acalma em momentos de ansiedade. Ou pode ser apenas uma maneira de movimentar partes do corpo para nos deixar mais confortáveis depois de ficarmos parados por muito tempo. De maneira alguma pode ser visto como um indicador seguro de enganação. Além disso, se alguém realmente quisesse esconder algo de você, você não acha que ele seria capaz de controlar suas mãos por um tempo para escapar dessa? Sem essa habilidade, os jogadores de pôquer não poderiam blefar. Policiais disfarçados seriam instantaneamente expostos. A maioria dos relacionamentos ficaria irreparavelmente prejudicada para sempre.

SCAN RÁPIDO

S: Quando ninguém quer falar com você, é a oportunidade perfeita para tirar um momento para si mesmo, respirar e **suspender** seu julgamento de que seus amigos agora o odeiam ou querem que você vá embora. Pense sobre o que você sabe quando as pessoas usam a linguagem corporal em questão, neste caso, revirar os olhos.

C: Uma festa com amigos na casa de um deles para a qual você foi convidado é o **contexto**, e isso significa que vocês compartilham de valores e crenças.

A: Autoquestione se você contrariou a tribo. Por que eles o convidaram, então?

N: Forme um **novo** julgamento lembrando as conversas que você teve, verificando com quem as teve. Você irritou alguém com poder social no grupo que tem espalhado isso? Como você pode consertar essa situação?

-
- 26 SHUTE, R.; OWENS, L. & SLEE, P. “You Just Stare at Them and Give Them Daggers’: Nonverbal Expressions of Social Aggression in Teenage Girls”. In: *International Journal of Adolescence and Youth*, 10, n. 4, 2012, p. 353-372. • LAFRANCE, A. “Why 13-Year-Old Girls Are the Queens of Eye-Rolling”. In: *The Atlantic*, 11/05/2016 [Disponível em www.theatlantic.com/science/archive/2016/05/puhlease/482154].
- 27 LISITSA, E. “The Four Horsemen: Contempt”. In: *The Gottman Institute*, 13/05/2013 [Disponível em www.gottman.com/blog/the-four-horsemen-contempt].
- 28 LAFRANCE, M. & WOODZICKA, J. “No Laughing Matter: Women’s Verbal and Nonverbal Reactions to Sexist Humor”. In: SWIM, J.K. & STANGOR, C. (eds.). *Prejudice: The Target’s Perspective*. São Diego: Academic Press, 1998.
- 29 PARK, J.H. & VAN LEEUWEN, F. “Evolutionary Perspectives on Social Identity”. *Evolutionary Perspectives on Social Psychology*, 2015, p. 119.

27

Eu, invisível

Os membros da família não tomam conhecimento de você durante as discussões familiares e estão tomando decisões sem você. Todo mundo está falando sem levar em consideração o que você diz, interrompendo e falando por cima de você. Nada do que você diz tem algum peso ou influência sobre qualquer coisa, já que ninguém parece estar escutando você. Você se sente pequeno e insignificante, como se nem estivesse lá. Você é invisível para eles.

NA SUA FAMÍLIA, às vezes você suspeita que é um zero à esquerda? Vamos **suspender o julgamento e ser mais descritivos** do que está acontecendo.

O sinal-chave que está fazendo você se sentir pequeno, insignificante, impotente e invisível é que ninguém parece estar ouvindo você; eles estão interrompendo, falando por cima de você e continuando como se você não estivesse lá.

Quando nos sentimos pequenos, muitas vezes minimizamos nosso tamanho e impacto exibindo linguagem corporal submissa. Linguagem corporal submissa envolve gestos que fazem parecer que estamos desmoronando, parecendo defensivos, isolados ou indecisos – em resumo, impotentes. A adoção de posturas submissas mostra que preferimos não tomar o poder, mas entregá-lo aos outros, que não queremos estar no controle. Nós não só ocupamos menos espaço e tentamos parecer pequenos, como também evitamos fazer barulho. Ocupamos o menor espaço não verbal possível, seja físico, auditivo ou temporal.

Podemos mostrar linguagem corporal submissa quando nos sentimos com medo de quem tem poder. Ou podemos temer por nós mesmos sermos responsáveis e detentores do poder. Podemos estar espantados, ou completamente fascinados por alguém, ou podemos ter baixa autoestima, profunda insegurança ou simplesmente falta de motivação para agir.

As posturas submissas mostram o oposto das dominantes, posturas que ocupam espaço, som e tempo. Se alguém se mover ruidosa e decididamente por um espaço durante períodos prolongados, você o notará. Assim, o oposto – linguagem corporal submissa – pode se parecer com isso: encolher-se para parecer menor e menos ameaçador; cabeça curvando-se ligeiramente; o peito afundado; “Olhos de corça” – aquele olhar bem aberto e inocente espelhando o “sobressalto” do congelamento, fuga, luta, organismo frágil ou medo; ombros curvados mostrando passividade e até tristeza enquanto defende a região do pescoço do ataque. Podemos até parecer fisicamente desequilibrados, como se pudéssemos ser empurrados e derrubados.

Posturas cruzadas e defensivas também podem mostrar submissão ou indecisão. Quando você cruza seu corpo, impede sua capacidade de se mover e, portanto, embora possa se sentir menos vulnerável, pode parecer e até se sentir mais passivo.

No **contexto** de sua família, parece que todo mundo está dominando o espaço disponível e deixando pouco dele para você. Talvez você esteja simplesmente seguindo em frente, mantendo o *status quo*, sendo o pequeno peixe na grande lagoa e tocando a parte de *status* inferior que sempre desempenhou para manter o equilíbrio na dinâmica de poder. Se este é o caso, como é o resto da lagoa? Eles estão literalmente falando por cima de você, de pé e falando por cima de sua cabeça, mostrando uma estatura elevada. Eles estão te interrompendo e dominando também os decibéis. Outra linguagem corporal que exhibe dominância territorial inclui espalhar-se, inclinar-se para frente, gestos largos, gestos faciais mais intensos, gestos com os braços abertos, mais contato visual e olhar mais

longo e direto, os quais tomam o controle de mais espaço. Independentemente do que eles estão dizendo, eles são maiores, mais altos e ocupam mais tempo.

Autoquestione o que mais você poderia legitimamente acrescentar à sua sensação de ser dominado e sentir-se pequeno. Você passou mais tempo em seu smartphone ou em outros dispositivos eletrônicos recentemente?

Embora muitas vezes nos lembrem de que as mídias sociais podem fazer com que nos sintamos tristes e solitários ao testemunhar que os outros levam *um vidão*, qual é o impacto físico e psicológico de sempre segurar e encarar nossas telas? A especialista em linguagem corporal e sensação na TED Talk Amy Cuddy explica uma correlação entre a má postura que muitos de nós experimentam por usar smartphones – o que ela chama de iPostura, e é também chamada de iCorcunda pelo fisioterapeuta neozelandês Steve August – e os danos psicológicos e mudanças de comportamento resultantes. Citando estudos que ligam posturas deprimidas a baixa autoestima e humor taciturno, maior medo e reações verbais mais negativas às perguntas, a pesquisa de Cuddy descobriu que a “postura desleixada e desmoronada que tomamos ao usar nossos telefones na verdade nos torna menos assertivos – menos propensos a defender nossas posições quando a situação exige isso³⁰. É claro que, como nenhum de nós deve desistir de nossos smartphones ou outros dispositivos tão cedo, Cuddy recomenda que façamos exercícios e alongamentos específicos para combater o desleixo do iPhone. Ou então economizemos para as consultas com o ortopedista.

Embora você possa formar um **novo julgamento** de que você não é realmente invisível, mas talvez não ocupe espaço suficiente dentro da sua família, o que você pode fazer para **testar** essa teoria e reivindicar, ou recuperar, algum poder? Tente imediatamente ocupar mais espaço físico. Primeiro, sente-se ereto. Se você estiver em uma mesa, mova sua cadeira para trás uns 15cm para que você ocupe mais espaço e mostre maior presença física para os outros. Coloque as mãos sobre a mesa para que você também esteja ocupando esse território. Coloque o seu smartphone na mesa e afaste-o de você para ocupar ainda mais território e também para evitar que você o pegue e se esconda atrás dele. Levante-se quando

estiver falando ou fazendo observações relevantes. Faça contato visual com os outros membros da sua família. Todas essas posturas farão você parecer mais assertivo.

No entanto, se você teme parecer agressivo em vez de assertivo, evite colocar as mãos nos quadris ou colocar as duas mãos na mesa e inclinar-se em direção às outras pessoas. Esses gestos são facilmente considerados como uma exibição evidente da força da parte superior do corpo e, portanto, podem ser mal-interpretados como agressividade, fazendo com que você seja ainda mais rejeitado ou interrompido por sua família. Você pode ter uma melhor chance de ter voz e ser ouvido com atenção se você se dirigir ao clã requisitando algum espaço de forma calma e assertiva, sem parecer agressivo. O melhor caminho é testar a teoria, obter *feedback* e decidir o que fazer a seguir com base nisso.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

A linguagem corporal muda seus hormônios

Muitos leitores devem estar familiarizados com a incrível palestra dada por Amy Cuddy na conferência TEDGlobal 2012: “Sua linguagem corporal molda quem você é”. Sua palestra, que se tornou viral, detalha as descobertas da pesquisa de Cuddy e os colaboradores Dana Carney e Andy Yap sobre os efeitos de *feedback* da adoção de posturas poderosas (expansivas) *versus* impotentes (ou seja, contrativas) – também conhecidas como “posturas de poder” – e conclui que manter posturas de poder afeta os níveis hormonais do corpo, causando um aumento na testosterona e uma queda nos níveis de cortisol.

Com a ciência evoluindo num ritmo exponencial, esses achados foram mostrados posteriormente como inconclusivos. Não foi comprovado cientificamente que adotar posturas de poder afeta nossos hormônios, como os pesquisadores inicialmente pensavam. O que fica claro para Cuddy e para milhões de pessoas que adotaram essas posturas de poder é que o efeito é indiscutível e poderoso. Cuddy agora chama isso de “efeito de *feedback* postural”, e sua descoberta-chave, que outras pessoas no mundo da linguagem corporal podem atestar, é profunda, mas simples: adotar posturas expansivas faz com que as pessoas se sintam mais poderosas. Não é necessariamente por que isso acontece que é o importante neste caso, mas sim, que isso acontece, de qualquer forma.

Em uma entrevista com David Biello para a TED Science, Cuddy conta sobre sua pesquisa mais antiga: “Por mais que a ideia da postura de poder por dois minutos tenha um grande apelo e por mais que muitas pessoas achem que isso as ajudou, isso simplifica demais a ideia mais ampla: a forma como nós movemos nosso corpo afeta a forma como nos sentimos sobre nós mesmos, como interagimos com os outros, como nos apresentamos e assim por diante. Minha simplificação não intencional pode ter permitido que as pessoas tenham deixado de ver o todo e se concentrado no detalhe”³¹.

SCAN RÁPIDO

S: Suspenda o julgamento e veja quão expansivo você pode ser com o espaço que ocupa. Quão mínimo você também consegue ser? Isso muda a forma como você se sente? Como você acha que os outros vão pensar em você nessas diferentes posições?

C: Em que **contexto**, se houver, você domina o espaço com mais regularidade ou acha que minimiza sua presença?

A: Autoquestione quais outros elementos em seu ambiente podem estar afetando a forma como você minimiza ou maximiza sua presença física no mundo.

N: Como você gostaria de ser a maior parte do tempo em termos de quão visível você é para os outros, e que **novos** comportamentos você precisaria produzir para testar se consegue ser assim? Quando você poderia começar esses comportamentos?

31 CUDDY, A. "Your iPhone Is Ruining Your Posture - and Your Mood". In: *New York Times*, 12/12/2015 [Disponível em www.nytimes.com/2015/12/13/opinion/sunday/your-iphone-is-ruining-your-posture-and-your-mood.html].

30 BIELLO, D. "Inside the Debate about Power Posing: A Q & A with Amy Cuddy". In: *Ideas.TED.com* [Disponível em <http://ideas.ted.com/inside-the-debate-about-power-posing-a-q-a-with-amy-cuddy> - Acesso em 22/02/2017].

PARTE

VIDA PROFISSIONAL

QUATRO

*Eu nunca me preocupo com o que as
pessoas no trabalho pensam de mim.*

Ninguém sincero, nunca!

Não podemos evitar o trabalho. Nossa civilização atual foi construída sobre o trabalho de todos os outros até agora, e podemos reconhecer nosso desenvolvimento nas primeiras ferramentas centrais para nossa evolução. Onde estaríamos sem o machado de sílex ou a agulha de osso?

Mas se o trabalho é tão importante e nos levou tão longe, por que deveria ser um fator tão estressante? Embora muitas pessoas estejam engajadas e motivadas por seu trabalho e até mesmo formem amizades duradouras no ambiente de serviço, cada vez mais pessoas estão tirando folga por causa de depressão ou ansiedade, ou simplesmente gastando mais tempo fazendo o que lhes dá mais satisfação.

O trabalho é necessário e pode ser extremamente estimulante e satisfatório, mas as circunstâncias do trabalho podem nos alienar das pessoas com as quais estamos destinados a trabalhar, que são de fato as pessoas com as quais podemos passar a maior parte de nossas horas de vigília. E, claro, a maioria de nós se apoia na troca de nosso trabalho por dinheiro, a fim de podermos obter o que realmente precisamos e queremos, os recursos mais poderosos de comida e abrigo e

momentos de diversão para nós mesmos, nossa família e amigos – as pessoas que mais importam para nós. Para nos ajudar a realizar essa sequência com sucesso, as relações que temos com nossos colegas começam a importar tanto e às vezes até mais do que as relações que temos fora do trabalho. Embora possamos nos livrar de certos compromissos e mesmo assim nossos amigos e familiares nos perdoarem se não pudermos fornecer o que precisam devido aos desafios que enfrentamos, nossos colegas de trabalho podem não ser tão indulgentes em momentos difíceis. Podem ser os bons sentimentos contínuos desses colegas de trabalho em relação a nós que facilitam nossa capacidade de ter sucesso e ganhar o que precisamos. E à medida que gastamos cada vez mais tempo trabalhando ou, pelo menos, sendo acessíveis a nossos colegas de trabalho em nossos dispositivos móveis, acabamos gastando uma quantidade considerável de tempo em sua companhia e, portanto, a maneira como nos relacionamos é importante para o bem-estar de todos.

Se pudermos prever os pensamentos, sentimentos e intenções de nossos colegas de trabalho, quer estejamos cara a cara ou nos comunicando por videoconferência, telefone ou e-mail, poderemos construir e estabilizar melhor nossos relacionamentos, enquanto aumentamos os recursos que oferecemos e nossa participação nos benefícios. Vamos dar uma olhada em como podemos detectar a verdade, as mentiras e as jogadas de poder no trabalho e realmente ganhar uma fatia maior do bolo.

28

Eu arrasei naquela entrevista Mas, onde está a oferta de trabalho?

Você recentemente fez a entrevista para o seu emprego dos sonhos. A partir do momento em que você entrou no prédio, tentando manter a calma e o foco, ficou à vontade. As coisas não poderiam ter sido melhores. Todos, desde a recepcionista até o pessoal de RH e seu gerente em potencial, estavam satisfeitos e verdadeiramente sorridentes em relação a você – muito sinceros – e até mesmo o CEO, por quem você passou no corredor, deu-lhe um aperto de mão de boas-vindas. Durante a entrevista, seus entrevistadores olharam diretamente para você e pareceram positivos e engajados, concordando com o que você disse, fazendo com que você relaxasse e dando a você a confiança para impressioná-los com seus conhecimentos e ideias. Eles sempre pareciam estar genuinamente sorrindo quando você estava falando, e eles obviamente estavam ouvindo você com atenção, porque faziam grandes perguntas de acompanhamento. Você os via se entreolhando e assentindo, aparentemente receptivos às suas ideias, querendo saber mais. A entrevista foi demorada e você se saiu muito bem, sentindo-se confiante de que conseguiu o emprego. Você não consegue parar de falar com seus amigos sobre quão boa é a empresa e quão divertidas e simpáticas as pessoas de lá são. “Eles me amaram!” Você diz. Mas depois de alguns dias e nenhum retorno deles, você está começando a se preocupar e se perguntar por que eles não ligaram. Você pensa: *“Eles têm que ligar! Eu simplesmente arrasei naquela entrevista!”*

ESTE CENÁRIO SERÁ FAMILIAR a muitos de nós que deixam uma entrevista sentindo que definitivamente irão receber a ligação, apenas para ficarmos chocados e confusos quando isso não acontece. Embora possa ser verdade que você tenha arrasado na entrevista, vamos utilizar o método SCAN e **suspender** o julgamento de que os entrevistadores estavam emitindo sinais positivos sobre você e **ser mais**

descritivos do porquê você assumiu essa suposição e o que aconteceu na entrevista para tentar esclarecer um pouco da sua confusão.

Os sinais-chave dos entrevistadores de que você arrasou na entrevista: expressões claras e positivas, incluindo sorrisos genuínos; troca de olhares e de acenos entre si; e prestar atenção. Em primeiro lugar, o sorriso aqui é descrito como “verdadeiro” e genuíno. O sorriso de Duchenne, conforme você leu em outro trecho deste livro, em que os olhos se enrugam nos cantos, é um verdadeiro sorriso de prazer, que pode mostrar apoio e encorajamento, ao contrário de outros tipos de sorrisos, como alguns meio-sorrisos, que podem implicar a presunção de um julgamento negativo e superioridade, ou um sorriso de boca fechada, muitas vezes descrito como dissimulado ou educado.

Os entrevistadores neste cenário também estão assentindo com a cabeça, o que, conforme discutimos em outros capítulos, pode expressar sentimentos diferentes, como tédio ou, se o aceno com a cabeça acelerar, o desejo de você parar de falar para que a pessoa que faz o gesto entre na conversação. No entanto, outros sinais indicadores também apareceriam nesse caso. Por exemplo, se os entrevistadores estão balançando a cabeça e tentando esconder o tédio, eles também podem estar bocejando ou tentando esconder o bocejo; movimentando-se no lugar irrequietos; e olhando ao redor da sala ou se virando, revirando os olhos. Este não é o caso aqui, já que os entrevistadores são descritos como positivos, olhando para você, balançando a cabeça e sorrindo, tudo apontando para sinais de encorajamento e o uso de sinais reguladores não verbais para fazer com que você fale mais. Eles estão prestando atenção, o que inclui todos os sinais positivos acima, e eles estão voltados para você, mantendo um bom contato visual, e muitas vezes parecem estar inclinando uma orelha ligeiramente na sua direção. Até agora, parece que você está certo sobre a sua positividade.

Todos esses sinais positivos em relação a você dentro do **contexto** da entrevista de emprego parecem dizer muito sobre o seu futuro brilhante com esta empresa. Às vezes, as entrevistas de emprego podem ser executadas por pessoas que querem parecer indiferentes ou perspicazes e, por isso, são frias, presunçosas ou

judgadoras, querendo testá-lo, fazendo você penar para atrair a atenção delas e, por conseguinte, conseguir a vaga almejada. Entrevistadores como esses podem criar um ambiente de entrevista funesto; eles podem ser transparentes sobre a competição pela vaga para fazer você “rebolar para mostrar serviço”, conduzindo a entrevista com um tipo de jogo de poder “se eles cortam um dobrado, mantêm-se ligados”. O oposto é verdadeiro em nosso cenário. Os entrevistadores obrigam você a relaxar, a falar mais e a compartilhar ideias, permitindo que você tome o tempo que precisar, claramente proporcionando um ambiente seguro e descontraído onde eles extraem o melhor de você, e você pode mostrar sua individualidade e a contribuição que pode dar. O que parece ter funcionado. Por que eles ainda não ligaram?

Autoquestionamento: o que mais poderia esclarecer por que você não recebeu a ligação, uma vez que saiu da entrevista sentindo-se tão certo sobre o seu sucesso? Não só as posições nas organizações são difíceis de conquistar, como as organizações frequentemente se veem competindo umas com as outras para atrair os melhores e mais brilhantes candidatos. Eles estão fazendo um investimento considerável em sua força de trabalho, afinal. Querem os melhores funcionários, por isso, estão criando um ambiente que seja superamigável e acolhedor. Até os sorrisos genuínos? Como dissemos antes, ao contrário da sabedoria popular de que você não pode fingir um sorriso verdadeiro, quase todo mundo pode fingir com sucesso um sorriso verdadeiro nas circunstâncias certas. Eles estão competindo por você. Seu conjunto de habilidades está em demanda. Por outro lado, também, há outras pessoas competindo com você, que compartilham seu conjunto de habilidades, e a organização deseja os melhores talentos.

Você saiu dessa entrevista sentindo que tinha arrasado, mas também motivado para contar aos seus amigos quão incrível é a organização, quão simpática. Muitas organizações querem ser vistas como as melhores em todos os níveis, desde a percepção do público até o possível novo funcionário. Não importa a quem eles finalmente ofereçam o cargo, eles querem que o candidato à vaga aceite a oferta imediatamente, não fique dividido quanto a isso, porque eles se depararam com

outras ofertas de organizações mais acolhedoras. Considere também a tendência de as organizações se tornarem cada vez mais focadas no cliente, com marcas trabalhando para garantir a integridade da experiência do usuário em todas as interações. O comportamento dos entrevistadores é tanto uma expressão da marca da empresa quanto seu produto ou serviço. Eles podem estar fazendo um ótimo *show*.

