



Linguagem Corporal

André Rossiter

Introdução a Análise Comportamental



O estudo pioneiro da Análise Comportamental se deu por intermédio do Behaviorismo (estudo comportamental), com destaque para Skinner, Pavlov, Watson, Ryle, Wittgenstein, Edward Tolman, Wolpe, Chomsky, dentre outros em 1913.

Essencialmente o princípio do Behaviorismo analisa questões estatísticas do comportamento com base em estímulos e respostas e chega a moldar o comportamento por princípios de estímulo e reforço.

Dentre as principais vertentes do Behaviorismo encontramos: Behaviorismo Clássico, NeoBehaviorismo, Behaviorismo Filosófico, Behaviorismo Radical e Comportamentologia.

O comportamento humano é controlado por regras, na proposição de Malott, onde por meio do Materialismo Cultural que se caracteriza pela mistura de fatores psicológicos e antropológicos de uma sociedade, chegamos a entender o comportamento humano, suas motivações e com isso moldar ou entender a ação das pessoas.

As teorias comportamentais tem como base o Monismo (teorias filosóficas que defendem a identidade entre a mente e o corpo), muito bem descritas na psicossomatização (capacidade do corpo expressar o que a mente sente).

Observaram que nem todo comportamento poderia ser moldado com base em estímulo e reforço e com isso surgiu o Neobehaviorismo, tendo como pioneiros Tolman e Hull.

Já o Behaviorismo filosófico navega entre a disposição comportamental e a tendência comportamental como fruto do estado mental de cada um.

O Behaviorismo Metodológico tem como base a observação de comportamentos e ações que são replicáveis e foram muito difundidos por Skinner e Watson.

O Behaviorismo radical também teve forte influência de Skinner e lida com o comportamento cognitivo, emocional ou motor levando em conta o contexto e condições do ambiente de maneira mais ampla.

Por fim a comportamentologia se refere a natureza humana do comportamento, analisa o porquê do comportamento humano e se considera capaz de ajudar a construir uma sociedade sustentável de forma rápida por meio destas análises.

Entendendo porque o Corpo Fala. A Somatização.



O corpo humano tem uma lógica de funcionamento, fator esse que é comprovado pela facilidade que a medicina tem em consertar ou minimizar as limitações corporais que por ventura a nossa história ou DNA trás.

O homem primitivo não bebia, praticava esportes, dormia cedo e morria em média 50 anos mais cedo que nós em 2017, temos uma estimativa de vida média de 80 anos, mesmo quando levamos uma vida repleta de vícios, pouco sono, má alimentação dentre outras mazelas impostas pela exposição midiática estimulando o consumismo de forma perversa e mais eficaz que a psicologia na recuperação do ser humano ou tratamento do mesmo.

A capacidade de expressar no corpo o que sentimos é conhecida pela psicologia como somatização e de maneira menos científica percebe que nossa alimentação define o nosso corpo e escreve nele quase que como os rabiscos que produzimos num caderno, a diferença é que a somatização leva em conta aspectos mais sutis desta escrita ou linguagem corporal de sentimentos e emoções que são expressas no corpo.

Exemplo: Uma pessoa triste abaixa a cabeça, isso acontece porque abaixando a cabeça a pessoa diminui a entrada de ar, o coração bombeia menos sangue para o resto do corpo e isso causa uma sensação de depressão respiratória, mesmo que em baixo nível, isso expressa a necessidade que o corpo tem de sentir o que a cabeça, espírito ou alma sentem.

A percepção e entendimento dessa linguagem corporal é disponível para todos em maior ou menor grau de acordo com a sensibilidade de cada um em perceber o outro ou a capacidade de se conhecer no sentido mais amplo da palavra.

Tipologia dos Gestos Humanos



Depois de muitos anos de estudos focados na linguagem corporal, Ekman e Friesen classificaram resumidamente os gestos humanos em:

- (1) gestos simbólicos ou emblemáticos: sinais emitidos intencionalmente e que todo mundo conhece o seu significado;
- (2) gestos ilustrativos: acompanha a comunicação verbal, como auxílio na comunicação, muito utilizado na oratória;
- (3) gestos que exprimem estados emocionais: são os que refletem o estado emocional das pessoas, principalmente na face;
- (4) gestos reguladores da interação: sincronizam ou regulam a comunicação e o canal não desaparece; buscam dar ênfase e iniciar ou finalizar uma conversa, por exemplo;
- (5) gestos de adaptação: realizados para manejar emoções que não queremos expressar, para ajudar a relaxar ou tranquilizar. É muito comum nestes gestos as pessoas segurarem objetos ou realizar movimentos procurando diminuir a tensão do momento.

Os gestos fazem parte da comunicação não verbal de um indivíduo e que possuem grande expressividade que transmitem sentimentos e emoções das pessoas, de forma consciente ou inconsciente de forma intencionalmente ou não as emoções.

O Inconsciente Coletivo no Entendimento da Linguagem Corporal



Por mais incrível que possa parecer, mesmo as coisas que você não acredita exercem uma grande influência em você como ser humano.

Somos singular em nossa existência num sentido muito amplo, mas o convívio em sociedade nos impõe vários valores que independem de nossas crenças sobre os mesmos e são muito bem descritos na teoria da hierarquia das necessidades de Maslow.