Além disso, ter uma força de trabalho satisfeita e motivada está cada vez mais ligado ao sucesso geral da organização. Basta apenas observar organizações de alto desempenho consistente que entram na lista Great Places to Work todos os anos para ver a correlação direta entre um ambiente de trabalho satisfatório e o crescimento, a lucratividade e o desempenho das ações da organização. Como observa Michael C. Bush, CEO da Great Place to Work, “o novo território empresarial, em grande parte inexplorado, é desenvolver todo o potencial humano, de modo que as organizações possam atingir seu pleno potencial... Todas as empresas – inclusive a Best Workplaces – enfrentam o desafio de criar uma cultura de excelência para todos, independentemente de quem sejam ou do que fazem para a organização”¹. A pesquisa mostra que quanto mais inclusivo, diverso e consistentemente ótimo é o local de trabalho, mais forte o crescimento da receita. Tudo isso significa que muitas organizações estão ativamente engajadas em trabalhar em direção a esse objetivo – em nosso cenário, com até mesmo o CEO “dando uma mãozinha”.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Sempre dê um aperto de mão firme

A definição de um bom aperto de mão pode ser diferente dependendo da cultura e da situação. Os apertos de mão duram alguns segundos e, nesses poucos segundos, você pode ter uma impressão duradoura do poder que possui. Veja como executar um clássico aperto de mãos de negócios norte-americano/europeu: deslize a mão para a mão da outra pessoa até que a membrana interdigital entre o polegar e o dedo indicador encontre a do parceiro e, em seguida, aperte os dedos da outra pessoa. Leve sua mão e a de seu parceiro para cima e para baixo duas ou três vezes e depois solte-a.

Outros países e culturas tendem a ter apertos de mão menos firmes, como os da China e de outros países asiáticos. Interpretações errôneas do interesse e da força demonstrados podem ocorrer quando as

duas partes envolvidas no aperto de mão não entendem completamente a cultura ou a situação e podem acabar dando a impressão errada.

Um estudo realizado em 2013 pelo Weizmann Institute of Science descobriu que os apertos de mão envolvem nosso olfato. Pesquisadores notaram que os participantes do estudo não só cheiravam as próprias mãos inconscientemente como o faziam por muito mais tempo depois de apertar a mão de alguém². Embora se pense que os apertos de mão remetam tradicionalmente a verificar se alguém tem uma ferramenta ou arma na mão, essas descobertas também sugerem suas origens evolutivas: o aperto de mão pode ter servido para transmitir sinais de odor, e essa sinalização ainda pode ser um componente significativo, ainda que subliminar, desse costume.

Agora você pode formar um **novo julgamento** que talvez não seja exatamente perfeito para o trabalho, mas os entrevistadores demonstraram tamanha positividade em relação a você porque estavam exibindo seus valores de marca, mostrando a organização como um ambiente otimista, surpreendente, acolhedor e positivo no qual trabalhar. Você precisa aceitar que pode ter interpretado erroneamente como eles mostram seu excelente ambiente de trabalho por sentimentos positivos a seu respeito, mesmo que você tenha se saído extremamente bem na entrevista.

Sua leitura inicial da positividade deles, portanto, não é errada, apenas maldirecionada. Eles provavelmente se comportaram da mesma forma em relação a qualquer outro candidato para o trabalho. Para **testar** essa teoria, pergunte ou faça alguma pesquisa on-line para ver se outros candidatos a emprego descrevem uma experiência semelhante. É uma organização incrível. Todo mundo está mostrando o seu melhor lado, e isso inclui você mostrando seu otimismo.

Esperamos que você vá trabalhar lá. Parece que você se encaixa e seria um ótimo lugar para se trabalhar, mas você precisa manter a calma até ouvir um verdadeiro “sim” deles. Talvez enviar-lhes um e-mail para dizer que foi ótimo conhecer todo mundo e ver se você consegue obter *feedback* sobre a entrevista, descobrir quando a decisão final será tomada e quando você será informado.

INTELIGÊNCIA À MÃO

As organizações usam muitas formas de inteligência para encontrar o melhor candidato quando se trata de preencher algumas das posições mais importantes.

Nosso amigo JAMIE MASON COHEN é um especialista em análise de caligrafia que usa sua habilidade para ajudar as organizações a desenvolverem seus funcionários para atingir seu pleno potencial. Eis o que ele nos contou sobre a “linguagem corporal” de nossas palavras manuscritas.

A caligrafia é uma projeção da mente inconsciente. É sua personalidade no papel. Os analistas de caligrafia acreditam que você pode dizer como um indivíduo quer ser visto pelo mundo através do ato inconsciente de assinar seu nome. Sua assinatura é sua marca pessoal; é a autoridade que você projeta no mundo.

Às vezes, a caligrafia cursiva é chamada de linguagem corporal congelada porque seu cérebro cria a imagem do que você quer expressar e seus dedos executam a orientação de sua mente. Ao identificar o que certas características escritas parecem e significam, você pode obter *insights* instantâneos sobre como você é visto pelos outros. Pequenos movimentos neuromusculares são os mesmos para todas as pessoas que têm esse traço de personalidade. Micromovimentos são tão sutis que precisam ser visualmente congelados para serem identificados; a caligrafia é um exemplo desse movimento visualmente congelado.

Sua aptidão social: está no tamanho e na inclinação. Uma pessoa tímida e socialmente retraída ou introvertida pode exibir letras pequenas e apertadas que se inclinam para a esquerda. Esse indivíduo está sinalizando ao mundo que prefere uma noite tranquila em casa a uma festa barulhenta e sociável. Eles podem parecer para alguém que não os conhece como um caracol que não sai da casca com muita frequência. Contadores, auditores, cientistas, engenheiros, programadores de computador, pilotos de caça e, possivelmente, cirurgiões podem apresentar escrita pequena, inclinada para a esquerda e angular. A escrita também está correlacionada a um tipo de personalidade que raramente exhibe emoções com facilidade. Para projetar uma *persona* pública mais dinâmica e carismática, pratique assinar seu nome maior, no centro da página, com uma leve inclinação para cima. Uma assinatura maior e mais arrojada é igual à manifestação física de uma imagem mais externamente confiante. Isso passa a impressão de que você se vê como um líder confortável em ser o centro das atenções ou assumir a liderança em um novo projeto no trabalho.

Comunicação direta e clara: está nas voltas de suas letras circulares. A caligrafia que exhibe letras da zona intermediária livres de voltas duplas internas representa integridade. As voltas duplas que permeiam a escrita podem mostrar que uma pessoa não se sente segura ao dizer a certas pessoas a verdade sobre algo que está acontecendo em sua vida. Ao escrever, você pode considerar trazer uma autoconsciência não crítica às voltas desnecessárias que está fazendo nas formas circulares como “O”, “A” e “D”. Isso pode ajudar a trazer uma nova perspectiva sobre por que você pode estar retendo a verdade em uma situação particular.

Autoestima elevada, ambição e objetivos: está na altura da barra da letra “T”. Uma barra alta e fortemente escrita da esquerda para a direita mostra que uma pessoa valoriza a si mesma e sua capacidade de planejar com antecedência para alcançar seus objetivos. Se a barra do T é grafada suavemente e desaparece rapidamente, pode ser benéfico alterar esse traço. Da próxima vez que você estiver fazendo anotações em uma reunião, grafite conscientemente barras fortes, altas e longas na metade superior da letra T para projetar um nível de autoestima entusiasta e poderoso.

Isso pode gerar entusiasmo e ajudar a mudar positivamente a mentalidade de alguém, alterando os caminhos neurais relacionados a um traço específico. A barra do T alta também reflete a crença inconsciente de estabelecer limites pessoais fortes e claros, de enfrentar a mudança destemidamente, e sinaliza ao cérebro a assumir riscos calculados na direção de onde alguém se propõe a ir na vida.

Barreira à confiança – assinaturas ilegíveis: se a sua assinatura é ilegível, pode ser um sinal de que você deseja ser visto, mas não conhecido. Você está projetando para o mundo que você é uma pessoa reservada que deseja manter sua identidade oculta. Também pode ser visto como um obstáculo à intimidade e à conexão com os outros. Para resolver isso, reserve um tempo para escrever cada letra em seu nome e sobrenome para mostrar mais abertura, acessibilidade e presença.

SCAN RÁPIDO

S: Suspenda o julgamento sobre o que o sorriso e a positividade de seus entrevistadores poderiam ter significado para investigar se foi apenas para você ou se é seu *modus operandi*.

C: Observe o **contexto** da marca da organização e de qual imagem externa eles podem desfrutar ou aspirar.

A: Autoquestione o que essa organização e outras pessoas gostariam de projetar e como os entrevistadores refletiram isso na entrevista.

N: Embora você não consiga esse emprego, você provavelmente fez uma ótima entrevista, mas não era exatamente a escolha certa. Pedir *feedback* é uma ótima maneira de testar um **novo** julgamento.

1 GREAT PLACE TO WORK. *Research for 2017 Fortune 100 Best Companies Reveals Great Places to Work for All Will Be Key to Better Business Performance* [Disponível em <www.greatplacetowork.com/press-releases/845-great-place-to-work-research-for-2017-fortune-100-best-companies-reveals-greatplaces-to-work-for-all-will-be-key-to-better-business-performance – Acesso em 10/03/2017].

2 FRUMIN, I. et al. “A Social Chemosignaling Function for Human Handshaking”. In: *eLife*, 2015.

29

Eles odeiam meu trabalho

Houve uma mudança na sua organização que significou aborrecimento e complicação para você. Como o guerreiro que é, você está apresentando o seu trabalho excepcional costumeiro. Só que agora todos eles parecem odiar isso. Veja o último projeto. Você trabalhou de forma diligente na parte que lhe cabia e estava em sobremarcha para terminá-lo, lidando com todas as novas responsabilidades e mudanças que você teve que encarar ao mesmo tempo. Quando a equipe se encontra para a reunião de progresso na sala de reuniões improvisada no final da tarde e você apresenta sua parte, as pessoas estão se encolhendo e fazendo caretas, franzindo a testa, curvando-se e exalando agudamente, esfregando o rosto. Alguém até espalma a mão sobre o rosto e geme. *Isso é tão doloroso para eles, você pensa. Eles todos obviamente odeiam o meu trabalho.*

SENTIR QUE SEU TRABALHO não é apreciado ou não atinge a marca, especialmente quando você está dando 110% de si, pode deixá-lo irritado ou deprimido e certamente pode ser um choque contra sua confiança e autoestima. Mas é verdade que seus colegas odeiam o trabalho que você está produzindo? Use o SCAN nesta situação. Vamos **suspender o julgamento** e **ser mais descritivos** sobre o que está acontecendo.

O ódio é um sentimento forte de extremo desgosto emocional e pode ser acompanhado por uma coleção de sinais-chave da linguagem corporal que indicam raiva, nojo e hostilidade, como você viu em outros capítulos. Para raiva: linhas verticais entre as sobrancelhas, sobrancelhas unidas, pálpebra inferior tensa, lábios estreitos e apertados, olhar feroz, narinas dilatadas, projeção da

mandíbula inferior, a cabeça voltada para baixo para proteger o pescoço com o queixo. Todas as três áreas faciais devem estar envolvidas no gesto. Para repulsa: nariz enrugado, boca virada para baixo, lábio inferior tenso. E para hostilidade: a exibição enérgica de alguns ou de todos os indicadores de raiva e aversão, junto com a prontidão para a agressão física. Isso poderia ser punhos cerrados, tom de voz elevado com inflexão grave, pés batendo para aniquilar o objeto de hostilidade ou o torso se afastando do objeto de hostilidade, procurando evitar a coisa odiada.

Seus colegas estão franzindo a testa, certamente um dos sinais de raiva e nojo; no entanto, como já observamos anteriormente, as sobrancelhas juntas que formam uma carranca por si sós não são necessariamente iguais à raiva. Se o cenho franzido se assemelha a contrair o rosto e fazer caretas – nariz enrugado, olhos espremidos, boca torcida –, esses sinais da linguagem corporal estão associados à dor, seja física ou psicológica.

Acrescente a isso a postura encurvada e a expiração acentuada, o que sugere que o vigor os está deixando e eles estão experimentando uma sensação exasperada de desânimo. Cair e deixar o ar escapar dos pulmões mostra que eles estão murchando e submissos à força ou à dor, ao contrário de lutar energicamente contra isso com raiva ou hostilidade. Não esqueçamos também do gemido – uma expressão de dor ou de reação a ela. Juntamente com o curvar-se e a expiração, eles estão esfregando o rosto, um gesto autotranquilizador. A mão espalmada sobre o rosto também é um gesto de bloqueio que sugere esconder-se, talvez com medo ou vergonha.

Até agora, ainda que você tenha acertado em cheio que seus colegas estão experimentando uma forte emoção, o ódio não se encaixa na descrição. Embora alguns sinais possam estar associados à raiva, não há sinais acompanhantes suficientes para sugeri-la plenamente, e não há posturas enérgicas de agressividade ou briga, geralmente associadas à raiva ou ódio.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Uma imagem gráfica vale mil palavras

Em 2015, o presidente da *Oxford Dictionaries*, Casper Grathwohl, descreveu *emoji*, a Palavra do Ano da empresa, como uma forma de comunicação cada vez mais rica que ultrapassa as barreiras linguísticas. “Os emoji passaram a incorporar um aspecto central da vida em um mundo digital que é visualmente impulsionado, emocionalmente expressivo e obsessivamente imediato”³. Um emoji, a pequena imagem ou ícone digital usado para expressar uma ideia ou emoção na comunicação eletrônica, e seu precursor, o emoticon, funciona tanto na comunicação baseada em texto quanto nas mesmas linhas não verbais da comunicação face a face. Agora, em qualquer situação de mídia social, podemos qualificar o significado de nosso texto ou substituir as palavras por gráficos que mostram uma imagem resumindo como estamos nos sentindo. Mas quão bem eles realmente funcionam para mostrar os sentimentos que queremos comunicar? Essas pequenas imagens legais estão realmente transmitindo o que achamos que estão?

Estudos como o de Hannah Miller e seus colegas da Universidade de Minnesota descobriram que há muitas maneiras de interpretar mal os emojis, com seus gráficos cada vez mais diferenciados. Uma de suas principais descobertas foi que, como os emojis são processados de maneira diferente em diferentes plataformas, pode haver interpretações muito diferentes do mesmo emoji. Ela observa que o Emojipedia, um site que funciona como uma enciclopédia de emojis, lista dezessete dessas plataformas, como Apple, Google, Microsoft, Samsung e LG, o que significa que pode haver pelo menos dezessete renderizações diferentes para um determinado caractere emoji Unicode⁴. Miller conclui que o uso de emoji entre diferentes plataformas pode criar um ambiente propício para a comunicação mal-interpretada. Além disso, a pesquisa descobriu que, mesmo quando usados na mesma plataforma, os mesmos emojis eram interpretados pelos usuários de forma completamente diferente. Um exemplo que ela cita é o emoji da Apple para “rostos sorridentes com olhos sorridentes”, o qual algumas pessoas pesquisadas acharam que mostrava emoções positivas, enquanto outras acharam que era mais negativo. Assim, o equivalente digital da comunicação não verbal pode ter a mesma probabilidade de nos dar uma impressão errada que uma interação pessoal. Estar atento e usar o pensamento crítico é a chave para acertar ao interpretar palavras e emoções expressas através de emojis! 🙄 (ツ) 🙄

Bem, é certamente algo, essa reação ao seu trabalho. É você? São eles? É você e eles? Vamos olhar para o **contexto** para lançar alguma luz sobre isso. Você está se reunindo com os membros da equipe, cada um deles trabalhando em diferentes aspectos do projeto, de modo que vocês tenham metas e objetivos compartilhados. No entanto, quaisquer laços de grupo que você possa ter compartilhado anteriormente foram transplantados para um novo ambiente dinâmico, potencialmente contra um pano de fundo esmagador de mudança, e todos vocês estão experimentando algo como um efeito de distorção, onde as coisas não são como eram antes, em que a equipe inteira agora está tentando entender como qualquer um dos trabalhos vai se adequar aos novos padrões e diretrizes. Em outras palavras, você não está mais no Kansas.

Uma nova ordem de trabalho tem todas as chances de causar dor e confusão à medida que as pessoas tentam navegar pelo novo sistema e potencialmente se reorientar dentro dele. A maioria das organizações experimentará mudanças múltiplas vezes, precisando inovar e se adaptar às realidades que estão constantemente evoluindo e se desenvolvendo à medida que a sociedade muda a uma taxa cada vez mais rápida. O estresse e a incerteza que acompanham a mudança organizacional estão bem documentados, e uma coisa com a qual podemos contar é que a mudança organizacional pode ser difícil, causando sentimentos negativos diários para muitos funcionários⁵.

Autoquestione o que mais está acontecendo. Nossa descrição aqui começa com a forma como você se sente sobre a mudança organizacional. Você está aborrecido e confuso, e além disso sente que precisou trabalhar mais duro nos momentos difíceis. Estar em uma equipe ou em um departamento ou armazém com outros com os quais você já trabalhou harmoniosamente antes pode não ser suficiente para mantê-lo trabalhando harmoniosamente após uma grande mudança, com um novo regime e novas regras, sistemas, gerentes e equipe e, com isso, novas pressões. Mas você sente que tem sido um guerreiro, o que sugere que você se sinta solidário com a equipe.

Provavelmente você não é o único com esses sentimentos. Mas em que medida você está ostentando o seu aborrecimento como uma camisa que arranha, parecendo desconfortável e irritado, suspirando, esfregando *seu* rosto e enterrando *seu* rosto nas mãos? Os outros no grupo simplesmente refletem sua linguagem corporal? Eles de fato sentem o mesmo que você? E, por último, você está operando em uma sala improvisada no final do dia? Um ambiente apertado e fisicamente desconfortável após um dia longo e difícil pode ser a gota d'água que faz com que todos, inclusive você, se tornem e, portanto, pareçam exasperados e abatidos.

Assim, o **novo julgamento** é que seus colegas de trabalho não odeiam seu trabalho em si, mas, como você, estão se sentindo exasperados e aborrecidos. Todos vocês podem estar espelhando a linguagem corporal uns dos outros, o que

diz muito sobre a dor e as dificuldades que você e eles estão vivenciando à medida que sua organização faz a transição. Como você pode **testar** para saber com certeza, então, a fim de tentar melhorar a situação, não apenas para você, mas também para seus colegas de trabalho?

Não há como apresentar seu trabalho fora da mudança que está acontecendo atualmente. No entanto, você pode tentar apresentar seu próximo lote de trabalho em um ambiente diferente e em outra hora do dia para ver como as pessoas respondem. Certifique-se de que sua linguagem corporal é animada e otimista. Você não pode controlar o macroambiente ou, em outras palavras, a mudança na organização. Mas você pode controlar alguma coisa do microambiente – por exemplo, a sala em que você está apresentando, a hora em que você está apresentando e a sua linguagem corporal geral. Se você obtiver os mesmos resultados negativos a essa altura, peça a seus colegas de trabalho que identifiquem os elementos de sua apresentação que estão lhes causando aflição. Se depois de tudo isso eles ainda estiverem fazendo a mesma coisa, pode ser que o seu próprio comportamento seja opressivo demais para seus colegas de trabalho, dada a mudança de cenário, e talvez você possa tentar fazer a transição para uma área da organização recém-adquirida que pode ser mais adequada aos seus pontos fortes.

SCAN RÁPIDO

S: Embora seus colegas de trabalho estejam mostrando fortes sinais de algo negativo, você precisa **suspender** o julgamento, particularmente de uma forte emoção como o ódio, e avaliar todos os sinais.

C: A mudança organizacional pode facilmente criar um **contexto** de trabalho tenso e fraturado para todos.

A: Você está sozinho em experimentar a dor da mudança organizacional? **Autoquestionamento:** será que é você? Será que são eles? Será que é você e eles?

N: Se você fizer o **novo** julgamento de que sua linguagem corporal pode estar influenciando os outros, de que eles podem estar espelhando você, então simplesmente mude seu comportamento e veja se os outros mudam o deles com você.

3 STEINMETZ, K. “Oxford’s 2015 Word of the Year Is This Emoji”. In: *Time* [Disponível em <http://time.com/4114886/oxford-wordof-the-year-2015-emoji> – Acesso em 16/11/2015].

4 MILLER, H. et al. “‘Blissfully Happy’ or ‘Ready to Fight’: Varying Interpretations of Emoj”. In: *GroupLens Research*. University of Minnesota, 2016 [Disponível em www.users.cs.umn.edu/~bhecht/publications/ICWSM2016_emoji.pdf – Acesso em 11/09/2017].

5 LAUBY, S. “How Company Values Protect Culture in Times of Growth”. In: *Great Place to Work*, 01/02/2017 [Disponível em www.greatplacetowork.com/resources/blog/803-how-company-values-protect-culture-in-times-of-growth].

30

O dono do pedaço

Você está encarregado/a de nomear um novo líder de vendas para sua organização e entrevistou uma grande variedade de excelentes candidatos. Então, aparece esse candidato com menos experiência do que todos os outros. Ele é relativamente novo no negócio, mas, estranhamente, logo de cara seu instinto está lhe dizendo que essa é a *pessoa certa*, que você pode confiar nela para fazer o trabalho, liderar a equipe e vender, gerando muito lucro para a organização. Já até parece que é quem está no comando ali. Ela tem um maxilar quadrado, um porte atlético, postura ereta e esbanja autoconfiança. Domina o ambiente e a conversa, ocupando mais espaço e tempo ao falar mais devagar e mais claro que qualquer outra pessoa; suas palavras são carregadas de seriedade e parecem importantes. Ela também mostra excelentes sinais de que presta atenção. Parece agradável e sorridente, com um bom contato visual, uma voz alta e um aperto de mão firme – esse indivíduo será uma locomotiva que não deixará nada ficar em seu caminho. Comandar a equipe e será ótimo com os clientes. Como você mesmo/a pensa assim agora, você acha que todo mundo irá respeitá-lo. Assim, o que lhe falta em experiência em comparação aos outros candidatos ele compensa de sobra mostrando-se como o dono do pedaço. Hora de oferecer-lhe imediatamente o cargo?

CALMA LÁ! VAMOS RECAPITULAR e dar uma olhada melhor em tudo isso.

O “dono do pedaço” é uma pessoa, entidade ou organização que é poderosa, notável, proeminente e importante. No ambiente de trabalho, muitas vezes há alguém que se mostra mais forte do que nós e que todo mundo parece respeitar como sendo o líder natural, que recebe aquelas promoções antes de todo mundo, que parece brilhar e estar sempre no rumo certo. Isso tudo certamente é muito poderoso.

SCAN: vamos **suspender o julgamento** de que esse dono do pedaço é a pessoa certa para o cargo e **ser mais descritivos** do motivo pelo qual você está pensando nisso. Você precisa fazer isso direito, afinal. Esse funcionário custará à organização potencialmente centenas de milhares de dólares, e esse candidato ao cargo tem menos experiência do que todos os outros.

Vejam os sinais-chave que fazem seus instintos dizerem que esse poderoso dono do pedaço deve ficar com o cargo em vez dos candidatos mais qualificados e experientes. Primeiro, ele está transmitindo muitos sinais de domínio, como ocupar mais espaço e, assim, reivindicar mais do território e poder disponíveis, dominar o tempo e as ondas sonoras ao levar mais tempo para falar e ser alto e claro, conferindo a suas palavras um tom de seriedade e maior importância. Ele tem um porte atlético e um firme aperto de mão, mostrando força e poder; sua postura é ereta, então, parece alto, novamente dominando o ambiente e exibindo poder por meio da altura, o que se traduz em autoconfiança; e tem um poderoso contato visual, revelando que vê e ouve você e não tem medo de olhar nos seus olhos.

Vejam outros sinais-chave pelas lentes da psicologia evolucionista e social. Os sinais-chave se manifestam por meio de pistas “estáticas” e “dinâmicas”. Uma revisão do trabalho de psicólogos evolucionistas por Eric Hehman e seus colegas destaca como “pistas relacionadas a avaliações de capacidade tendem a ser relativamente estáticas e estruturais ao invés de dinâmicas e maleáveis”⁶. Em outras palavras, tendemos a julgar a capacidade de alguém com base em pistas estáticas, ou seja, o aspecto estrutural facial: a estrutura óssea com que nascemos e em geral não pode mudar muito, exceto, talvez, por meio de cirurgia. No entanto, tendemos a julgar as intenções de alguém por meio de suas pistas dinâmicas, ou seja, a aparência que exibimos resultante de como nossa musculatura se contraiu para mostrar nossa expressão individual de emoção. Dicas dinâmicas tecnicamente poderiam se modificar se alterássemos muito a forma como demonstramos fisicamente nossas emoções ao longo do tempo. Aqui em nosso cenário, o dono do pedaço tem maxilar quadrado, uma dica estática bem definida.

Nossos cérebros primitivos são predominantemente inclinados a perceber domínio e poder, possivelmente agressividade, naqueles indivíduos que têm maxilar quadrado. Para ser específico, e conforme explica Hehman, aqueles com uma alta proporção entre largura e altura facial (*facial width to height ratio*, ou fWHR, no inglês), ou uma estrutura óssea mais larga do lado de fora das maçãs do rosto entre o lábio superior e a pálpebra inferior, são potencialmente quatro vezes mais propensos a serem percebidos como dominantes e agressivos quando, na verdade, podem ser apenas nominalmente mais dominantes que a média. Em outras palavras, embora pensemos que eles são incrivelmente dominantes, na realidade, são mais propensos a ser apenas somente um pouco mais dominantes do que qualquer outra pessoa.

Uma alta fWHR está associada a níveis mais altos de testosterona. A pista facial estática do maxilar quadrado alerta nossos cérebros primitivos sobre os altos níveis de testosterona presentes naquele indivíduo. Ao longo da história humana, evoluímos com uma compreensão inata de que quanto maior a testosterona, mais forte, mais persistente e de maior risco alguém será, e assim nossa resposta instintiva agirá em conformidade. Como resume Hehman, os primeiros seres humanos teriam aprendido a avaliar rapidamente a capacidade e potencial ameaça de outros seres humanos, uma vez que se acredita que a intensa competição inicial dentro de grupos tenha tido um grande impacto em nosso desenvolvimento evolucionário⁷. Então, aqui em nosso cenário, como você está propenso a ter a resposta instintiva de que a pessoa de maxilar quadrado será mais capaz do que as outras e se esforçar mais para ter sucesso, você lhe concede poder e *status* e o ajuda em seu caminho. Sua teoria sobre a sua credibilidade profissional a longo prazo é simplesmente uma resposta ao poder físico imediato dele.

As dicas dinâmicas do dono do pedaço também levam você a vê-lo como mais fisicamente saudável. Ele parece agradável e sorridente, aparentando assim ser positivo em relação a você, prestativo, amigável e não excessivamente agressivo em sua posição dominante. Parece que ele tem boas intenções em relação a você, e você estende esse comportamento a uma visão de que ele mostrará boas intenções

profissionalmente. No entanto, é importante ter em mente que prever que ele terá um bom desempenho profissional é uma extensão da sua teoria de que ele tem boas intenções em relação a você e provavelmente é uma resposta ao seu alívio em relação a isso, dado seu poder percebido. Você pensa: *ele é poderoso e vai ser legal comigo, então isso é bom*. Você então estabelece como padrão que tudo a respeito dele também é bom. Você cria um halo de positividade em torno dele. Você pode até mesmo começar a aplacá-lo para mantê-lo bem-intencionado em relação a você. Você pode fazer isso por sua própria segurança física ou para prolongar a ideia que você tem sobre ele. Com frequência, uma vez que uma ideia pareça verdadeira ao nosso instinto, nós inconscientemente construiremos um mundo que a sustente, mesmo que esse mundo seja impreciso ou, no mínimo, extremamente tendencioso.

O **contexto** prepara o terreno para consolidar sua suposição de que essa pessoa é certa para o cargo, combinando as condições favoráveis para o candidato de maxilar quadrado à vaga, bem como a sua predisposição para ter uma resposta instintiva positiva a ele. Em nosso cenário, o contexto é a entrevista de emprego. Você é o responsável por contratar o novo vendedor para sua organização. Seu próprio trabalho pode estar em risco. Você precisa contratar alguém que atenda e – espera-se – supere as expectativas, ajudando a organização como um todo, mas também mostrando essencialmente ao restante da organização que você é ótimo em seu trabalho. Você espera encontrar um vencedor, aquele líder que será capaz de lidar com os clientes mais difíceis e conseguir a venda, fazendo todos ficarem bem. O dono do pedaço chega com o que imediatamente lhe parece capacidade, poder e boas intenções óbvios, e você está predisposto a responder a essas pistas.

Autoquestione o que mais você deve considerar que fará com que você ou analise os outros excelentes candidatos novamente ou vá atrás de seus instintos e contrate o menos experiente. Você precisa reconhecer que está fazendo uma previsão sobre o desempenho futuro do dono do pedaço com base na resposta ao julgamento precipitado de seu cérebro primitivo a ele agora. Com a alta testosterona dele e toda sua linguagem corporal dominante, o dono do pedaço é

capaz de dominá-lo no momento. Claro, pode haver uma excelente chance de o dono do pedaço causar a mesma impressão em seus colegas e que irá provocar um impacto real nos clientes. No entanto, é necessário considerar se essas características indicam que ele também será dominante em situações futuras de vendas e ciclos de vendas mais longos. A verdade é que ele não indica necessariamente isso. Ao longo de milhões de anos, as pessoas que percebemos como dominantes desfrutaram de mais poder no momento, muitas vezes durante momentos de conflito ou transição, como este. Você não tem nenhuma indicação, no entanto, de que esse indivíduo manterá seu domínio em situações ao longo do tempo. Você ainda não sabe se ele conseguirá manter a longo prazo o poder de sua credibilidade junto a clientes ou consumidores e construir relacionamentos duradouros com eles. Lembre-se, ao decidir que ele é a pessoa certa para o trabalho logo de cara, você está respondendo em um nível primitivo a seus traços dominantes ao aplacá-lo no momento. Seu cérebro primitivo não está pensando em como você vai trabalhar com ele durante a próxima década. O cérebro primitivo não se importa com o futuro – só se preocupa com o agora.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Você não pode colocar o que a natureza deixou de fora

Não importa com quais dons nascamos, muitas vezes parece que os outros têm uma vantagem sobre nós e nunca seremos capazes de competir. A boa notícia é que você pode causar a primeira impressão que deseja em seu currículo ou fotografia profissional on-line com o uso inteligente do ângulo e lentes da câmera. Danielle Libine, uma das colaboradoras deste livro, dá excelentes conselhos sobre como tirar uma foto para mostrá-lo em sua melhor forma em seu trabalho:

A Photographer's Guide to Body Language. Por exemplo, usar uma distância focal menor ao tirar sua foto fará seu rosto parecer mais fino, enquanto que usar uma distância focal maior fará com que seu rosto pareça mais largo. Em outras palavras, seu rosto parecerá mais cheio se você tirar a foto mais de longe e der zoom, ao invés de tirar uma foto de seu rosto de perto. E, como vimos, a largura do rosto terá um impacto sobre como os outros, incluindo possíveis empregadores, perceberão sua competência⁸.

Portanto, o importante **novo julgamento** que você pode fazer sobre o dono do pedaço é reconhecer que você está concedendo-lhe *status* e habilidade com base

em seu físico, o que está se traduzindo em credibilidade que, a essa altura, você realmente não tem como provar. No entanto, com o bom uso de sua linguagem corporal dominante, ele pode ser a pessoa certa para o trabalho. O **teste**: definitivamente, este é o momento certo de se preparar e se informar. Nossos julgamentos rápidos não estão necessariamente corretos ao longo do tempo. Tamanho e proporção são importantes, mas são um guia prático para o desempenho. Sim, se você contratar essa pessoa agora, ela pode vencer a briga, mas onde estará em três a seis meses, que dirá de dois a cinco anos? Você não pode permitir que o tronco cerebral faça um planejamento a longo prazo. O tronco cerebral dá o seu melhor palpite agora e não conduz planejamento estratégico de longo prazo ou contratação estratégica.

Analise o currículo dele. Embora seu emprego anterior possa não estar relacionado com o cargo de agora, observe com que frequência ele mudou de trabalho, para obter pistas sobre se ele teve duração em algum ambiente de trabalho. Este é um ótimo exemplo de quanto você precisa investigar as referências e ter conversas produtivas com seus antigos empregadores, membros da equipe e até mesmo clientes. Se você se prepara e se informa corretamente e ele está totalmente “limpo”, então você pode seguir o seu instinto, porque não é mais apenas um instinto.

INSTINTO E COMUNICAÇÃO ANIMAL

Mark Bowden conheceu VICTORIA STILWELL na universidade na Inglaterra. Eles trabalharam juntos por três anos, e ambos acabaram escrevendo, tendo programas de TV e treinando os outros em comportamento. No entanto, Victoria, como a estrela da série de sucesso *It's Me or the Dog*, é mais conhecida por ajudar os donos de cachorros a treinarem positivamente seus animais de estimação. Com os canídeos vivendo como parceiros ao lado de nós humanos por pelo menos nos últimos 15 mil anos, não é de se admirar que eles sejam frequentemente vistos trabalhando conosco. Em seu livro *The Secret Language of Dogs*⁹, Victoria nos conta os sinais não verbais mais importantes a serem observados pelo seu amigo canino.

Os cães têm uma linguagem física e vocal rica que é tão complexa e sutil quanto a nossa. Embora a maioria das pessoas entenda a comunicação canina básica, os sinais e linguagem vitais são muitas vezes ignorados ou malcompreendidos, causando atrito e, às vezes, prejudicando a frágil ligação entre humano e animal. Compreender a linguagem canina e comunicar-se efetivamente com os cães é fundamental para construir um relacionamento, ajudando-os a aprender e fortalecer o vínculo.

Sinais de brincadeira: brincadeiras entre cachorros incluem comportamentos ativos e repetitivos que significam diferentes coisas quando realizados em diferentes contextos, mas, em geral, as brincadeiras ajudam os cães a ganhar experiência e desenvolver habilidades para a vida importantes que promovem boa saúde física e mental. As brincadeiras podem ser uma espécie de batalha simulada na qual os cães ensaiam as ações físicas que podem precisar na vida, e a brincadeira saudável é ganhar e perder o jogo por meio do “*auto-handicapping*”, ou seja, criando obstáculos para si mesmo. É tudo uma questão de dar e receber – ser capaz de rolar enquanto o outro cão mergulha em cima e depois inverter a situação – e manter os papéis da brincadeira iguais. Curvar-se na brincadeira, quando o cão se abaixa em suas patas dianteiras com as costas levantadas, é usado para provocar a brincadeira, bem como para indicar ao cão ou ao ser humano que a interação seguinte ainda é apenas uma brincadeira e não uma luta. Cães também podem montar um no outro durante a brincadeira. Isso geralmente não é um ato agressivo (a menos que o cão que monta esteja tentando intimidar e o cão que é montado se sinta ofendido), mas um bom ensaio para um futuro comportamento sexual ou dominante e, na verdade, ajuda a tornar a agressividade menos provável.

Sinais de apaziguamento: os cachorros têm uma linguagem de apaziguamento rica – sinais que consciente e inconscientemente são usados para mudar o comportamento nos outros e manter o cão seguro, pois o apaziguamento pode ajudar a prevenir e diminuir a probabilidade de comportamento agressivo. Sinais de apaziguamento incluem lambe o focinho; virar a cabeça; achatam as orelhas; lambe os lábios; levantar uma pata dianteira; manter a base da cauda abaixo da linha das costas; abanar o rabo; enfiar a cauda entre as pernas; curvar e agachar o corpo; fazer xixi por submissão; e mostrar a barriga, quando o cão vira rapidamente, expondo o ventre. É importante observar que, quando mostra a barriga, o cão não está pedindo uma massagem na barriga, mas sinalizando a interrupção da interação.

Sinais de dor: lidar com a dor do seu cachorro pode ser difícil; como os cães não falam a nossa língua, muitas vezes é difícil encontrar a fonte da dor ou até mesmo reconhecer que o seu cão está em desconforto pra início de conversa, pois os sinais podem ser muito sutis. Em geral, se você notar uma mudança no comportamento do seu cão ou se ele começar a se movimentar de uma maneira diferente (normalmente conhecida como “defesa muscular”, que tira a pressão de uma parte do corpo dolorida), isso pode ser um sinal de sofrimento. Relutância em higienizar a si mesmo, dificuldade para levantar-se de uma posição de descanso, mudança na postura corporal ou na marcha normal, lambidas excessivas, alterações na pelagem e no comportamento são sinais que podem indicar que o seu cão está com dor.”

S: Você faz julgamentos sobre as pessoas baseado não apenas em sua aparência, mas também nas pistas que elas dão e nos sons que fazem. **Suspende** o julgamento lhe dá tempo para analisar esses detalhes e também lançar luz a seus próprios preconceitos.

C: Aquilo que está em jogo e o estresse resultante em torno de qualquer evento podem criar um **contexto** que

afeta a comunicação não verbal e os julgamentos que você faz sobre o que vê e ouve.

A: Autoquestione a probabilidade de que o comportamento que você vê agora seja um indicador de uma tendência de longo prazo.

N: Seus próprios **novos** julgamentos podem não afetar como os outros irão julgar. Só porque você tem novas percepções sobre uma pessoa, isso não significa que outras pessoas também as terão automaticamente.

6 HEHMAN, E.; FLAKE, J.K. & FREEMAN, J.B. "Static and Dynamic Facial Cues Differentially Affect the Consistency of Social Evaluations". In: *Personality and Social Psychology Bulletin*, 41, n. 8, 2015, p. 2.

7 Ibid.

8 LIBINE, D. *A Photographer's Guide to Body Language*. CreateSpace Independent Publishing Platform, 2015.

9 STILWELL, V. *The Secret Language of Dogs: Unlocking the Canine Mind for a Happier Pet*. Berkeley, CA: Ten Speed Press, 2016.

31

Nunca estaremos de acordo

Como um dos muitos gerentes em sua organização, você entra em uma reunião com um gerente de um departamento diferente que é de *status* igual ao seu. Seus departamentos são totalmente separados e geridos de forma completamente diferente, mas devido a mudanças nos negócios, vocês agora precisam se reunir pela primeira vez e planejar como seus departamentos trabalharão juntos. Você vai até o ambiente de trabalho dele, e a partir do momento em que ele pede para você se sentar no confortável sofá em frente a ele, fica com a impressão de que essa relação de trabalho será tudo menos confortável. Você não sabe dizer se o rosto dele está sorrindo ou fazendo uma careta, mas certamente ele está olhando para você de cima, com o queixo levantado, e há um certo ar de arrogância nele. Você lhe entrega a cópia impressa do seu plano; ele franze o cenho para ele e para você e aponta o dedo de forma agressiva para as propostas escritas no papel enquanto discorre sobre os respectivos desafios. Você tem a sensação esmagadora de que essa relação de trabalho vai ser difícil, e que você e ele nunca estarão de acordo.

COMEÇAR COM O PÉ DIREITO com um colega nem sempre é fácil. Mesmo antes de começar o trabalho em si, primeiro você pode precisar lidar antes de forma bem-sucedida com alguns grandes egos, que podem se traduzir em proteção territorial e comportamentos agressivos, arrogantes e prejudiciais. Mas isso realmente significa que vocês nunca estarão de acordo? Vamos aplicar o SCAN a essa situação, **suspender** o julgamento e **ser mais descritivos** sobre o que está acontecendo.

Vamos analisar os principais sinais que lhe dão a sensação de que esse relacionamento está condenado: a reação do outro gerente a você é, a princípio, ambígua, pois você não sabe se ele está fazendo uma careta ou sorrindo quando

vocês se encontram; então, ele reage ao seu trabalho com arrogância e agressividade, o queixo erguido, olhando-o de cima, franzindo o cenho e apontando o dedo para as propostas. Não é um ótimo começo para uma relação de trabalho harmoniosa, com certeza.

Em primeiro lugar, ele está sorrindo ou fazendo uma careta? Conforme você leu em outro ponto deste livro, existem muitos tipos de sorrisos. Há o sorriso de prazer genuíno de Duchenne, no qual os cantos da boca se erguem, bem como as bochechas, formando assim os pés de galinha do lado de fora dos olhos. Há também sorrisos falsos ou sociais – por exemplo, o que é apelidado de sorriso de Botox, no qual os olhos não sorriem, mas a boca sim. Esse sorriso é comum em pessoas que sentem que precisam sorrir para cumprir a norma social, mas elas próprias não estão sentindo o prazer da situação. Esse tipo de sorriso parece forçado, desprovido de sinceridade ou francamente doloroso, mais próximo da aparência de uma careta, como em nosso cenário. Nesse caso, o outro gerente pode estar tentando parecer acolhedor e a estranha careta forçada pode estar mostrando que há problemas para ele em relação a isso. Estudos têm mostrado que as pessoas muitas vezes tentam sorrir mesmo quando estão em situações clinicamente dolorosas, e podem tentar sorrir mais quanto melhor conhecem a pessoa que administra o procedimento doloroso. Sorrir com dor pode ser nossa tentativa instintiva de fortalecer os laços sociais e assim limitar a atividade dolorosa¹⁰.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Assentir sempre significa sim

É muito importante para nós, como animais sociais, nos sentirmos aceitos pelo grupo e também aceitar os outros, manter nossos grupos unidos. Enquanto assentir com a cabeça pode demonstrar encorajamento para os outros e indicar concordância, também pode ser um sinal de apaziguamento – aplacar alguém – sem necessariamente concordar com ele. Assentir com a cabeça também é muitas vezes o resultado do isopraxismo, o espelhamento natural do comportamento do outro. Em um ambiente em grupo, às vezes é ao mesmo tempo contagiante e inconsciente. Muitas vezes, aqueles que estão no topo da hierarquia social podem testemunhar uma sala cheia de pessoas assentindo com a cabeça à sua ideia e pensar que todos concordam com eles, apenas para descobrir depois que ninguém aceitou a ideia ou sequer a entendeu. E

uma cabeça completamente imóvel pode significar “Nós não entendemos”, “Nós não aceitamos isso”, “Nós não concordamos” ou “Nós não gostamos” tanto quanto balançar a cabeça de um lado para o outro.

De volta ao nosso cenário, no qual o outro gerente rapidamente exhibe o que parece ser uma linguagem corporal negativa: o queixo apontando para cima aqui pode sugerir desobediência e certamente parecer ameaçador. Quando o queixo está levemente levantado, ele exhibe a artéria carótida na garganta; além de parecer insultuoso para a outra pessoa, ele parece arrogante, já que o queixo levantado muitas vezes é acompanhado por um olhar de desprezo. Além disso, uma exibição de queixo mais pronunciado pode muitas vezes estar associada a um maxilar fisicamente mais pronunciado, uma característica que pode se manifestar em qualquer pessoa quando os níveis de testosterona ficam aumentados durante um longo período. O hormônio testosterona faz com que o maxilar e a arcada supraciliar se tornem mais pronunciados. Além disso, um nível mais elevado de testosterona está associado a assumir mais risco. Os seres humanos evoluíram para entender isso em um nível primitivo; está incorporado em muitas culturas que, quando vemos a exibição de um queixo levantado ou saliente, devemos tomar cuidado. Mesmo que os níveis de testosterona não sejam abundantes, nossa resposta a essa característica física está enraizada e, assim, reagiríamos à linguagem corporal que agressivamente alardeia sobre essa característica com preocupação. Em nosso cenário, sentir a agressividade do outro gerente pode fazer com que você sinta a necessidade de se afastar ou então se preparar para uma briga.

Também em nosso cenário, você o vê apontando o dedo para o seu trabalho. Apontar um dedo direciona o olhar para pessoas, lugares, coisas e até personificações de ideias, acenando para o espectador concentrar seu foco no objeto que está sendo apontado. Basta simplesmente observarmos as representações de dedos apontados na arte e na cultura para constatarmos alguns alvos comuns e significados subjacentes. Por exemplo, na arte de inspiração religiosa, há muitos exemplos de figuras apontando para o céu ou uma divindade.

E muitos países usaram o apontar direto de dedos em cartazes de propaganda militar, o dedo apontando e escolhendo o observador para se alistar nas forças armadas. Apontar diretamente para alguém indica “Ei, você!” ou “Eu quero você!” Apontar o dedo também pode implicar ou acusar: “Ele fez isso!” Testemunhas depondo no tribunal de justiça recebem orientação para fisicamente apontar um dedo para a parte culpada, certamente um gesto acusatório que pode ajudar a influenciar um júri a decidir que um réu é culpado. Apontar o dedo também pode ser visto como segurar ou usar uma arma simbólica, como em nosso cenário. O gerente apontando para o alvo do seu trabalho e, em seguida, batendo com o dedo nele sugeriria violência simbólica. Ele está apunhalando suas ideias e, potencialmente, gostaria de pôr um fim nelas.

Então, ao ser mais descritivo, você pode confirmar seu sentimento de que ele está agressivo com você, potencialmente sentindo-se ameaçado e na defensiva. E você pode justificar sua resposta relativamente primitiva à linguagem corporal dele à medida que chega a conclusões negativas de que vocês nunca se darão bem, nunca estarão de acordo.

No entanto, o **contexto** dessa reunião é novo para você e talvez seja para ele também. Vocês normalmente não trabalham juntos, seus departamentos são completamente diferentes e você entrou no departamento dele, no território dele. Em primeiro lugar, esta é uma situação tribal em que ambas as partes podem vivenciar alguns sentimentos fortes e inconscientes em relação um ao outro. Existem muitas empresas de grande porte que se dividiram em grupos isolados com diferentes valores e objetivos, até mesmo diferentes visões de mundo. Você pode sentir que é um membro de uma tribo que valoriza a criatividade, e agora se encontra sozinho em um grupo que valoriza apenas indicadores e mensuráveis e desconfia de qualquer coisa que seja imaginativa. Ou talvez você seja um trabalhador de habilidade manual, que coloca a mão diretamente na massa e parte de um grupo que valoriza a equipe com quem trabalha, assim como sua vida fora da organização, e agora você está com o pessoal do escritório, que faz o trabalho administrativo e que, você acredita, valoriza o progresso individual e dedicação

vinte e quatro horas por dia, sete dias por semana à empresa acima de qualquer outra coisa. Além disso, nossas mentes inconscientes começam a trabalhar quando entramos em território desconhecido: podemos ter uma forte sensação de desconforto. Podemos nos sentir indesejados, em desvantagem, até mesmo ameaçados. Geralmente sabemos que não estamos com a nossa tribo habitual, porque os sinais que nos rodeiam não são familiares. Diferentes ícones nas paredes, diferentes roupas, diferentes padrões, ritmos e tempos de movimento, tudo isso suportam os indicadores verbais de que não estamos potencialmente entre amigos, e que os outros têm a vantagem de estar em seu território familiar. Mas essas diferenças são de fato incontornáveis?

Autoquestione o que mais está acontecendo. Você entrou no ambiente de trabalho do outro gerente e foi convidado a sentar-se em seu confortável sofá antes das manifestações óbvias de agressividade, o que indica que ele inicialmente tentou oferecer-lhe conforto para a reunião e com isso hospitalidade e uma perspectiva potencialmente positiva para o pontapé inicial. O sofá confortável coloca você fisicamente mais baixo do que ele – ele não está no sofá; ele está sentado em uma cadeira de frente para você olhando-o de cima. Você está olhando de baixo para ele, e assim ele instantaneamente tem uma vantagem de altura e domina fisicamente você. Do seu ponto de vista, ele está olhando de cima para você e parecerá dominante. E se ele estiver levantando levemente o queixo, isso provavelmente parecerá um gesto maior de onde você está sentado. A vantagem de altura que ele tem pode estar alimentando os próprios sentimentos de dominância e superioridade também, exacerbando o desequilíbrio de poder de ambos os lados. Por isso, é possivelmente sua orientação em relação a ele no espaço (oposto e inferior) que pode desencadear fortes julgamentos a respeito dele, de que é arrogante e antagônico.

É importante ressaltar que ele não direciona sua agressividade para você, mas sim, para o trabalho que você entrega a ele. E pense no seu sorriso de desconforto: poderia ser um sorriso de confraternização social em torno do desconforto psicológico da mudança? Levando tudo isso em conta, seu **novo julgamento** pode

ser que ele não goste de alguns pontos em seu trabalho ou do processo, mas não desgoste ou se sinta agressivo em relação a você pessoalmente. Ele parece ter sido bem específico em atacar os pontos problemáticos com o movimento do dedo apontando. É provável que ele queira negociar algumas de suas ideias. É possível que a tensão esteja em alta, por causa do futuro da organização dependendo em certa medida da cooperação entre vocês e de se obter resultados úteis na reunião. A pressão é total. E, mais importante, você está sentado com uma desvantagem física, num nível mais baixo do que ele, olhando de baixo para ele, em um território que não lhe é familiar.

Como você pode **testar** essa teoria e manter alguma esperança de que, no fim das contas, vocês vão estar de acordo? Embora haja algum risco de se deslocar no território ou espaço pessoal dele, é melhor você se levantar do sofá, buscar uma cadeira e sentar-se em um ângulo mais complementar – por exemplo, um ângulo de 45 graus de onde ele está sentado e não em um ângulo antagônico, o que pode parecer quando se sentam um de frente para o outro, tornando o confronto mais inevitável. Uma vez que você está fisicamente no mesmo nível e não abaixo e em contraposição a ele, você pode chamar sua atenção para o papel, olhando para ele do mesmo ponto de vista do outro gerente, e ajudar a direcionar qualquer conflito para as propostas no papel (i. é, o trabalho), ao invés de um para o outro pessoalmente. Se houver conflito, você pode agora afastá-lo fisicamente das questões de personalidade ou alianças tribais e direcioná-lo para o papel. Esteja preparado para inclusive se tornar você mesmo agressivo não verbalmente com o papel, mas não com o seu colega. Não tenha vergonha de esboçar propostas e começar de novo. Encontre maneiras de compartilhar as ferramentas e o espaço; dê ao outro gerente sua caneta para modificar o texto ou escrever sugestões nos trechos em que ele vir problemas no trabalho. Em outras palavras, ao espelhar a atitude dele, mas mantendo o foco no trabalho e não na personalidade ou no grupo potencialmente antagônico que ele representa para você, você passa para um estado influente e as coisas fluem com ele. Essa é a melhor base aqui para você

ser persuasivo, levando-o aos melhores resultados para você, para ele e para todos os envolvidos.

ÍNDIOS NUNCA OLHAM VOCÊ NO OLHO

Nosso amigo e colega EDDY ROBINSON é um renomado artista, músico e palestrante anishinaabe que ensina pessoas não indígenas a buscar uma compreensão mais profunda do que significa ser indígena como parte de um caminho para a reconciliação. Eis o que ele nos contou sobre a natureza de alguns comportamentos não verbais dos indígenas norte-americanos e suposições e estereótipos históricos sobre os povos indígenas que constituem um obstáculo para uma melhor compreensão e comunicação.

Se os braços estão cruzados, ele é o cacique. Hollywood e a América corporativa aproveitaram-se para popularizar essa ideia em provavelmente uma das imagens estereotipadas indígenas mais reconhecíveis de todos os tempos. No entanto, essa postura estoica de chefe é totalmente fictícia, até mesmo na ideia do próprio sistema de liderança, que é algo que foi forçado em muitas comunidades indígenas na América do Norte. A liderança indígena, claro, existia, mas não necessariamente dentro da noção de uma pessoa apenas liderando a comunidade.

Indígenas não olham nos seus olhos: errado novamente. Indígenas usam o contato visual como qualquer outra pessoa. A única diferença que pode ser notável é que, enquanto uma prática comum dentro de algumas culturas não indígenas é olhar diretamente para alguém e continuar olhando nos olhos ao ouvi-lo, alternativamente, em algumas culturas indígenas, em respeito e atenção ao significado do que o outro está dizendo, o escutar pode acontecer em termos holísticos: emocional, mental, física e espiritualmente, assim o ouvinte pode não estar fazendo contato visual prolongado enquanto escuta atentamente a alguém. Esse contato não visual não é um sinal de desrespeito ou indiferença; na verdade, poderia significar exatamente o oposto.

No entanto, pode-se argumentar que pode haver algum contato não visual como resultado direto de centenas de anos de institucionalismo e opressão. Não há como negar que a colonização aconteceu na América do Norte. E, por isso, sendo você indígena ou não, na maioria das vezes ao visitar uma comunidade indígena seja a negócios ou por lazer, pode ser recebido com um sentimento de desconfiança. Ao se visitar uma comunidade extremamente oprimida, os indicadores de desconfiança podem ser mais óbvios a olho nu.

O Dr. Martin Brokenleg, autor e psicólogo nos campos de trauma, resiliência e juventude indígena, fala sobre um processo de reconhecimento do trauma dentro da juventude indígena pelas lentes indígenas¹¹. Acredito que esse ponto de vista pode ser aplicado a muitas comunidades que foram oprimidas ou tiveram de suportar a colonização em algum grau para ajudar a entender a comunicação não verbal que podemos experimentar dentro delas:

Sondagem – O primeiro nível de interação ao se comunicar com indivíduos de comunidades indígenas é como qualquer outro processo de sondagem. Esta pessoa é segura? De que posição de

poder essa pessoa vem? Como os outros estão interagindo com essa pessoa? Dados não verbais e verbais cruciais são coletados durante este estágio.

Teste – Depois que a pessoa foi examinada, os indivíduos lentamente começam a se comunicar com ela de maneira gradual, mas com desconfiança. A pessoa é testada com conversas destinadas a provocar raiva ou outros comportamentos que não são considerados seguros. Se a pessoa exibí-los, ela não será confiável.

Previsibilidade – Muitas vezes, a relação de confiança não é estabelecida até que tenha havido comportamento digno de confiança ao longo do tempo para merecê-la. Portanto, a confiança pode levar mais tempo para ser construída do que com outros grupos.

SCAN RÁPIDO

S: Você precisa tentar encontrar uma maneira de tornar produtiva essa nova relação de trabalho, por isso é do interesse de todos **suspender** o julgamento de que isso

nunca acontecerá e analisar que desconforto poderia estar escondido por trás da careta.

C: Você está em um território inexplorado, um **contexto** desconhecido e potencialmente hostil em um diferente departamento da empresa com uma maneira diferente de se fazer as coisas.

A: O outro gerente, na verdade, convidou você a ficar confortável. **Autoquestione** se ele pode estar se sentindo tenso sobre a reunião e o novo arranjo. Além disso, observe as desvantagens de sentar-se em um nível inferior.

N: O **novo** julgamento que você pode fazer é que ainda há esperança, com melhor planejamento de sala de reunião, melhor posicionamento, linguagem corporal melhor e mais amigável. É provável que nenhum de vocês dois seja o problema, por isso concentre-se em fazer o trabalho corretamente juntos.

11 BROKENLEG, M. et al. *Reclaiming Youth at Risk: Our Hope for the Future*. Bloomington, IN: National Educational Service, 1996.

32

Pedra de gelo

Você chega ao trabalho com ótimas notícias para a organização. A reação do seu gerente? Completamente impassível. Outro dia, você infelizmente tem que compartilhar algumas más notícias; mais uma vez, você recebe uma resposta inexpressiva. Pensando bem, você já viu seu gerente contratar e demitir pessoas com exatamente o mesmo nível de emoção: zero, necas de pitibiriba, nada. A falta de resposta emocional no rosto do seu gerente está fazendo com que você suspeite que qualquer coisa poderia acontecer com qualquer pessoa no trabalho e não haveria sinais ou pistas óbvias da parte dele. Isso faz com que você se sinta preocupado com sua segurança no emprego. Você não tem como prever o que poderia lhe acontecer, e isso faz com que você se sinta ansioso e em desvantagem, e tudo porque seu gerente é uma verdadeira pedra de gelo.

Será que a expressão impassível do seu gerente significa que ele é desprovido de emoção, um coração duro, frio e insensível? Vamos usar o método SCAN nessa situação **suspendendo o julgamento** e **sendo mais descritivos** desse sinal-chave que o levou a essa conclusão. O rosto imperturbável do gerente poderia ser descrito como neutro, relaxado, aparentemente sem expressão, um rosto em repouso, os músculos faciais nem esticados nem retraídos, aparentemente sem emoção. Não há informações visíveis em sua face sobre como tal pessoa está se sentindo, sua expressão não fornece gatilhos visuais que possam ajudá-lo a formar uma teoria da mente sobre ele, atribuir-lhe um estado mental, inferir o que está pensando ou sentindo. Assim, sem nenhuma teoria da mente, nenhum conhecimento sobre qual emoção, positiva ou negativa, seu gerente pode estar

sentindo qualquer que seja o momento, você assume que ele é frio como gelo – e, para acompanhar as conotações negativas que isso implica, que ele tem um coração duro e insensível. Como você não tem informações visuais sobre como seu gerente se sente em relação a você, você atribui um padrão extremo e negativo sobre ele e suas intenções, presumindo o pior.

Nessa situação, a falta de informações emocionais sobre o seu gerente é poderosa. Isso deixa você nervoso, e então você catastrofiza que seu trabalho pode estar em risco e você será pego de surpresa porque não terá como saber pela ausência de pistas de linguagem corporal. Sem dados suficientes, o seu cérebro primitivo é padronizado para o negativo. Você é impotente diante desse ser humano, ao que tudo indica, sem emoção. Dada a aparente falta de emoção do seu gerente e, portanto, a incapacidade de empatia, como pode ser possível você sentir alguma segurança no emprego, que dirá se relacionar com ele?

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Pessoas autistas não têm empatia

Muita gente pensa que os indivíduos com autismo têm problemas com empatia. Esse conceito errôneo frequentemente se prende ao equívoco de que aqueles com autismo não têm sentimentos. Esta é uma área repleta de mal-entendidos, baseada na falta de conhecimento. O que torna as coisas mais confusas é a falta de uma visão precisa do significado da palavra *empatia*.

A empatia é a capacidade de se colocar no lugar de outra pessoa, por assim dizer, para sentir o que ela está sentindo. Pesquisas mostram que as pessoas no espectro do autismo têm diferentes graus de comprometimento quando se trata de entender o que as outras pessoas estão sentindo por meio da observação da linguagem corporal e do tom de voz dos outros. Mas isso não equivale a qualquer falta de sentimentos que pessoas com essa condição vivenciem¹².

As modernas teorias do autismo, como a teoria do mundo intenso, argumentam que, de certa forma, as pessoas com autismo se relacionam intensamente com os sentimentos dos outros – tão intensamente que sua experiência pode ser esmagadora ou mesmo dolorosa. Como as demais pessoas no planeta, aqueles no espectro do autismo têm níveis variados de empatia, mas a ideia de que ter autismo sempre significa que você não tem empatia é simplesmente imprecisa.

Pesquisas sobre expressões faciais transculturais, como o trabalho de Paul Ekman, mostram que algumas pessoas, e isso é verdade independentemente da

cultura e do gênero, são capazes de vivenciar emoções sem mostrar qualquer expressão facial visível da emoção; em alguns casos, somente através da tecnologia podemos detectar as mudanças padrões subvisíveis em sua atividade facial, indicando sua resposta emocional. Ekman também observa que a falta de atividade facial em expressar uma emoção em uma variedade de circunstâncias pode ser em parte devido às diferentes maneiras pelas quais a emoção foi provocada, com que velocidade e em que contexto¹³.

A partir disso, outras pesquisas, como a de Rana el Kaliouby em sua organização Affective, mostram grandes diferenças entre gênero, idade e cultura na frequência com que as pessoas expressam suas emoções. Empregando tecnologia que usa computadores para detectar e interpretar expressões faciais humanas, el Kaliouby e sua equipe analisaram centenas de milhares de vídeos de expressões faciais e os codificaram com unidades de ação do Sistema de Codificação de Ação Facial – Facial Action Coding System (Facs) no desenvolvimento de sua tecnologia de reconhecimento de emoções. De acordo com sua pesquisa nos Estados Unidos, as mulheres são 40% mais expressivas facialmente que os homens; no Reino Unido, não há diferença na expressividade entre os gêneros; e as pessoas com 50 anos ou mais são 25% mais emotivas com a expressão facial do que o público com menos de 50¹⁴.

O modo como as emoções são vivenciadas e expressas pode depender em grande parte do contexto em que o estímulo para a emoção ocorre. Em alguns locais de trabalho, a expressão de emoções fortes é desaprovada ou considerada totalmente inadequada. Em nosso cenário, toda a sua interação com o seu gerente ocorre no contexto do ambiente de trabalho. Este contexto para alguns simplesmente não será carregado emocionalmente, nem pode ter o potencial de provocar sentimentos fortes. Além disso, em muitas sociedades e culturas, é tabu mostrar emoções em público, quanto mais no ambiente de trabalho, e há medo de severa condenação e represálias por fazê-lo. Então, só porque alguém não demonstra emoção no contexto do local de trabalho ou mesmo em público não é um sinal claro de que eles não demonstram emoção em outros contextos, com

familiares ou amigos, digamos, ou na privacidade de sua própria companhia; nem é um sinal de que eles simplesmente não sentem emoções. É importante fazer a distinção entre sentir emoção e expressá-la e reconhecer que algumas pessoas certamente experimentam emoções, mas as suprimem ou ocultam em determinados contextos.

Seu chefe pode ser um psicopata se...

Desconexões antissociais com outras pessoas podem com frequência ser evidenciadas na incapacidade do psicopata de participar do bocejo contagioso, de acordo com descobertas de testes no Departamento de Psicologia e Neurociência da Universidade de Baylor¹⁵. Então, se você está se apresentando em uma sala cheia de colegas de trabalho bocejantes, mas o chefe não está se juntando a eles, então talvez ele seja perigoso, talvez ele tenha tomado mais café do que os outros, ou talvez ele seja o único interessado no que você está dizendo – a verdade poderia ser qualquer uma ou todas as três.

Autoquestionamento: mas **o que mais** poderia estar acontecendo? As diferenças neurais podem fazer com que algumas pessoas não experimentem emoções iguais às outras. Condições subjacentes, como o estresse pós-traumático, podem fazer as pessoas filtrarem as emoções, porque a experiência delas é excessiva. Algumas pessoas crescem em condições em que sentir ou expressar emoções é muito perigoso e, assim, para sobreviver, elas as reprimem. Para muitas pessoas que são forçadas a aprender ao longo do tempo que, se mostrarem seus sentimentos, estarão em desvantagem, podemos concluir que elas podem ter o cuidado de garantir que ninguém os veja.

Você pode formar o **novo julgamento** de que, só porque seu gerente não está mostrando suas emoções, isso não significa necessariamente que ele não esteja experimentando nenhuma. O rosto inexpressivo pode causar sentimentos de inquietação ou desconfiança nos outros, e isso muitas vezes é verdadeiro mesmo que a pessoa esteja verbalizando suas emoções, mas ainda não mostrando os sinais externos de vivenciá-las. Os indivíduos que não demonstram emoção podem ter dificuldade em ser promovidas a cargos de liderança, em que a habilidade em lidar com as pessoas é essencial ou, até mesmo, fazer transições

dentro de suas organizações ou para outros ambientes de trabalho, porque podem parecer não confiáveis e, portanto, um risco. Mais uma vez, vemos aqui que a noção popular de que o corpo não mente ou que a verdade surgirá em nossa linguagem corporal simplesmente não é verdadeira. Embora a tecnologia possa detectar movimentos nos músculos e, em algumas circunstâncias, alterações nos hormônios, a olho nu, o que significa para a maioria de nós, há muitas circunstâncias em que o corpo pode mentir, como neste cenário em que seu gerente não está lhe mostrando o que realmente está acontecendo em relação a ele.

O problema é que é fácil e tentador presumir que, se não conseguimos ver a emoção de uma pessoa, ela não tem empatia. Nós temos uma tendência, como seres humanos, a atribuir significado baseado em nossas expectativas. Sem informações, podemos facilmente assumir insensibilidade e más intenções para conosco. No entanto, se você considerar qual é a atividade de referência para seu gerente – ele contrata pessoas e ele demite pessoas – pode ser que ele tenha exatamente as habilidades certas para essas responsabilidades.

Como você pode **testar** seu novo julgamento de que seu gerente, de fato, tem sentimentos e empatia pelos outros? Isso está mais para um teste social: pense em comportamentos ou eventos em que você viu seu gerente se engajar ou incentivar que são sociais. Ele já organizou uma grande festa de fim de ano para os funcionários, ou até trouxe *donuts* e café? Pode ser que você se lembre de ocasiões em que ele se comporta com sensibilidade às experiências emocionais de outras pessoas no local de trabalho, mesmo que não demonstre que está emocionado. Ele pode comentar positivamente sobre o contentamento dos outros, o que é um sinal de que entende a emoção e tem empatia. Procure palavras emocionais, atos de consideração, ações sociais – há mais indicadores de apego emocional e habilidade social do que apenas alguém com um rosto feliz ou triste.

EXPANSIVO E CALOROSO

ANDERSON CARVALHO é nosso especialista em linguagem corporal para comunicação e influência no Brasil. Ele criou o maior congresso on-line de

linguagem corporal e é *coach* de líderes políticos e corporativos, CEOs, comunicadores e atletas na América do Sul. Veja o que ele tem a nos dizer sobre as especificidades mais importantes da linguagem corporal quando se compara o comportamento social da América do Sul e da América do Norte.

Quando analisamos as variações da linguagem corporal, a maior diferença entre as Américas do Norte e do Sul é o contato físico. Na América do Sul, o relacionamento interpessoal tem como característica forte o contato físico: apertar as mãos, tocar os ombros e abraços e beijos nas bochechas entre amigos íntimos e familiares. Enquanto na América do Norte, abraços e beijos, mesmo entre aqueles com vínculos sociais e familiares muito próximos, podem ser desconcertantes e percebidos como se fronteiras estivessem sendo ultrapassadas.

Ao saudar uma pessoa da América do Sul, seja homem ou mulher, comece com um aperto de mão e mantenha contato visual. Geralmente, se a pessoa que você está cumprimentando é do sexo oposto, espere para ver como ela age em relação a você. A pessoa pode lhe dar um abraço, expressando simpatia por você. Se isso ocorrer, retribua da mesma forma. Se a pessoa que você está cumprimentando percebe que você recusou o abraço, ela pode se sentir rejeitada e ter alguma antipatia por você.

Para os sul-americanos, não há muita diferença entre limites profissionais e pessoais. No entanto, durante uma conversa de negócios, evite qualquer contato físico, mas mantenha um bom contato visual.

No final de uma reunião, ao levar o outro até a saída, você pode colocar a mão no ombro da pessoa, pois isso é considerado um sinal de condução. Para a pessoa que está sendo conduzida, esse ato representa proteção e não a repressão e o domínio que esse estilo de contato físico pode ter para um norte-americano.

SCAN RÁPIDO

S: Quando há dados emocionais insuficientes, é muito fácil para o seu instinto aderir a suposições negativas e até mesmo a catastrofização. **Suspender** o julgamento quando parecer que há implicações catastróficas pode ser muito difícil de ser feito.

C: Contexto pode ser uma barreira para alguém sentir-se confortável ou até mesmo exibir adequadamente emoção para você ou para o grupo. Esse pode ser o contexto do ambiente de trabalho atual ou o contexto em que eles cresceram.

A: Autoquestione: o que mais você sabe sobre a área das diferenças neurais em pessoas que pode afetar a maneira como você precisa olhar

para a linguagem corporal? A quem você pode consultar para obter mais detalhes ou experiência sobre isso?

N: Novas descobertas em torno da emoção e demonstrações de emoção estão em andamento. Só porque você não vê que alguém tem um sentimento não significa que ele não esteja lá.

12 SMITH, A. “The Empathy Imbalance Hypothesis of Autism: A Theoretical Approach to Cognitive and Emotional Empathy in Autistic Development”. In: *Psychological Record*, 59, n. 2, 2009, p. 273-294 [Disponível em <http://opensiuc.lib.siu.edu/tpr/vol59/iss3/9> – Acesso em 11/09/2017].

13 EKMAN, P. “Facial Expression and Emotion”. In: *American Psychologist*, 48, n. 4, 1993, p. 384-392.

14 ADLER, J. “Smile, Frown, Grimace and Grin – Your Facial Expression Is the Next Frontier in Big Data”. In: *Smithsonian.com* [Disponível em www.smithsonianmag.com/innovation/rana-el-kaliouby-ingenuity-awardstechnology-180957204 – Acesso em dez./2015].

15 RUNDLE, B.K.; VAUGHN, V.R. & STANFORD, M.S. “Contagious Yawning and Psychopathy”. In: *Personality and Individual Differences*, 86, 2015, p. 33-37.

33

A ponto de explodir!

Você está conversando com um colega de trabalho no refeitório sobre um assunto relacionado ao serviço. Vocês estão conversando há algum tempo e você percebe que seu interlocutor vem participando cada vez menos da conversa e está começando a franzir a testa. Você continua falando, presumindo que a pessoa está se concentrando intensamente nas várias questões muito úteis que você está levantando, e então você também se concentra mais e fica mais veemente sobre o tema que está sendo abordado. Você desvia a vista para longe enquanto faz uma pausa para respirar, e quando olha de volta para a pessoa percebe que a respiração dela se tornou mais evidente e rápida e sua pele parece estar ficando quente. Além disso, ela agora está com uma expressão muito pronunciada e franzida. Suas narinas estão dilatadas e há um brilho intenso em seus olhos, que também estão se estreitando ligeiramente, assim como os lábios, e a boca está ligeiramente apertada. Você de repente se toca. *Oh, não, ela está parecendo muito brava. O que eu fiz? Devo ter dito algo que realmente a perturbou. É melhor eu tomar cuidado – ela está a ponto de explodir!*

É PERTURBADOR, para dizer o mínimo, você sem querer incomodar alguém a ponto de fazê-lo explodir de raiva. Seu colega de trabalho vai explodir? Se assim for, isso pode acontecer muito rapidamente, mas você ainda pode analisar a situação **suspendendo o julgamento e sendo mais descritivo** do que está acontecendo.

Os principais sinais em nosso cenário são a testa franzida, a respiração rápida, os olhos brilhantes, o estreitamento dos lábios e aparência de quentura; então, vamos investigar o que provoca tais gestos. A testa franzida, como observamos em outros trechos do livro, ou as sobrancelhas aproximadas no centro e inclinadas para baixo, podem de fato ser sinais indicativos do pensar profundamente, mas se

forem acompanhados por outros sinais relacionados à raiva podem com certeza revelar tal emoção. A respiração rápida é resultado da reação sistêmica do corpo ao potencial conflito físico, de luta: nossas glândulas suprarrenais enviam adrenalina e cortisol através de nosso organismo, o que faz com que a pressão arterial, respiração, batimento cardíaco e temperatura aumentem – e, *voilà*, o colega de trabalho parece mesmo estar afogueado. As narinas se dilatam para acomodar o aumento do fluxo de oxigênio. O tom da pele também pode ficar avermelhado (talvez mais evidente em tons de pele mais claros). Além disso, as pupilas se dilatam, as pálpebras se estreitam para proteger os olhos, e o olhar se tornará direcionado, tudo o que você pode estar vendo naqueles olhos fulminantes. O estreitamento dos lábios é um forte sinal da raiva se acumulando, mas também de novas irritações sendo reprimidas. Embora seu colega de trabalho possa estar intensamente agastado, ele ainda não explodiu. Não pôs em prática nenhuma ação física para alterar o ambiente, entrar no conflito e resolvê-lo; em antecipação a isso, ele está mantendo a boca bem fechada.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Ver tudo vermelho é apenas uma metáfora

Algumas pessoas realmente veem tudo vermelho quando estão com raiva. Um estudo da North Dakota State University descobriu que as pessoas que exibem sinais de agressividade e hostilidade são mais propensas a escolher a cor vermelha quando apresentada concomitantemente com outras opções de cores¹⁶.

Os antropólogos documentaram a associação entre raiva e agressividade e a cor vermelha, descobrindo que essa associação é compartilhada em todas as culturas.

Psicólogos evolucionistas teorizam que a conexão pode ter origem em nossos ancestrais caçadores-coletores, que ligaram a cor ao perigo – ao procurar comida, eles teriam procurado evitar plantas venenosas, insetos perigosos e outras ameaças em potencial.

Um estudo realizado por pesquisadores da Universidade de Rochester descobriu que a associação da cor vermelha com o perigo ainda pode ter um efeito positivo: pode nos fazer reagir mais rápido e com mais força. Nosso cérebro é programado para dizer ao nosso corpo para fugir quando nos confrontamos com alguém que fica vermelho de raiva, o que significa que temos uma enorme explosão de energia. Andrew Elliot, professor de psicologia em Rochester, observa: “O vermelho aumenta nossas reações físicas porque é visto como um sinal de perigo. Os seres humanos coram quando estão com raiva ou se preparando para um ataque. As pessoas são bem conscientes de tal avermelhamento nos outros e suas implicações”¹⁷.

Todos os sinais considerados, há pouca dúvida de que o seu colega de trabalho está extremamente zangado. Mas você presume que ele vai perder a cabeça, surtar, explodir de raiva. O que acontece com o comportamento quando a panela de pressão da raiva se destampa e tudo é solto em um ataque violento? A fúria é uma exacerbação extrema de sentimentos de irritação que se transformam em um comportamento colérico, parecendo uma demonstração física incontrolável de ira e frustração: os rostos se distorcem incontrolavelmente com a raiva; somos tomados por acessos de raiva; pulamos para cima e para baixo de raiva; ou nos enfurecemos com os outros – em inglês, o uso da palavra *rage* (raiva) como um verbo mostra a qualidade comportamental ativa da raiva em oposição ao sentimento de irritação (*anger*), mais controlado. A raiva pode ser uma reação a uma ameaça e às vezes é associada à resposta de luta ou fuga. Além dos sinais de raiva que já discutimos, se alguém está prestes a agir com raiva, pode estar cerrando os punhos para proteger os dedos e criar uma ferramenta de agressão mais impactante com as mãos. Além disso, você pode vê-lo ficando mais ancorado e estável na parte inferior do corpo (abaixando o centro de gravidade) preparando-se para a luta.

A pessoa o está fulminando com os olhos? Você é o alvo de sua crescente raiva e hostilidade? Independentemente de saber se foi algo que você disse, ou a maneira como você disse, ou a situação, se a outra pessoa estiver mirando você, você está em sua linha de fogo e precisará de um curso de ação.

Mas e se o alvo dessa fulminação com os olhos não for você e sim outra pessoa? Em relação ao **contexto**, há mais alguém ou alguma situação na sala que possa estar causando a reação negativa em seu colega de trabalho? O ambiente mudou desde que vocês começaram a conversar? Alguém novo entrou na sala ou algo chegou até seu colega mais do que a você, tal como uma perturbação, alguma desordem, outros discutindo ou se comportando de maneira grosseira no espaço comunitário? Sua raiva crescente pode estar relacionada aos acontecimentos dentro do contexto da sala e nada tem a ver com você.

Calma Canina

Algumas pessoas acham que é calmante ter animais de estimação no trabalho. O código de conduta do Google afirma que “o afeto por nossos amigos caninos é uma faceta integral de nossa cultura corporativa”. E na Amazon, cerca de 2.000 funcionários registraram seus animais de estimação em sua sede em Seattle para que possam trabalhar com eles. Ter um cão no trabalho pode criar uma atmosfera mais calorosa e sociável. Se alguém se sentir um pouco deprimido ou estressado, pode passar algum tempo com o cachorro. E levar o cachorro para passear pode dar aos trabalhadores uma razão para sair para descansar e tomar um pouco de ar fresco. Mas os cientistas acreditam que a principal fonte de reações positivas das pessoas aos animais de estimação vem da ocitocina, um hormônio cujas muitas funções incluem aliviar o estresse e estimular a união social, relaxamento e confiança. Muitas vezes, quando humanos e cães interagem, os níveis de ocitocina aumentam em ambas as espécies. Assim como acontece com o contato *humano a humano*, acarinhar o corpo com as mãos, o contato visual e a brincadeira têm muito a ver com esse efeito. Tudo o que, se feito de humano para humano na maioria dos locais de trabalho, provavelmente significaria uma visita ao RH, broncas ou demissão imediata. No entanto, todas essas interações podem ajudar a diminuir a frequência cardíaca e diminuir os níveis de ansiedade e raiva.

Seja você ou o comportamento de outras pessoas o catalisador para a potencial explosão de seu colega de trabalho, examinar o contexto ainda mais deve esclarecer a probabilidade de ele entrar em erupção. Você está no refeitório de seu local de trabalho. A maioria dos locais de trabalho, independentemente do ramo de negócio, provavelmente terá, em graus variados, códigos de conduta implícitos ou escritos – regras e regulamentos que podem proibir completamente explosões físicas ou vocais violentas ou agressivas. Portanto, é altamente provável que seja um tabu para qualquer um ceder a um acesso de fúria. Assim, ao ver seu colega de trabalho reprimir sua raiva, você pode estar testemunhando o bom-senso e avaliação da situação prevalecendo nele. Dito isso, dentro da empresa, vocês estão especificamente no refeitório, um contexto dentro do contexto. Você precisa pensar rápido: existem precedentes ou normas sociais em que a cafeteria em si é uma zona onde os funcionários são livres para atacar, explodir, detonar e colocar tudo para fora? Pode ser que, nessa determinada parte ou sala do ambiente de trabalho, seja considerado pelo grupo socialmente aceitável ou mesmo normal expressar raiva. O refeitório é o local onde as pessoas podem ir regularmente para ter um ataque de raiva? Se assim for, talvez o seu colega de trabalho esteja se

sentindo livre ou mesmo estimulado a agir e você verá o vulcão explodir a qualquer momento. Mas se o espaço não for considerado o QG da gestão da raiva, você pode apostar que o poder das normas sociais em sua organização irá impedi-lo de ter uma exibição emocional explosiva. Em muitos, se não em todos os locais de trabalho, existe um enorme risco de expulsão da organização para aquele funcionário que tiver um acesso de fúria em qualquer parte do ambiente de trabalho, causando assim aos colegas medo, ameaça e, possivelmente, trauma de longo prazo.

No entanto, para algumas pessoas, manter fechada a tampa da panela de pressão e reprimir tais sentimentos extremos pode se traduzir em dor de natureza psicológica ou física: depressão e transtorno de estresse pós-traumático, assim como estresse cardíaco e hipertensão, estão ligados, entre outras causas, à raiva reprimida. Seu colega de trabalho pode estar neste momento ponderando o risco de não atacar nem expressar sua raiva *versus* o risco de fazê-lo e as prováveis consequências sociais, profissionais e legais.

Autoquestione o que mais você precisa considerar. Seu colega pode ou não controlar seus impulsos? Muitas pessoas sofrem de uma séria falta de controle de impulsos, em alguns casos patologicamente. Existem muitos distúrbios de raiva bem documentados; um exemplo que está diretamente relacionado ao controle de impulsos é o Transtorno Explosivo Intermitente (TEI), em que o paciente não consegue resistir a impulsos agressivos, mesmo quando envolvem ataques sérios a pessoas ou propriedades¹⁸. O psicólogo forense Stephen A. Diamond, autor no campo dos distúrbios da raiva, descreve-os mais genericamente como “comportamentos patologicamente agressivos, violentos ou autodestrutivos, sintomáticos e impulsionados por uma raiva ou fúria subjacente e cronicamente reprimida”¹⁹. Essas incidências de explosões de raiva podem ser habituais, mas também podem aparecer do nada. Em ambos os casos, são frequentemente desencadeadas por um insulto, rejeição ou evento estressante que solta os intensos sentimentos de raiva profundamente reprimidos dentro do indivíduo.

Em nosso cenário, se você tem um histórico de trabalho com essa pessoa, e esse comportamento é algo novo, há uma boa probabilidade de que ela possa se ater às normas de limites sociais nessa situação e manter as coisas sob controle. No entanto, se ela já exibiu um comportamento violento antes, provavelmente exibirá esse comportamento novamente. Seja qual for a causa de sua raiva, ao contrário de jogar os dados, onde tirar um significa que você tem estatisticamente menos chance de tirar um novamente, embora a probabilidade permaneça a mesma, em matéria de comportamento, se alguém já fez isso antes, mesmo que tenha acabado mal da primeira vez, é provável que a pessoa volte a ter o mesmo comportamento. Como costumamos dizer, no comportamento, acontecer uma vez antes já forma um padrão.

Portanto, seu **novo julgamento** pode ser que, embora o seu colega de trabalho pareça estar prestes a explodir, é improvável que ele se engaje nesse comportamento no local de trabalho.

Mas quanto você gostaria de **testar** isso? Qual é o custo se sua nova suposição for falsa? Você conseguiria se recuperar de um teste positivo para a raiva? Você poderia mandar a precaução às favas e cutucar o leão com vara curta um pouco mais se preferir, ou... parar de falar. Tome um fôlego. Dê-lhe algum tempo e espaço e certifique-se de que sua respiração está calma. Seu colega pode perceber em você um ritmo de respiração tranquilo, que por sua vez pode aliviar a raiva nele. E depois que tudo tiver diminuído (leve algumas horas ou até mesmo alguns dias), você pode querer conversar com ele sobre o que o deixou com raiva – ou você pode não fazê-lo.

HUMANOS RUDES

Se você tiver cães no trabalho, certifique-se de manter um ambiente de baixo estresse para o seu amigo canino. Leve em conta como nossa amiga de longa data, especialista em comportamento canino, VICTORIA STILWELL, imagina a experiência de ser um animal de estimação relatada do ponto de vista do cão:

Os humanos são notórios por serem rudes, confusos e incoerentes. Também têm expectativas muito altas que eles mesmos não conseguem alcançar. Esperam que você venha pré-programado para sentar, ficar e voltar para eles quando ordenarem, mesmo que o chamem para voltar quando

você estiver no melhor da diversão – brincando com outros cachorros ou perseguindo brinquedinhos. Quando você não responde, eles ficam zangados e dizem o quanto você é malcomportado. Aparentemente, eles não entendem que os cachorros também dizem “só um minuto”.

As pessoas também são muito inconvenientes invadindo o espaço. Mesmo que não o conheçam, eles chegam e tocam em você. Acham que estão sendo amigáveis, e a maioria deles é, mas é esquisito quando um completo estranho se aproxima, se inclina, encara você, mostra os dentes e estende o patão para dar tapinhas na sua cabeça. Então, quando você mostra a eles seus dentes, eles se afastam e ficam bravos e aborrecidos por você não ser gentil com eles. Basta ter em mente que quando eles se aproximam de você assim, estão tentando ser gentis.

E os abraços! Por que eles têm que abraçar tanto? Aparentemente, abraçar na linguagem humana é uma expressão de afeto, mas o que os humanos não entendem é que abraçar significa coisas diferentes na linguagem dos cachorros. Colocamos as patas dianteiras em torno de algo apenas quando estamos prestes a lutar, e tenho certeza de que, se as pessoas soubessem disso, elas parariam de nos abraçar muito rapidamente. Às vezes, gostamos de abraços de pessoas que conhecemos muito bem, mas apenas se gostamos de estar tão perto.

SCAN RÁPIDO

S: Ver alguém mostrar sinais físicos de raiva extrema no local de trabalho pode parecer assustador. Em que ponto não é seguro o suficiente **suspender** o julgamento? Pense em como você pode descrever para um amigo, par romântico, parceiro ou colega o processo de suspender o julgamento e ser mais descritivo.

C: Existem **contextos** em seu local de trabalho considerados zonas seguras para desabafar?

A: **Autoquestione** se essa pessoa tem algum histórico de comportamento errático ou violência.

N: A pessoa pode até ser capaz de controlar sua emoção, mas com esse **novo** julgamento, dê a ela e a si mesmo uma pausa para dar uma respirada e deixe que ela se recomponha.

- LIU, T. & ROBINSON, M.D. "Extending Color Psychology to the Personality Realm: Interpersonal Hostility Varies by Red Preferences and Perceptual Biases". In: *Journal of Personality*, 83, n. 1, 2015, p. 106-116.
- 17 *Color Red Increases the Speed and Strength of Reactions*. University of Rochester [Disponível em <http://rochester.edu/news/show.php?id=3856> – Acesso em 02/06/2011].
- 18 "Diseases and Conditions: Intermittent Explosive Disorder". In: *Mayo Clinic*, 25/08/2015 [Disponível em www.mayoclinic.org/diseases-conditions/intermittent-explosive-disorder/basics/definition/CON-20024309?p=1 – Acesso em 25/08/2015].
- 19 DIAMOND, S.A. "Anger Disorder: What It Is and What We Can Do about It". In: *Psychology Today* [Disponível em www.psychologytoday.com/blog/evil-deeds/200904/anger-disorder-what-it-is-and-what-we-can-do-about-it – Acesso em 03/04/2009].

34

Esta reunião é uma perda de tempo

Pediram a você que reunisse sua equipe para debater estratégias, inovações e soluções para certas questões espinhosas. Você junta o grupo, providencia os doces e o café e prepara-se para uma sessão empolgante. Algumas pessoas são naturalmente mais falantes do que outras e as conversas estão bombando. No entanto, como você está muito interessado em ouvir a opinião de cada um, você está tentando dar a vez para que todos falem. Parece que certo alguém deseja entrar na conversa, como se tivesse algo importante a dizer. Você nota as sobrancelhas da pessoa se erguerem repetidamente, a boca se abrindo, e ela se endireita na cadeira e se inclina. Mas quando você lhe oferece espaço para falar, ela se recosta, baixa as sobrancelhas, baixa o olhar e diz: “Não, eu não tenho nada a acrescentar”. Isso faz com que você se sinta inseguro sobre a dinâmica do grupo, o rumo que as conversas estão tomando e, em vez de simplesmente ignorar a pessoa calada, torna-se obcecado pelo o que ela está pensando e fica perplexo por ela não estar dizendo o que ela evidentemente gostaria de dizer. Você se convence de que a reunião que você organizou não está sendo proveitosa para os outros participantes. O clima entre todo o grupo parece que está azedando. *Acabou, já era! Todos acham que esta reunião é uma total perda de tempo.*

CERTAMENTE MUITOS DE NOS JÁ PARTICIPARAM de reuniões que acabaram sendo uma completa perda de tempo. Mas você tem razão em pensar que todo mundo está achando que sua reunião é uma perda de tempo? Você está certo de que a reunião “já era”? Vamos usar o método SCAN na situação, **suspender o julgamento** de que ela é um desastre e **ser mais descritivos** do que você está lendo naquele indivíduo que está provocando seu receio.

Sinais-chave dão a impressão de que essa pessoa quer falar – empregar o poder de sua voz: suas sobrancelhas se erguem repetidamente, sua boca se abre, ela se

endireita e se inclina. O movimento das sobrancelhas pode significar uma variedade de coisas, dependendo do contexto. O etologista alemão Irenaus Eibl-Eibesfeldt pesquisou extensivamente o levantamento das sobrancelhas em diferentes culturas, e suas pesquisas indicam que ele é aceito em muitas (mas não em todas) como uma maneira de reconhecer e cumprimentar alguém, um sinal que compartilhamos com outros primatas²⁰. Em nosso cenário, a sobrancelha chama a atenção e é acompanhada por uma inclinação para a frente e a boca aberta. Esses sinais juntos podem parecer gestos regulatórios – isto é, gestos mostrando que a pessoa está prestando atenção, ou encorajando a outra pessoa a continuar falando ou, no seu caso, sinalizando que gostariam de falar um pouco. A boca aberta (contanto que não seja um bocejo) pode ser um gesto regulador indicando que o indivíduo quer entrar na conversa.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Bocejar significa que você está cansado

O bocejo é tipicamente considerado um indicador de fadiga, mas na realidade as causas do bocejo permanecem um mistério, mesmo após o contínuo escrutínio científico do bocejo. Uma teoria é que o bocejo traz mais oxigênio para os pulmões, mas isso foi largamente desacreditado após as observações do bocejo fetal (não há oxigênio no útero). Outro mistério do bocejo é o seu contágio. Estudos mostraram que o bocejo pode desencadear uma resposta contagiosa em até 60% das pessoas expostas. Afeta até cães!²¹ Alguns cientistas propõem que o bocejo contagioso pode ter ajudado nossos ancestrais a coordenar tempos de atividade e descanso. Outra experiência recente sugere que o bocejo pode ser uma tentativa de esfriar o cérebro.

No entanto, quando você convida aquela pessoa para falar, ela se inclina para trás, baixa as sobrancelhas, baixa o olhar e avisa verbalmente que não irá dar sua contribuição no momento. O que mais esses sinais de linguagem corporal comunicam? Olhar para baixo e baixar as sobrancelhas pode sinalizar que ela está escondendo algo ou desaprovando alguma coisa. Tanto manter as sobrancelhas baixas por muito tempo como baixar o olhar também pode mostrar que ela se sente insegura. Além disso, baixar o olhar poderia sinalizar culpa ou submissão ao poder. Tudo somado, você está recebendo mensagens conflituosas ou uma

incongruência em suas mensagens não verbais. A pessoa parece que precisa falar, mas depois diz que não. O problema está com você, com ela, ou com você e ela?

Regras e regulamentos

Neste livro, o termo *reguladores* descreve uma coleção de expressões e gestos não verbais que, ao vivo, nos ajudam a controlar, dar deixas e entender melhor as conversas. Todos nós usamos reguladores, em todos os países e culturas, mas certamente há variações no uso, dependendo do contexto geográfico e cultural. Os reguladores incluem muitos aspectos da linguagem corporal, como contato visual, toque, gestos com as mãos, acenos de cabeça ou meneios de cabeça, expressões faciais e sinais vocais.

Reguladores nos comunicam muitas coisas durante a conversa: que devemos continuar falando, parar de falar para que outra pessoa possa ter a vez, acelerar, desacelerar, mudar de assunto ou encerrar a conversa, e mesmo que não estejamos prestando atenção ou ausentes! Reguladores mais simbólicos são o resultado de normas culturais ou sociais, e novamente a interpretação destes depende muito do contexto. Por exemplo, a insígnia que alguém usa em um país pode indicar não verbalmente às pessoas como se comportar na presença desse indivíduo, talvez um sinal para não falar, a menos que seja solicitado ou permitido. Uma ação que pode parecer inofensiva para alguns, como entregar a alguém que está chorando uma caixa de lenços, em alguns contextos pode ser um forte sinal ou aviso de que é hora de parar de chorar ou, alternativamente, em outro contexto, um convite para deixar as emoções fluírem.

Examinando o **contexto**, você convidou esse grupo de pessoas para participar de sua sessão de *brainstorming*, um esforço criativo e você não sabe qual será o produto final. Embora cognitivamente você conheça seu processo e possa se sentir confiante e entusiasmado, inconscientemente está muito atento a problemas. Você está em território desconhecido, afinal, incerto do que vai acontecer. E o estresse poderia estar aumentando o sentimento subjacente de incerteza, já que você provavelmente precisará produzir algo de valor nessa sessão. Outras pessoas e a organização provavelmente estão contando com você. Você está sob pressão, embora possa não sentir ou estar ciente disso. Só porque não sabemos quais são nossos preconceitos não significa que eles não existem. No intuito de realizar uma reunião útil, você pode estar negligenciando ou anulando o cenário negativo de ansiedade, estresse e incerteza para alcançar seu objetivo. E embora a maioria do grupo esteja criando uma atmosfera positiva através de sinais de apoio, você não

pode impedir que seu cérebro primitivo se concentre fora dessa maioria e na pessoa que libera sinais confusos e, portanto, negativos.

Ao priorizar esse ponto de dados negativo de um só elemento, **autoquestione** o que mais está acontecendo. Você está ficando irritado e confuso e criando uma teoria da mente sobre o grupo inteiro. Os sinais contraditórios estão levando você a padrões negativos – quando o cérebro primitivo não tem informações, o padrão adotado é negativo, um mecanismo de sobrevivência evolucionário. Nesta situação, podemos também chamar isso de tendência da “roda rangente”. Seu foco vai para aquela pessoa que não está participando. A maioria está colaborando com a sua reunião, mas uma minoria não está, e então você pauta todo o evento pela atitude da minoria. **Pergunte a si mesmo:** isso é realmente justo?

Como os outros membros da reunião parecem satisfeitos, interessados e participativos, é justo que você possa formar um **novo julgamento** de que a reunião está indo bem e não é uma perda de tempo. Para **testar** isso, basta conferir a maioria do grupo – as pessoas parecem interessadas, energizadas, confiantes e motivadas? Se assim for, deixe-as seguir a onda da criatividade, e algo de valor sairá da sessão. Se a pessoa que emite os sinais confusos é um membro qualquer do grupo e não a pessoa que exerce poder sobre o seu grupo ou a organização como um todo, então, como organizador da reunião, você precisa atender às necessidades do grupo e permanecer no rumo a fim de alcançar os resultados desejados para aquela sessão. É altamente provável que o pensamento dessa pessoa se alinhe com o do grupo e ela esteja ansiosa para participar, mas as ideias provenientes das outras pessoas continuam a jorrar muito intensa e rapidamente para que ela possa alcançá-las, e isso, por sua vez, poderia fazer com que ela se sentisse insegura por não contribuir o suficiente ou rápido o suficiente. Talvez ela sinta que há um risco. Encontre um lugar menos socialmente arriscado para ela dar sua contribuição. Dessa forma, você poderá chegar à raiz desse comportamento desconectado do grupo.

Quando estamos em conversas que não têm reguladores – pistas não verbais que ajudam no fluxo da conversa –, com certeza dá para vermos uma diferença em como essas conversas se desenrolam. Imagine estar em uma teleconferência. Em geral, estamos falando com muitas pessoas em diferentes ambientes, e não podemos vê-las ou ouvi-las com frequência para sermos capazes de obter pistas de quando é a nossa vez de falar, ou não, ou para quem. Perdemos essas pistas úteis que também mostram como as pessoas se classificam, e podemos facilmente atropelar com nossa fala a pessoa que detém o poder. Com certeza todos nós já estivemos em uma reunião por telefone com alguém que simplesmente não para de falar e não nos deixa chance de participar, ou com uma pessoa que interrompe o tempo todo, ou outra que faz pausas desajeitadas e nós nunca temos certeza se ela terminou de falar ou não. E algumas pessoas simplesmente não falam nada, muitas vezes porque não têm informações sobre o que as outras pessoas da chamada estão sentindo ou sobre quem elas são no contexto. Contanto que prestemos atenção neles, os reguladores nos indicam oportunamente o momento para sermos ativos e o momento para sermos passivos enquanto conversamos. Um certo equilíbrio entre os papéis do falante e do ouvinte contribui para uma conversa saudável e muitas vezes útil, com uma boa sintonia.

Como os reguladores se traduzem no mundo digital? Tanto no e-mail, como em seu predecessor, o correio tradicional – ambos dentro do âmbito da carta escrita – a pontuação serve como um regulador para informar ao leitor o início, o meio e o fim de nossos pensamentos, bem como o que queremos enfatizar ou perguntar, e em que grau. Com ambos os tipos de correspondência, controlamos quando terminamos a mensagem e, então, ela nos deixa para viajar geográfica ou digitalmente para o destinatário. E embora todas as cartas escritas estejam sujeitas a interpretações errôneas, ainda temos à nossa disposição a pontuação e o controle sobre o tempo de envio e entrega como uma espécie de reguladores.

O bate-papo de texto se torna um pouco mais complicado, pois as mensagens podem se acumular rapidamente umas em cima das outras e pode ser difícil seguir corretamente o encadeamento da conversa. É fácil confundir a sequência de pensamentos à medida que os textos surgem velozes e furiosos, e respondemos a uma ideia quando a próxima já está chegando. A pontuação não é tão fácil de ser usada como um regulador no mundo rápido e simples das mensagens de texto. Felizmente, as pessoas podem criar indicadores não verbais claros com emojis, usando-os para sinalizar o fim de uma unidade de significado e como querem que ela seja recebida. Podemos terminar uma unidade de significado inserindo um ícone, como um rosto sorridente ou um cocô de unicórnio com as cores do arco-íris, para no final das contas dizer: aqui está o sentimento que sublinha o texto; sua vez. A este respeito, emojis e emoticons podem ser considerados os reguladores da comunicação por computador.

No entanto, estudos sobre emoticons e emojis revelam, talvez sem surpresa, que assim como nossas pistas faciais ou expressões podem variar em termos de uso e significado de cultura para cultura, o mesmo acontece com nossas representações textuais e pictóricas dessas emoções²². Para maximizar a clareza das mensagens em nosso mundo on-line, precisamos considerar o contexto cultural da pessoa com quem estamos conversando, da mesma forma que faríamos pessoalmente, a fim de nos comunicarmos efetivamente com emoticons ou emojis. Precisamos ter em mente que a forma como digitamos um emoticon ou quais emojis escolhemos nem sempre significará para todas as pessoas o que ele significa para nós e nossa comunidade²³.

SCAN RÁPIDO

S: Imagine que você estava ensinando a alguém sobre a linguagem corporal e o método SCAN para pensar sobre os significados da linguagem corporal e do comportamento. Como você ajudaria essa pessoa a entender a importância de **suspender** o julgamento? Como você pode explicar a ela o uso de reguladores para desencadear um julgamento sobre como o outro quer participar de uma conversa ou controlá-la?

C: Observando a linguagem corporal das pessoas, o que você entende agora sobre a importância do **contexto** quando se trata de saber o que as pessoas estão realmente pensando? Como a cultura de alguém pode controlar o contexto em que seus reguladores devem ser vistos?

A: **Autoquestione** de que forma suas conversas on-line com outras pessoas podem ficar comprometidas em seu significado. Como você poderia ajudar alguém a entender a importância da comunicação não verbal, explicando como significados não verbais podem ser deixados de fora on-line?

N: Que vantagem alguém teria por você lhe ensinar sua **nova** compreensão da linguagem corporal até agora? Que novas ideias você acha que obteve até agora e que beneficiariam outras pessoas?

20 EIBL-EIBESFELDT, I. *Ethology: The Biology of Behavior*. Nova York: Holt, Rhinehart and Winston, 1975.

21 JOLY-MASCHERONI, R.M.; SENJU, A. & SHEPHERD, A.J. "Dogs Catch Human Yawns". In: *Biology Letters*, 4, n. 5, 2008.

22 DAANTJE, D.; BOS, A.E.R. & VON GRUMBKOW, J. "Emoticons in Computer-Mediated Communication: Social Motives and Social Context". In: *CyberPsychology & Behavior*, 11, n. 1, 2008, p. 99-101.

23 PARK, J. et al. "Emoticon Style: Interpreting Differences in Emoticons Across Cultures". In: *Proceedings of the Seventh International AAAI Conference on Weblogs and Social Media* [Disponível em www.aaai.org/ocs/index.php/ICWSM/ICWSM13/paper/viewFile/6132/6386 – Acesso em 11/09/2017].

35

Parece que é uma equipe vencedora

Você está procurando contratar uma equipe altamente especializada de fora de sua empresa para acelerar um projeto difícil. Você já viu alguns grupos competentes se apresentarem, todos de forma brilhante – mas então vem essa equipe e, apesar de ela estar demonstrando o mesmo grau de competência das demais, você sente uma forte sensação de que essa é uma equipe vencedora. Mas aqui está o esquisito disso tudo: você não consegue descobrir por quê! Não há nada que você possa especificar na linguagem corporal individual de qualquer integrante da equipe que o ajude a entender por que você acha que esse time é vencedor. Tudo o que você sabe é que o sentimento é dominante. É simplesmente um grupo tão excelente que você faria qualquer coisa para fazer parte dele. *Uau, você pensa. Se eu não puder contratar essas pessoas, então eu quero fazer parte de seu grupo. Onde eu assino? Talvez eu devesse estar me apresentando a eles para fazer parte de sua equipe de especialistas.*

EM TODOS OS PAÍSES, CULTURAS e nos esportes, existe uma linguagem corporal universal de orgulho. Pesquisas da Universidade da Columbia Britânica mostram que, no mundo inteiro, tanto os atletas cegos quanto os que enxergam expressam a mesma linguagem corporal quando vencem uma corrida, o que é notável em parte porque os atletas cegos geralmente não têm referências visuais dessa linguagem corporal vencedora. Esta linguagem corporal de um vencedor é clássica: braços e mãos acima da cabeça, boca aberta, rosto apontado para o céu, exclamando em triunfo. Mas em nosso cenário, como você pode dizer que essa equipe vai ter esse tipo de vitória em breve? O que o está arrebatando com a sensação de poder e sucesso?

Você certamente pode usar o método SCAN nesta situação e agora mesmo **suspender o julgamento** de que esta é a equipe certa, mas você não consegue **ser mais descritivo** do que aconteceu aqui exatamente. É justo dizer que é uma sensação avassaladora, mas você é incapaz de detectar ou descrever fisicamente o que está acontecendo. Você só tem um sentimento.

Deixe-nos oferecer o sinal-chave que você pode estar inconscientemente percebendo aqui: uma demonstração geral de cumplicidade. Os indivíduos estão entrelaçados por um processo que só eles conhecem. A energia que eles emanam nasce de muitos e sutis micromovimentos que são ou esmagadores, devido à multiplicidade de dados, ou difíceis de detectar por serem tão específicos nessa equipe. São sinais tribais que apenas os membros reconhecem consciente e inconscientemente.

Por que eles precisam de tantos códigos, às vezes secretos?

Os colegas de equipe operam em ambientes ou em um **contexto** em que os fatores mudam rapidamente e, portanto, precisam ser capazes de ler atentamente os movimentos uns dos outros. Normalmente, isso significa que eles devem se comunicar entre si de maneira não verbal, de forma efetiva e ininterrupta. Isso certamente remonta aos nossos tempos de caçadores-coletores, quando os grupos precisavam cooperar rápida e silenciosamente para conseguir comida e fugir do perigo.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Mãos atrás das costas mostram poder

Por muito tempo, alguns *coaches* de apresentação aconselharam que mãos atrás das costas são um sinal não verbal de poder. É similar à postura adotada pelo Príncipe Charles e também pelo Príncipe Philip (seu pai), chamada às vezes de postura régia, que sugere que a pessoa é da realeza e, como tal, não quer ser tocada. Infelizmente, assumir tal postura não significa necessariamente que você herdaria o poder social da aristocracia que habitualmente se apresenta dessa forma.

Pesquisas mostram que a maioria das pessoas acha essa postura indigna de confiança. Então, a menos que você seja um conhecido nobre, colocar as mãos atrás das costas não fará você parecer superior. Geralmente, quando suas mãos estão ocultas, as pessoas ficam desconfiadas porque não podem ver o que você está fazendo ou segurando ali. É por isso que mostrar as palmas das mãos é uma ótima maneira de estabelecer uma conexão – você está mostrando que não tem nada a esconder. Portanto, tenha isso em

mente quando posar para aquela foto de grupo do escritório: você gerará sentimentos mais positivos e confiáveis sobre você e o grupo, mostrando mais de suas mãos, não menos.

Há gestos momentâneos sutis que podem ser usados efetivamente como comunicação abreviada entre os membros de uma equipe. O rápido levantamento das sobrancelhas é algo que os seres humanos fazem instintivamente quando querem atrair a atenção e mostrar que são conhecidos pelo outro. É um sinal que diz: *eu o reconheço. Nós somos parte do mesmo grupo.* A inclinação do tronco, onde o umbigo do centro da gravidade é claramente direcionado a outra pessoa, é um sinal claro de estar envolvido ou querer se envolver com o outro. Atletas que querem que outro membro da equipe interaja abertamente com eles garantem que não haja barreiras que bloqueiem seus troncos. Isso mostra o profundo nível de confiança em campo de uma equipe de alto desempenho. A saudação com o queixo é uma forma supersutil de reconhecer e apontar, particularmente em comparação com apontar com um dedo ou com um braço totalmente estendido indicando a direção.

As equipes esportivas também usam as ferramentas de seu ofício para fazer gestos sutis entre si. Um time de basquetebol irá lidar com a bola de uma forma que instrua os outros sobre a jogada ou até mesmo blefe contra a outra equipe quanto à direção que a jogada está tomando. Um grupo de negociadores usará os movimentos sutis de uma caneta para indicar a outro para fazer uma oferta baixa. Uma equipe de construção pode usar o ritmo de seus golpes de martelo para organizar um grupo de modo a “baixar as ferramentas” e fazer uma pausa.

Os membros da equipe estudam, treinam, trabalham, comem, fracassam, triunfam, riem, choram e às vezes até sangram juntos. Isso cria imensas oportunidades de conexão. Através do poder da proxêmica e da háptica, colegas de equipe podem ter taxas de toque muito mais altas do que os amigos mais próximos. Os jogadores de uma mesma equipe também mantêm distâncias menores entre si; eles ficam próximos, amontoados em um canto da sala de reuniões, almoçando juntos em um restaurantezinho acanhado; compartilham

espaços de viagem apertados e até acomodações. É claro que com isso vem o contato corporal frequente e grande proximidade durante o jogo, independentemente de qual seja. A conexão com os outros diminui o senso de risco. Um grupo conectado e motivado pode ser mais poderoso do que o mais forte dos indivíduos. Sua proximidade e toque estimularão mais oxitocina entre eles e, assim, permanecerão mais calmos em situações estressantes. Equipes que usam um alto grau de proximidade e toque e que permanecem literalmente unidos sob pressão e não desmoronam têm uma taxa de sucesso maior²⁴.

Como acontece com qualquer grande equipe, uniformidade (os muitos formando uma mesma unidade) pode ser constatada na maneira de vestir. Com um uniforme ou código de vestimenta, eles são cortados do mesmo tecido, por assim dizer. São familiarizados uns com os outros por meio de sua aparência externa espelhada ostentada como um símbolo de seus valores, crenças, objetivos e preocupações internos. Eles podem ter insígnias para mostrar sua posição na tribo ou especialização de habilidade, conhecimento ou anos de associação, mas, no final das contas, independentemente de sua posição individual, eles se colocam no lugar um do outro.

Linguagem corporal dos perdedores

Aqueles que perdem um desafio específico, como um jogo ou uma partida, também tendem a exibir uma expressão corporal única. Os perdedores não aprendem esta expressão pela observação; surge da programação humana inata. Os perdedores curvam os ombros, baixam a cabeça, mostram expressões dolorosas ou tristes e fecham as mãos em punhos, contrariados. À medida que a adrenalina e a excitação deixam o corpo, este murcha de tristeza e frustração; o efeito é semelhante a um balão desinflando quando seu ar se esvai.

Autoquestionamento: o que mais você não foi capaz de detectar sobre a equipe altamente especializada? Possivelmente, o mais importante é que eles literalmente estão juntos em uma espécie de conspiração. Eles respiram juntos. Se você analisasse os padrões de respiração deles, descobriria que eles estão sincronizados. O grupo é como um organismo. Você compartilha o mesmo espaço e é

influenciado a respirar com eles; Como os hormônios podem ser emitidos de muitas áreas de nosso corpo e absorvidos pelos outros, é provável que você também esteja absorvendo os altos níveis de hormônios fluando no ar ao redor deles e penetrando em você enquanto apertam a sua mão. O senso de tolerância ao risco do grupo se deve tanto a experiências que os afetaram cognitivamente como a uma combinação de altos níveis de oxitocina e testosterona. Eles se sentem como um grupo “empoderado” – um anglicismo que tem como raiz a palavra “poder” – e isso está literalmente contagiando você. Trata-se de uma comunicação não verbal incrivelmente poderosa que você simplesmente não consegue ver. De fato, é tão poderosa que você não apenas respirará com eles, mas quimicamente poderá se sentir associado ao grupo. E agora, é claro, você quer que isso seja permanente. É muito viciante. Se você não puder comprar a ajuda do grupo, com certeza gostaria de pular no barco deles e fazer parte de tudo isso de alguma forma. E quem poderia culpá-lo? É ótimo fazer parte de uma equipe forte. Você se sente necessário e protegido. Bem, aqui está o problema. Esta tribo é fechada, por isso, talvez você não possa participar, mas pode negociar.

O **novo julgamento** é o de que você não pode fazer parte dessa equipe de especialistas, mas pode envolvê-los no trabalho. Mas como você **testa** a promessa de desempenho que seu instinto e agora as novas percepções estão lhe inspirando? Você pode descobrir quanto tempo eles estão juntos. Equipes podem ser onerosas para sustentar e manter, então você pode apostar que, se eles estiverem fazendo isso há muito tempo, ou mesmo por mais tempo que outras equipes ou grupos que você entrevistou, eles devem ter uma argamassa secreta que os une. O que serviria de referência para “tempo suficiente para confiar neles”? Bem, claro que isso pode mudar de setor para setor. Mas lembre-se de que os Beatles duraram apenas oito anos como John, Paul, George e Ringo. Como é possível que tenham sido uma grande equipe e sem dúvida a banda mais importante e popular de todos os tempos? “Nós éramos quatro irmãos”, diz Ringo. “Havia apenas quatro pessoas que realmente entendiam o que eram os Beatles”, explica Paul.

SCAN RÁPIDO

S: Suspende o julgamento e ser mais descritivo pode ser difícil quando você não consegue definir o que descrever. Mas você *pode* descrever mais profundamente a sensação que você tem sobre qualquer situação, para começar a ser mais consciente.

C: Você pode procurar um **contexto** de comportamento de cumplicidade numa equipe quando a sensação sobre uma situação atinge você de um jeito avassalador.

A: Autoquestione se você está tendo uma sensação avassaladora porque muitas pessoas estão enviando o mesmo sinal ao mesmo tempo.

N: Quando e onde sua própria linguagem corporal foi influenciada ou governada por um grupo? Ao responder a essa pergunta, que **novos insights** e julgamentos isso traz para você?

36

Pensando que é chefe

Você foi transferido recentemente para uma nova área em sua empresa e, até agora, todos parecem amistosos e cooperativos. Mas cada vez que você se reúne com o grupo, há sempre uma pessoa que começa sentando-se bem ereta e alta, olhando feio para todos os outros. Ela espalha o laptop e o celular na mesa, e para ocupar ainda mais o espaço disponível, aponta os cotovelos para fora e junta as pontas dos dedos diante de si. Toda vez que outra pessoa apresenta uma ideia, esse indivíduo franze os lábios e aperta os olhos. Ele domina a conversa atropelando as ideias dos outros para expor as próprias, e quando os demais estão conversando, ele se vira ligeiramente e olha para baixo ou desvia os olhos para longe, não fazendo contato visual com ninguém nesses momentos. E, pior de tudo, no final da reunião ele se levanta, com os punhos nos quadris e pernas bem afastadas, e faz suas recomendações ao grupo, apontando o dedo para cada um. Você não pode deixar de ver tal pessoa com aborrecimento e total desdém, mas fica imaginando se é só você que pensa assim. Você sai perguntando para os outros. Descobre que todo mundo acha a mesma coisa sobre essa pessoa: *ela está pensando que é chefe.*

MESMO QUE PAREÇA bastante claro por esta descrição que o tal colega chato quer controlar a reunião, tomar o poder e ser “*the boss*” (originalmente um termo exclusivamente americano, que veio da palavra holandesa para “mestre”), vamos usar o método SCAN nesta situação e **suspender o julgamento** para **ser mais descritivos** sobre o que ele está fazendo, o que isso parece e como ele faz os outros se sentirem. Importante: será que a linguagem corporal desse colega revela a verdade sobre a situação? Isto é, ele está realmente obtendo o poder que deseja? Será que o comportamento que exhibe fará dele o chefe, ou estará ele, de fato, fazendo com que todos ao seu redor percam o interesse por ele?

Este pretense chefe exibe muitos sinais-chave de dominância e superioridade. Ele inicia a reunião oferecendo uma dose saudável de contato visual direto, aplicada a todos para estabelecer o poder de seu domínio, como que para mostrar que ele é o indivíduo alfa ali. Então, quando os outros falam, ele se vira e desvia o olhar, sem fazer nenhum contato visual, demonstrando efetivamente que não está prestando atenção em ninguém, um sinal de desrespeito. Ele estabelece domínio sobre todos os outros pela altura, sentando-se muito ereto e alto, para se elevar e mostrar sua força e sentimento de superioridade. Ele reivindica a posse de grande parte da superfície da mesa, indo tão longe a ponto de espalhar seus dispositivos como se reivindicasse posse do território e colocasse uma plaquinha de “mantenha-se afastado”.

Além disso, ele se intromete quando os outros estão falando, domina a conversa e exibe sua preponderância e superioridade ao quebrar as regras sociais de não interromper. Ele não apenas mostra com sua linguagem corporal que ele se recusa a prestar atenção quando os demais falam, mas também faz sinais faciais que minam as ideias apresentadas por outros na mesa: juntando os dedos, apertando os olhos e franzindo os lábios. O gesto dos dedos unidos formando um telhadinho é posto em ação para mostrar inteligência; espremer os olhos mostra seu desconforto ou estresse ao ouvir as ideias dos outros; e comprimir os lábios, puxando-os para dentro de todas as direções com firmeza – não confundir com os lábios franzidos para fora, como num beijo, nem com apontar com os lábios – indica uma avaliação ou julgamento negativos, desaprovação e, na maioria das culturas, desacordo com o que está sendo dito. No final da reunião, a pessoa assume uma “postura de poder” de super-herói: de pé, com os pés separados e punhos nos quadris, como se isso consolidasse o acordo nos seus termos – como se todos para os quais ele apontou o dedo em riste fossem começar a aplaudir sua força e autoridade. Em vez disso e sem surpresa, a resposta coletiva a essa exibição é aborrecimento e total desdém.

Lábios franzidos ou apontando?

Usar o dedo indicador para apontar, embora amplamente compreendido no mundo ocidental, não é universal. De fato, apontar com os lábios para direcionar o olhar ou chamar a atenção dos outros para alguma coisa é um gesto comumente usado em muitas culturas ao redor do mundo. Na região de Ontário Setentrional, no Canadá, muitos indígenas sinalizam apontando com os lábios. A palavra dos Anishinaabe (Ojibwas) para “ali” – *iwidi*, cuja pronúncia é “ei-uei-dei” – permite até que a boca produza esse gesto apontador direcional enquanto está sendo dita. Outros exemplos e variações de apontamentos labiais podem ser vistos nas sociedades filipinas, bem como em outras partes do sudeste da Ásia, Caribe, Austrália, África e América do Sul²⁵. Portanto, fique atento para não confundir alguém apontando com os lábios com outro que franze a boca em sinal de desaprovação ou faz biquinho para um beijo.

É claro que todos nós já nos deparamos com alguma forma dessas práticas “alfa” e teorias sobre liderança que as acompanham – basicamente, se você exibir esses gestos dominantes, será visto como líder. Em nosso cenário, por que não está funcionando? O suposto líder na história está certamente interpretando esses comportamentos alfa de “liderança” e, ainda assim, você não se sente particularmente bem com essa pessoa com base em como ela está agindo. Você não está comprando o que ela está vendendo. Por que o comportamento de liderança alfa é tão desagradável em nosso cenário?

Vamos dar uma olhada na verdade e nas mentiras da teoria alfa sobre liderança e como elas se desenrolam dentro do contexto de nossa história.

Certa pesquisa bastante popular faz muitas pessoas acreditarem que há um conjunto universal de comportamentos de poder que os chefões de primeira linha exibem naturalmente, e todos nós podemos copiar para obter também papéis de liderança. Essa ideia de linguagem corporal alfa deriva da teoria da dominância social, que tem por base a pesquisa comportamental europeia sobre lobos em cativeiro²⁵. Em suma, um estudo de como os lobos selvagens se comportam quando colocados em cativeiro transformou-se em teoria sobre o comportamento do cão doméstico e, em seguida, sobre o comportamento humano. Embora nenhum dos comportamentos originais vistos nos lobos cativos possa ser visto cientificamente como normal para lobos selvagens (por causa das diferenças situacionais), os comportamentos que os cientistas da época associavam à dominância – sem qualquer lógica ou evidência real de que eles refletiam padrões

humanos de comportamento – foram teoricamente tomadas para descrever com precisão as normas do comportamento humano. Essa abordagem é análoga a inferências sobre a dinâmica de liderança em matilhas de lobos selvagens estudando humanos aprisionados. Embora possa haver alguma correlação acidental, as espécies, a sociedade e a situação são radicalmente diferentes, e devemos esperar que surjam disso algumas teorias e práticas bastante imprecisas. Ou seja: dados sem sentido que devem ser descartados.

Hoje em dia, após anos de estudos mais cuidadosamente construídos, entendemos que em algumas espécies de mamíferos sociais, cada membro de um grupo tem um lugar na hierarquia, enquanto em outras há um líder dominante ou parceria codominante sobre um grupo de subordinados que são iguais uns aos outros em poder. Os seres humanos são ainda mais complexos: pertencemos a mais de um círculo social. Um indivíduo que é um seguidor no trabalho pode ser um líder dentro de seu grupo de interesse que se reúne todo fim de semana, e também estar posicionado em algum lugar intermediário em qualquer uma das suas muitas tribos virtuais; enquanto o líder em seu espaço de trabalho pode estar classificado bem abaixo do próprio indivíduo nesse contexto. A dominância social humana é complexa. Não há uma receita de bolo que se ajuste a todos em todas as circunstâncias; enquanto um comportamento pode lhe conquistar poder e *status* em um contexto, pode ser que o mesmo comportamento o rebaixe em outro.

Agora, vamos **contextualizar** o comportamento alfa do aspirante a chefe – um grupo de colegas de serviço se reúne no ambiente de trabalho, onde o comportamento de poderoso chefão não é recebido com uma sonora aclamação pelos demais. Ambientes de trabalho progressistas e harmoniosos são cada vez mais desenvolvidos com base num estado de sincronização calmo e assertivo – que permitirá a liderança por meio do estabelecimento de um terreno comum, incentivando a comunidade e o respeito – e no compartilhamento de poder. Isso está se tornando cada vez mais arraigado no ambiente de trabalho, e mesmo em ambientes tradicionalmente hierárquicos e antiquados, a mudança está em andamento. Para muitas organizações, a nova melhor prática para um ambiente

de trabalho mais bem-sucedido envolve uma cultura simbolizada por ideais de autonomia, igualdade, diversidade, comunidade, compartilhamento e respeito, onde os funcionários se sentem inspirados a contribuir com suas melhores ideias e práticas para o bem maior da organização²⁷. Diversas pesquisas reforçam a correlação entre essa descrição de ambiente de trabalho e cultura com não apenas funcionários mais contentes e motivados, mas também com o aumento da lucratividade.

Este contexto de ambiente de trabalho, portanto, pode estar em desacordo com o presumido líder exibindo sinais alfa de comportamento, os traços de liderança que sugerem um chefe dominador e arrogante que irá exercer sua autoridade de maneira agressiva e desprezar os outros mostrando que não importa o que eles pensam. O ambiente da política pode diferir completamente do da organização do trabalho em termos daquilo que o público entende como qualidades de liderança. Na política, particularmente para as populações em tempos de crise ou ameaça, ou que em grande parte se sentem desprivilegiados, nós vemos, repetidamente, como essa demonstração agressiva de dominância e poder pode ser capaz de vencer uma corrida de liderança. Mas em nosso cenário, como em muitos locais de trabalho modernos, muitas vezes não estamos procurando um líder mandão e agressivo que não valorize nossas ideias ou sequer queira ouvi-las, que demonstre que são melhores que nós e que não fazem segredo do fato de que, dada a oportunidade, nos esmagariam sob o calcanhar. Em vez disso, estamos procurando compartilhamento, cooperação e trabalho em equipe.

Nesse contexto, suas exibições de dominância nos fizeram sentir desprezo. Suas ações não se encaixam nos valores da comunidade. Embora ele possa achar que está realmente apresentando todos os sinais “certos” de linguagem corporal alfa ou dominante para mostrar suas habilidades de liderança, a teoria por trás disso é construída sobre uma mentira, e o ambiente onde ele está colocando em prática tais táticas não valoriza essas ações.

O que mais você pode se **autoquestionar** neste cenário? Em termos de demonstrar comportamento de liderança, que outras opções essa pessoa tem?

Você preferiria que ela fosse na outra direção, minimizando seu uso do espaço, sentando-se curvado e olhando para baixo, encolhendo os ombros em uma demonstração de indiferença ou incerteza, roendo as unhas ansiosamente, mostrando um comportamento menos dominante e mais submisso? Isso inspiraria você? Não, claro que não. Os comportamentos necessários para atuar como um bom líder moderno não são binários, e sim, mais complexos.

Assim, o seu **novo julgamento** pode ser que, independentemente de querer ser o chefe, o seu colega não tem a menor ideia de quão irritante é o próprio comportamento, de como isso está afastando todos os colegas e pode afastar também os superiores que poderiam confiar-lhe a chefia. Esse não é o caminho para ele conseguir o que quer. Uma maneira de **testar** isso seria educadamente torná-lo consciente do efeito que tal estilo de comunicação está tendo sobre os outros; por exemplo, envie-lhe um link para um artigo sobre as melhores práticas na comunicação de equipe. Entretanto, se ele o ignorar e persistir, todos podem se recusar a trabalhar com ele, ao mesmo tempo provando-lhe e mostrando aos superiores que ninguém aceita ser intimidado para ser submisso.

DO MEU JEITO OU DE JEITO NENHUM

Nossa amiga e colega JANINE DRIVER costumava ler a linguagem corporal todos os dias para se manter viva. Ela passou mais de quinze anos como policial federal junto ao Departamento de Justiça. Atualmente, é CEO do Body Language Institute e ensinou habilidades de linguagem corporal para, entre outros, o ATF (Agência de Álcool, Tabaco, Armas de Fogo e Explosivos), FBI, CIA e DIA. Aqui ela fala sobre os três “movimentos de determinação” que devem ser evitados se você não quiser parecer muito mandão – mesmo se você for o chefe.

Talvez você seja como eu, ou conheça alguém como eu, que demonstra: “Levo muito a sério os meus deveres” ou “É do meu jeito ou de jeito nenhum” com um aumento de pressão em vez de uma diminuição de pressão. Basta perguntar ao meu marido ou a algum dos meus ex-chefes quando eu trabalhava como investigadora na ATF – todos eles vão dizer que posso ser um verdadeiro doce. Acontece que sou daquelas pessoas que enfrentam pressão com mais pressão; posso torcer os lábios, fechar o punho debaixo da mesa, pender a cabeça de lado e dar intensos socos no ar, ou trazer minha cabeça à frente com uma inclinação, como se dissesse: “Alô-ô, você

me ouviu?” Embora eu não grite com palavras, minha linguagem corporal determinada grita: “Sou a chefe aqui, pessoal” – mesmo quando não sou!

Em um estudo publicado no *Journal of Experimental Social Psychology*, em 2009, os pesquisadores examinaram como aumentar a pressão ao fechar o punho afeta a sensação de assertividade. Os participantes, alguns fazendo o gesto de “pedra” e outros o de “tesoura”, responderam a uma série de perguntas para medir sua assertividade. Os pesquisadores descobriram que os homens que fechavam o punho relataram sentirem-se mais assertivos do que aqueles que faziam um gesto neutro, enquanto as mulheres não relataram os mesmos sentimentos.

Por que a diferença? Aumentar a pressão na forma de um punho fechado ativa ideias de poder ou controle em ambos os sexos, mas cada gênero pode cerrar o punho em diferentes circunstâncias. Pesquisadores argumentam que, para a maioria dos homens, a agressão física é um meio de obter poder, enquanto para a maioria das mulheres é uma expressão de poder perdido – um último recurso.

Como você pode imaginar, cerrar o punho, socar o ar ou avançar o tronco para frente, *não* contribui para alguém ser um chefe inspirador ou um líder respeitado e seguido. Então, depois de décadas trabalhando para os outros, deixei meu emprego no governo e criei minha própria empresa, onde sou a chefe de pelo menos eu mesma. Uso meus movimentos de aumento de pressão para persistir contra probabilidades difíceis e resistir a pressões, justificar intenções, seguir minhas crenças e convicções e reunir determinação para sustentar *meu* curso de ação preferido.

SCAN RÁPIDO

S: Suspende o julgamento sobre ideias comportamentais populares pode ser uma ótima forma de descobrir a real e às vezes mais complexa verdade na linguagem corporal em qualquer situação.

C: Analise a “ideia” de um determinado papel, pense em qual contexto presente ou passado ele pode ter funcionado, e destaque por si mesmo como estes mudaram e evoluíram, e, junto com eles, as expectativas de comportamento.

A: Autoquestionamento: de que outras possíveis maneiras uma pessoa pode realisticamente se comportar em uma situação? Quão longe no extremo oposto de um espectro ela poderia ir?

N: Você deveria sempre testar um novo julgamento? Quando vale a pena o risco, ou é mais valioso para si e para a comunidade fazer uma declaração mais ousada para afirmar-se? Até onde você vai?

25 COOPERRIDER, K.; NUNEZ, R. & SLOTTA, J. “The Protean Pointing Gesture: Variation in a Building Block of Human Communication”. In: *Proceedings of the Cognitive Science Society* 36, 2014 [Disponível em <http://escholarship.org/uc/item/6sd477h8>].

26 EKMAN, P. “Emotional and Conversational Nonverbal Signals”. In: *Language, Knowledge, and Representation: Proceedings of the Sixth International Colloquium on Cognitive Science*, 99, 2004, p. 40.

27 LAUBY, S. “How Company Values Protect Culture in Times of Growth”. In: *Great Place to Work* [Disponível em www.greatplacetowork.com/resources/blog/803-how-company-values-protect-culture-in-times-of-growth].

37

Com a boca na botija

O ingrediente secreto de uma das tecnologias experimentais mais importantes de sua empresa foi vazado para um concorrente. Você coloca a equipe responsável em uma sala de reunião para investigar quem exatamente está na folha de pagamento da outra empresa. Você quer descobrir o traidor. Você dá uma analisada e... bingo! Embora o indivíduo garanta que não está envolvido de jeito nenhum, ele parece culpado à beça. E, mesmo que você não o tenha apanhado com a boca na botija, enquanto ele está ali sentado na sala de reunião, com a cabeça entre as mãos, sua linguagem corporal lhe diz que você está absolutamente certo. Ele é o culpado. Você sabe. Ele sabe. Ele é o principal suspeito. Você pegou o criminoso. Agora, é partir para a confissão – você é o interrogador treinado que vai fechar o caso!

ESCUÇA, SHERLOCK, se determinar a culpa fosse tão fácil quanto seguir algumas dicas na internet sobre como ler linguagem corporal, então não precisaríamos de um sistema de justiça criminal.

No entanto, a linguagem corporal desempenha um papel poderoso no desencadeamento de nossas suposições sobre o quanto alguém pode ser culpado. De fato, a linguagem corporal influenciará um júri, mesmo quando as provas, por si sós, deveriam demonstrar aos jurados a inocência ou a culpa de alguém – e qual deveria ser a sua punição. Por exemplo, um artigo para a *Emotion Review*, “Remorso e justiça criminal”, observou que a capacidade do réu em demonstrar remorso ou não era um dos fatores mais poderosos na condenação criminal, incluindo a pena de morte; observou também, no entanto, que atualmente não há

evidências de que o remorso possa ser avaliado com precisão em um tribunal. Em outras palavras, não há “escala” numérica de demonstração de remorso. Todos nós achamos que somos capazes de dizer quando alguém sente vergonha e remorso e, assim, concluir precipitadamente que tal alguém não será capaz de cometer um crime novamente, mas há pouca evidência de que o remorso esteja correlacionado com futuro comportamento cumpridor da lei. De fato, há evidências de que o remorso é frequentemente confundido com a vergonha, que na verdade está correlacionada com aumento da criminalidade futura²⁸.

Mas, em nosso cenário, como você pode **suspender o julgamento e ser mais descritivo** para se aproximar do que possa ser a verdade?

Primeiro, se você aprendeu alguma coisa com outros capítulos deste livro sobre verdade e mentiras, que seja para não cair no que Paul Ekman chama de erro de Otelo. Em geral, você espera que alguém sob algum tipo de investigação, e sendo arrastado para uma sala e interrogado, esteja sob algum estresse se for culpado, tanto quanto você espera que esteja sob algum estresse mesmo que não seja. O estresse pode desencadear muitos dos seguintes comportamentos ou **sinais-chave**: roer unhas, supressão labial, pés enroscados ou o corpo todo tenso; gestos autorreconfortantes ou um aumento nos manipuladores, como esfregar o rosto ou a parte de trás do pescoço, os braços, as pernas, torcer as mãos, até se autoabraçar; talvez andar de um lado para o outro, remexer-se no lugar, batucar com os dedos ou as pernas, ou girar todo o corpo em direção à saída; e alguns indicadores fisiológicos maiores como sudorese, ritmo respiratório acelerado, pupilas dilatadas, aumento de piscar de olhos, pele pálida, boca seca resultando em lábios de aparência ressecada e lambição dos lábios, engolir em seco, estalos na fala e até uma tensão geral na tonalidade e cadência da voz.

Bem, não há nada disso em nosso cenário. Então, o que você está notando que provoca a sua teoria sobre o culpado?

Examinemos a real sensação e o conceito de culpa como pano de fundo – em outras palavras, a própria culpa como **contexto**.

Culpa é a experiência cognitiva ou emocional que ocorre quando uma pessoa acredita ou percebe – com precisão ou não – que ela comprometeu seus próprios padrões de conduta ou violou um padrão moral pessoal, social ou universal. A culpa é um sentimento comum de angústia emocional que surge quando nossas ações ou omissões causaram ou podem causar danos a outra pessoa, sejam físicos, emocionais ou de outra forma. A culpa ocorre principalmente em contextos interpessoais e é considerada uma emoção pró-social porque nos ajuda a manter um bom relacionamento com os outros. É um sinal que continua em nossas cabeças até que tomemos a atitude apropriada para remediar o erro. Todos os sinais internos podem ser breves, mas, se combinados, podem causar uma sensação incômoda de que você deveria ter feito algo de forma diferente, e, se for tarde demais para consertar, você pode ser internamente destruído pela culpa. A expressão exterior de culpa é muitas vezes percebida como vergonha.

A teoria evolucionista que explica a razão de essa demonstração de vergonha existir é que ela ajuda a manter relações benéficas e pode ser uma função de altruísmo recíproco, em que uma das partes exhibe temporariamente menos adequação a fim de reforçar a adequação da outra ou de outras, com a expectativa de que as outras irão agir de maneira semelhante em relação a ela mais tarde. Portanto, se uma pessoa demonstra vergonha quando seu comportamento teve um impacto negativo sobre os outros, é menos provável que a comunidade retalie. Uma demonstração de vergonha mostra que você está contrito, e isso aumenta as perspectivas de sobrevivência para todos. Acreditamos que a pessoa que sente culpa é menos propensa a repetir a ação, e sua exibição de vergonha é projetada para provocar uma diminuição na punição por sua comunidade. Desde que a comunidade não puna injustamente e esteja disposta a perdoar eventualmente, essa demonstração de vergonha e a resposta resultante da comunidade podem funcionar para reconstruir a confiança de ambos os lados. É claro que a questão de a comunidade realmente aplicar ou não o tratamento justo ao punir a transgressão, ou a punição ser percebida como justa de fato pela parte culpada, pode ser um fator determinante na probabilidade de o infrator ser reintegrado na

comunidade ou, em vez disso, tornar-se um infrator recorrente. No entanto, não é de admirar que os jurados respondam a uma demonstração de vergonha com mais leniência na punição; é o nosso instinto social. Então, a vergonha torna possível perdoar e pode ajudar a manter o grupo social unido.

Naturalmente, há uma infinidade de relacionamentos e construções sociais nos quais, consciente ou inconscientemente, as pessoas acionam a culpa e a vergonha nos outros para poder influenciá-los, manipulá-los e controlá-los. Exibições estrategicamente aplicadas de qualquer uma das muitas emoções, tais como tristeza, raiva, repulsa ou desprezo, quando usadas em contextos específicos, podem mostrar um abuso de poder ao desencadear fortes reações de vergonha e, ao fazê-lo, provocar extrema dor e sofrimento psicológico e, em alguns casos, a automutilação física. Alguns pais dizem: “Eu só preciso olhar para o meu filho” quando eles sentem que a criança fez algo errado. Dependendo do tipo do “olhar” – que pode ser de desaprovação, reprovação, desprezo, decepção, surpresa ou tudo isso junto – e do contexto em que é dado, os pais podem ou não entender a profundidade e a força da resultante vergonha que a criança sente, que tem toda a chance de causar dor emocional ou mesmo dor física autoinfligida; e, a nosso ver, em relação à reincidência do culpado, isso pode não refrear o comportamento indesejado, e sim fazer com que a criança o repita.

Dobby mau! Dobby mau! Mau!

Culpa e vergonha podem fazer com que você se autopuna. O efeito Dobby – um fenômeno batizado em homenagem ao elfo que bate cabeça nos livros de Harry Potter – se refere a uma tendência psicológica de as pessoas empregarem a autopunição devido a sentimentos de culpa. Em um estudo, alunos que foram induzidos a se sentirem culpados depois de privar outros alunos de bilhetes de loteria (valendo apenas alguns dólares) estavam realmente dispostos a se dar choques elétricos para sinalizar sua vergonha e remorso.

Então **pergunte o que** mais faz parte da linguagem corporal da vergonha. Certos gestos bloqueadores caracterizam a vergonha, como em nosso cenário em que temos o clássico “cabeça baixa de vergonha” como um gesto de bloqueio e

depois a “cabeça entre as mãos”, mãos cobrindo o rosto e por aí vai. Uma sugestão de bloqueio mais sutil que mostra a vergonha é apoiar as pontas dos dedos na lateral da testa. Exemplos mais extremos de bloqueio são caracterizados mais geralmente pela evitação da pessoa perante a qual o culpado sente vergonha; essa evitação vai além, por exemplo, da evitação de contato visual através do bloqueio dos olhos ou de desviar o olhar e pode ser evidenciada por gestos maiores visando esquivar-se de ocupar o mesmo espaço, afastando-se do escritório compartilhado faltando um dia no trabalho alegando doença ou saindo da cidade. Isso, claro, acontece no espaço virtual também. Podemos verificar isso num tipo de comportamento on-line em que um indivíduo, sentindo vergonha, pode desaparecer de suas redes sociais por um tempo. Geralmente, é preciso que alguém na comunidade on-line o chame de volta, perguntando se está tudo bem. Um tópico de discussão sobre vergonha e perdão pode ser aberto para tirá-lo do exílio virtual autoinfligido.

Mas aqui está o elemento mais importante de tudo isso: uma demonstração de vergonha sempre indica admissão de culpa? Sabemos que alguns perpetradores podem nunca sentir culpa ou vergonha, mas só nos sentimos culpados se somos realmente culpados? Alguém pode sentir culpa empática por outra pessoa mesmo que não tenha nada a ver com o evento que provoca culpa? É possível que alguém ou um grupo sinta a culpa de outro indivíduo ou grupo que tenha transgredido? Bem, claro que é. Somos sociais e, portanto, temos mecanismos para sentir o que os outros podem estar sentindo, independentemente de estarmos envolvidos nos atos que causaram os sentimentos. Temos empatia com culpa e vergonha. Frequentemente, até sentimos vergonha por atos cometidos por nossos ancestrais décadas ou séculos antes de nosso tempo e pelos quais eles mesmos não demonstraram nenhum remorso.

Alguns de nós são mais propensos do que outros a sentir culpa. Pessoas suscetíveis a sentir culpa presumem que prejudicaram os outros quando não o fizeram. Com “baixa imunidade” a sentimentos de culpa, nosso alarme de culpa pode disparar quando talvez não seja necessário. Como resultado, acabamos nos

sentindo culpados sobre como podemos ter afetado adversamente os outros quando uma investigação posterior revelaria que, na verdade, não o fizemos. Muitos de nós sentimos a desaprovação de outras pessoas quando ela na verdade não está lá. Às vezes, lemos em sua comunicação não verbal uma sugestão ou especificação mínima que nos leva a supor que estão sentindo desdém, tristeza, raiva ou desprezo por nós. Isso desencadeia em nós extrema culpa, e podemos mostrar sinais de vergonha. Nós não apenas podemos acabar erroneamente nos responsabilizando, como também correr o risco de andar por aí carregando o pesado fardo da culpa em nossas costas. E o verdadeiro culpado? Ele pode estar escapando ileso!

A força desse sentimento aparece na resposta do corpo contra a gravidade, daí a expressão *o peso da culpa*. Um estudo descobriu que sentir-se culpado faz com que as pessoas avaliem seu peso como sendo significativamente mais pesado do que realmente é e, nesses casos, elas respondem às atividades físicas como exigindo um esforço significativamente maior em relação às pessoas sem sentimento de culpa²⁹.

CAÇADORES DE MITOS DA LINGUAGEM CORPORAL

Olhar evasivo denuncia uma pessoa ruim

A evitação dos olhos é muitas vezes erroneamente associada pelo público em geral com mentira. Mas nada poderia estar mais longe da verdade. Aldert Vrij, autor de *Detecting Lies and Deceit: Pitfalls and Opportunities*, descobriu que as pessoas que habitualmente mentem na verdade se envolvem em um contato visual maior³⁰. Por quê? Porque elas sabem que procuramos por esse comportamento e querem ter certeza de que estamos engolindo a mentira delas. Uma pessoa verdadeira pode deixar seus olhos vagarem porque não está motivada a convencer, deseja apenas transmitir uma história.

Evitar o olhar acontece por muitas razões, tanto pessoais quanto culturais. Por exemplo, você pode obter grande conforto pessoal ao recordar fatos ou uma experiência emocional, desviando as vistas de alguém e olhando para baixo ou focando em algo distante. Além disso, em algumas culturas e grupos, é inculcado nas crianças que, quando estão diante de uma autoridade, devem mostrar respeito evitando olhar nos olhos. Mas como isso pareceria no contexto de um julgamento em que alguém do júri acabasse de ler um artigo on-line sobre “como saber se estão mentindo” e acreditasse piamente na história do olhar evasivo?

Na verdade, a mentira pode não parecer como pensamos que vai parecer. O enganador não se preocupa tanto em se comportar de maneira manifestamente confiável quanto em ganhar nossa confiança ao oferecer algo que eles percebem que queremos. Muitas vezes, fazem isso diminuindo seu próprio *status* para nos dar o que parece ser uma vantagem. Eles nos dão uma sensação de poder. Portanto, não espere que um

trapaceiro venha até você parecendo todo-poderoso. Em vez disso, esteja ciente de como sua interação com ele pode suscitar em você uma súbita onda de sentimentos de força e superioridade. Os trapaceiros experientes aproveitam-se de nossas fraquezas em torno do poder que talvez não possuímos, mas que ansiamos, e assim manipulam sentimentos que podemos ter de solidão, insegurança ou saúde debilitada; eles também atacam nosso orgulho ou simples ignorância.

Então você pode ter agora o **novo julgamento** de que, só porque alguém pode estar exibindo alguns indicadores de vergonha, isso não significa que tal pessoa é, na verdade, culpada pelo ato que você está investigando. É possível que alguém se **sinta** culpado de um crime e não seja factualmente culpado. Além disso, é possível que a **vítima** de um crime se sinta culpada e, claro, não seja de todo responsável pelo que aconteceu com ela. Que **teste** você pode usar para determinar se a pessoa é realmente culpada ou não?

Fácil! Começa com a expressão latina *ei incumbit probatio qui dicit, non qui negat* – o ônus da prova recai sobre quem acusa, não sobre quem nega. Este é o princípio de que uma pessoa é considerada inocente até que se prove o contrário. Este princípio mantém qualquer sociedade que o aplique segura de seus próprios julgamentos precipitados. Assim, cabe a você o ônus de reunir mais dados e evidências concretas; onde as apostas são altas, você precisa ser minucioso e não simplesmente seguir um palpite.

IMPULSOS BÁSICOS

Se você se encontrar na cadeira de interrogatório em sua organização, temos alguns excelentes conselhos de GREGORY HARTLEY, um colega de confiança na esfera do comportamento humano e da linguagem corporal. Sua experiência como interrogador lhe rendeu honras junto ao Exército dos Estados Unidos. O Departamento de Defesa, os Navy Seals e agências federais de segurança pública confiaram em seu conhecimento. Agora ele também oferece ajuda ao mundo dos negócios. Eis o que ele nos disse sobre chegar à verdade nesse contexto.

Eu deixei um mundo onde a verdade é absoluta, acionável e pode significar vida ou morte para alguém.

O mundo corporativo moderno tem pouco em comum com esse mundo. Então, como eu uso as habilidades que eu trouxe da inteligência? Francamente, os dois mundos são idênticos, com

impulsos humanos, egos e interação desempenhando partes iguais em um caldo de obrigação, dever, autopreservação e recompensa.

Na sala de interrogatório há papéis e expectativas definidos pela cultura e pela mídia. No mundo corporativo moderno, o mesmo é verdade. A diferença é que não se pode usar a mesma teatralidade de “luz brilhante em uma sala escura”.

Os impulsos humanos ainda são os principais ingredientes, então voltemos ao básico. Da hierarquia de necessidades de Maslow, sabemos que uma pessoa precisa fazer parte de um grupo e então conquistar estima. É um desses dois impulsos que faz com que a pessoa seja mentirosa ou faça algo escuso, para começo de conversa.

Dedique alguns minutos para traçar um plano que envolva a capacidade da pessoa de permanecer no grupo ou perder o prestígio. Você pode então usar um punhado de ferramentas que funcionaram na sala de interrogatório, coisas como:

- 1) Peça mais detalhes do que a pessoa forneceu ou pode fornecer.
- 2) Ouça atentamente o que a pessoa está dizendo e observe quando suas palavras se desviam de um padrão normal.
- 3) Procure por aumento nos indicadores de linguagem corporal.
- 4) Preste atenção em *pontes verbais* (expressão cunhada por Jack Schafer), frases como *e então*, e não permita que a pessoa ganhe tempo.
- 5) Seja específico em suas perguntas e espere respostas específicas.

No final das contas você vai descobrir que a maioria das pessoas quer ser honesta e vai dizer a verdade se acreditar que será melhor para elas. Na maioria das vezes, elas entram na situação tentando obter estima ou pertencimento. Ajude-as a pertencer ao grupo ou obter estima por meio do seu estratagema e você ficará surpreso com o resultado.

SCAN RÁPIDO

S: “Inocente até que se prove o contrário” é a forma como as sociedades **suspendem** seu julgamento para tentar garantir que se punam apenas os que realmente têm culpa.

C: Só porque alguém se sente culpado não significa que ele é. **Contexto** pode ser a lente através da qual você está olhando para as ações de alguém. No cenário deste capítulo, você precisa suspender seu julgamento do contexto de culpa.

A: Autoquestionamento: quais outras lentes contextuais estão disponíveis para você? Inocente até que se prove o contrário é uma dessas lentes.

N: Acusar diretamente alguém pode ser um teste perigoso de um **novo** julgamento. Reúna suas evidências e apresente-as a outra pessoa que não esteja envolvida, para testar sua reação a elas.

28 BANDES, S.A. "Remorse and Criminal Justice". In: *Emotion Review*, 8, n. 1, 2015, p. 14-19.

29 WINCH, G. "Feeling Guilt Increases Our Subjective Body Weight". In: *Psychology Today* [Disponível em www.psychologytoday.com/blog/thesqueaky-wheel/201310/feeling-guilt-increases-our-subjective-body-weight – Acesso em 04/10/2013].

30 VRIJ, A. *Detecting Lies and Deceit: Pitfalls and Opportunities*. Chichester: Wiley, 2008.

Resumo

AGORA VOCÊ TEM MAIS do que o suficiente para analisar a linguagem corporal e fazer julgamentos mais ponderados e precisos sobre o que os outros estão *realmente* pensando. Você pode agora separar mais astutamente a verdade das mentiras, não apenas naquilo que você lê e assiste na mídia sobre linguagem corporal, mas também nos comportamentos que você mesmo testemunha.

Você tem um método simples para pensar sobre as exibições de poder e respostas a exibições de poder, nos comportamentos e na linguagem corporal que você vê.

Você sabe como ser mais observador dos outros começando por **suspender** seus julgamentos e ser mais descritivo sobre o que você vê, percebe e sente.

Agora você está mais consciente do **contexto** que cerca a linguagem corporal que você vê. Você também está compreendendo um quadro não verbal mais completo que inclui não apenas o que é visto, mas também o que é ouvido, sentido e tocado, e a dinâmica que está em jogo em tudo isso. Agora você consegue levar em conta não apenas o que está ali, mas também o que não está, e como tudo isso se encaixa no tempo e no espaço. Agora você está consciente de si mesmo tanto como um contexto como um filtro para todas essas informações não verbais e assim reconhece que a forma como você se sente e pensa acabará definindo sua intuição sobre a intenção dos outros em relação a você e suas teorias sobre o estado mental deles.

Você pode **autoquestionar** o que mais está acontecendo em torno de uma situação e o que mais você poderia ou deveria saber sobre ela. Você pode pedir outro ponto de vista. Pode pedir a opinião de especialistas. E pode até perguntar à própria pessoa que você está lendo qual é o ponto de vista dela, para realmente entender o momento a partir de múltiplas posições de percepção.

E, finalmente, depois que tiver dedicado um momento para analisar criticamente as informações não verbais de determinado cenário, você pode refinar seus julgamentos ou mudar de ideia ao formar **novos** julgamentos e tomar uma atitude com base em novas ideias, o que pode ser benéfico para todos.

Isso, para sermos francos, é uma habilidade de pensamento fundamental que a maioria de nós não usa o suficiente. Agora você terá essa poderosa ferramenta para ajudar a descobrir a verdade e as mentiras do que as pessoas estão realmente pensando. Use-a sabiamente. Mas acima de tudo, aproveite-a.

Bônus: blefe

NENHUM LIVRO SOBRE LINGUAGEM CORPORAL QUE SE PREZE estaria completo sem algumas palavras sobre os *tells* no pôquer, um dos aspectos mais idealizados dos jogos de azar e da linguagem corporal. Afinal, aprender a ler os sinais de outros jogadores tanto aumenta as suas chances de ganhar como revela um código secreto para contar tudo o que eles estão pensando.

Por mais atraente que essa ideia seja, existe a realidade mais profunda: a menos que você entenda o poder de sua própria mão, vencer será pura sorte. Nenhuma compreensão da mente de outra pessoa será mais poderosa do que saber o valor da mão que você tem.

Mas os outros jogadores tentarão fazer você ficar inseguro. Ou como dizem no pôquer, blefar com você. Eles querem que você pense que tem uma mão pior do que a deles. Ou vão querer enganá-lo e levá-lo a pensar que você tem uma mão melhor. Eles vão querer que você desista ou arrisque mais do que deveria.

Então, se você acha que tem muito mais a aprender para vencer o jogo – seja no mundo do pôquer profissional de altas apostas, um jogo amistoso com sua equipe ou tentando impressionar o amor de sua vida em uma noite no cassino –, então você está certo. Mas isso deve impedi-lo de jogar?

Se você aguardar até entender o suficiente para fazer algo complicado com total segurança, você sequer vai começar. Ou, como nosso amigo de longa data, o escritor britânico Shaun Prendergast, escreveu para nós no dia do nosso

casamento: “Quando começamos, devemos os dados beijar/Para vencer, é preciso primeiro arriscar”.

Use o que você tem e meta a cara.

Saiba mais

CONTINUE APRENDENDO MAIS sobre a VERDADE e as MENTIRAS da linguagem corporal em **www.truthandlies.ca**

Vídeos de treinamento on-line sobre linguagem corporal e habilidades de apresentação podem ser encontrados em **www.truthplane.com**

As palestras e seminários de treinamento extremamente divertidos, informativos e interativos de Mark Bowden ensinam plateias do mundo inteiro como usar linguagem corporal vencedora para se destacar, ganhar confiança e obter credibilidade. Para que Mark Bowden fale em seu próximo evento, treine seu pessoal ou até mesmo treine você pessoalmente, visite **www.truthplane.com** e entre em contato com **info@truthplane.com**

MARK BOWDEN é especialista em linguagem corporal e comportamento. Faz parte da comunidade TED, tendo falado no palco principal do TEDx Toronto. Ele é colaborador regular de programas de TV. Foi eleito o número 1 entre os 30 melhores profissionais de linguagem corporal em 2014 pela GlobalGurus.org e está em primeiro lugar no corpo docente de apresentação de negócios para o MBA executivo da Kellogg-Schulich, pela revista The Economist.

TRACEY THOMSON é cofundadora e chefe de operações da Truthplane®. É especialista em desenvolvimento de negócios, consultora de empresas e pessoas sobre comunicação e linguagem corporal.