Nossas ações impactam e transformam o outro como pode ser visto na teoria X e Y de McGregor ou na Terceira Lei de Newton (Ação e Reação), nossas palavras são a propagação de ondas sonoras elaboradas por vibrações feitas pela língua que ao chegar no outro tem a capacidade de fazê-los pensar sobre o passado, refletir sobre o futuro, lhe tirariam um sorriso no presente ou podem ser tão fortes ao ponto de fisiologicamente lhe arrancar uma lágrima no presente momento.

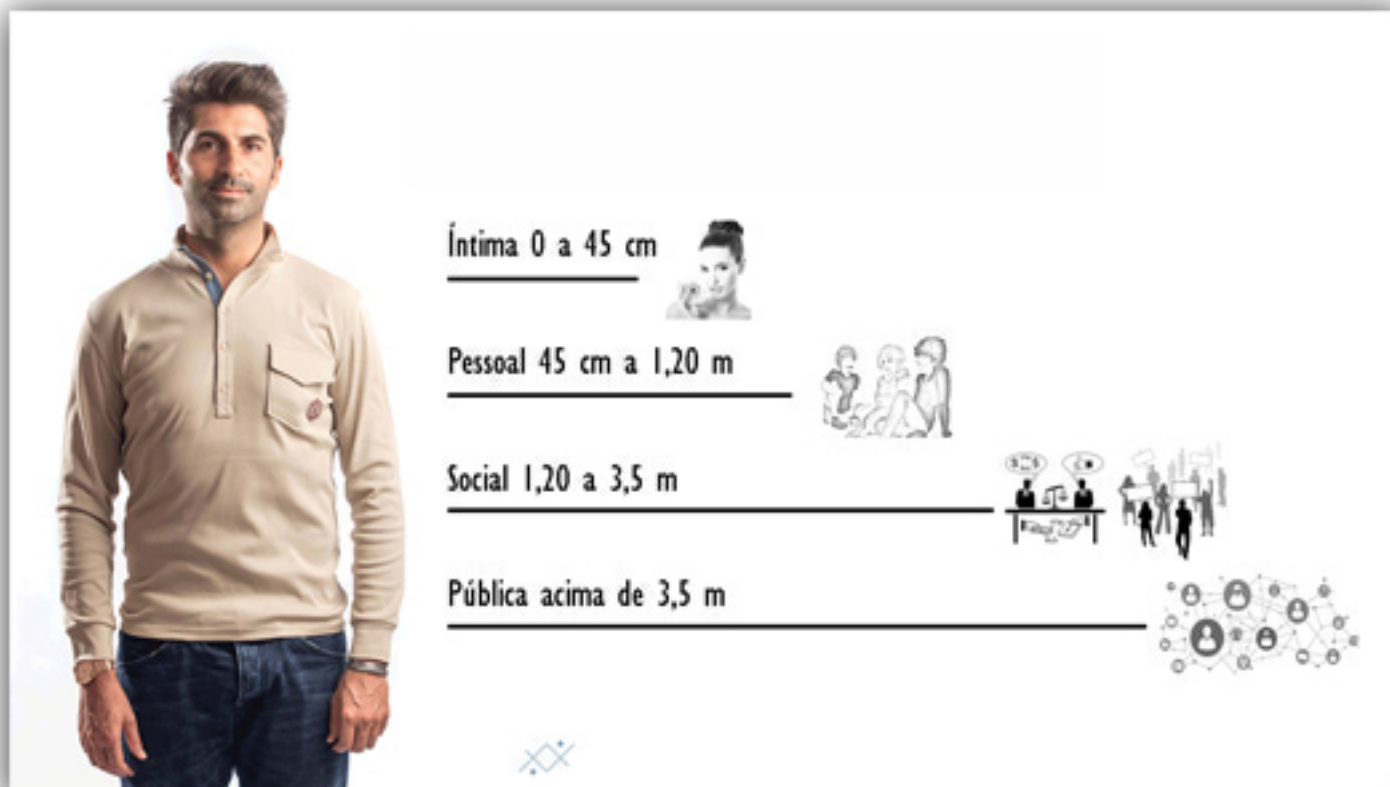
Ao perceber o impacto de nossa comunicação e existência no outro, conseguimos entender de forma mais racional a força que o coletivo exerce sobre o indivíduo singular, assim como sua recíproca se torna uma verdade.

Um exemplo prático pode ser observado em instituições focadas no tratamento de pessoas com transtorno mentais onde pessoas que nunca tiveram uma religião apresentam complexos relacionados a existência de Deus.

Entender que existem circunstâncias em que podemos ser influenciados pelos mais diversos aspectos sociais ou culturais, sem perceber de forma consciente o que de fato acontece nos dá uma chance de avaliação mais justa sobre a linguagem corporal das pessoas que observamos pela abertura que a humildade sobre nossas crenças como verdade absoluta nos dá na capacidade de ouvir, ver e perceber o outro sem bloqueios ou julgamentos precipitados.

Tenha em mente que pior que a ignorância sobre os fatos é a ilusão de conhecimento que bloqueia e inibe a iniciativa cultural, intelectual ou qualquer aspecto em busca de um entendimento maior do que de fato acontece ao nosso redor e com as pessoas como um todo.

Proxêmica na Comunicação Não Verbal



Analisada e difundida pelo antropólogo Edward T. Hall a análise proxêmica leva em conta o estudo entre a distância existente entre as pessoas nas relações humanas:

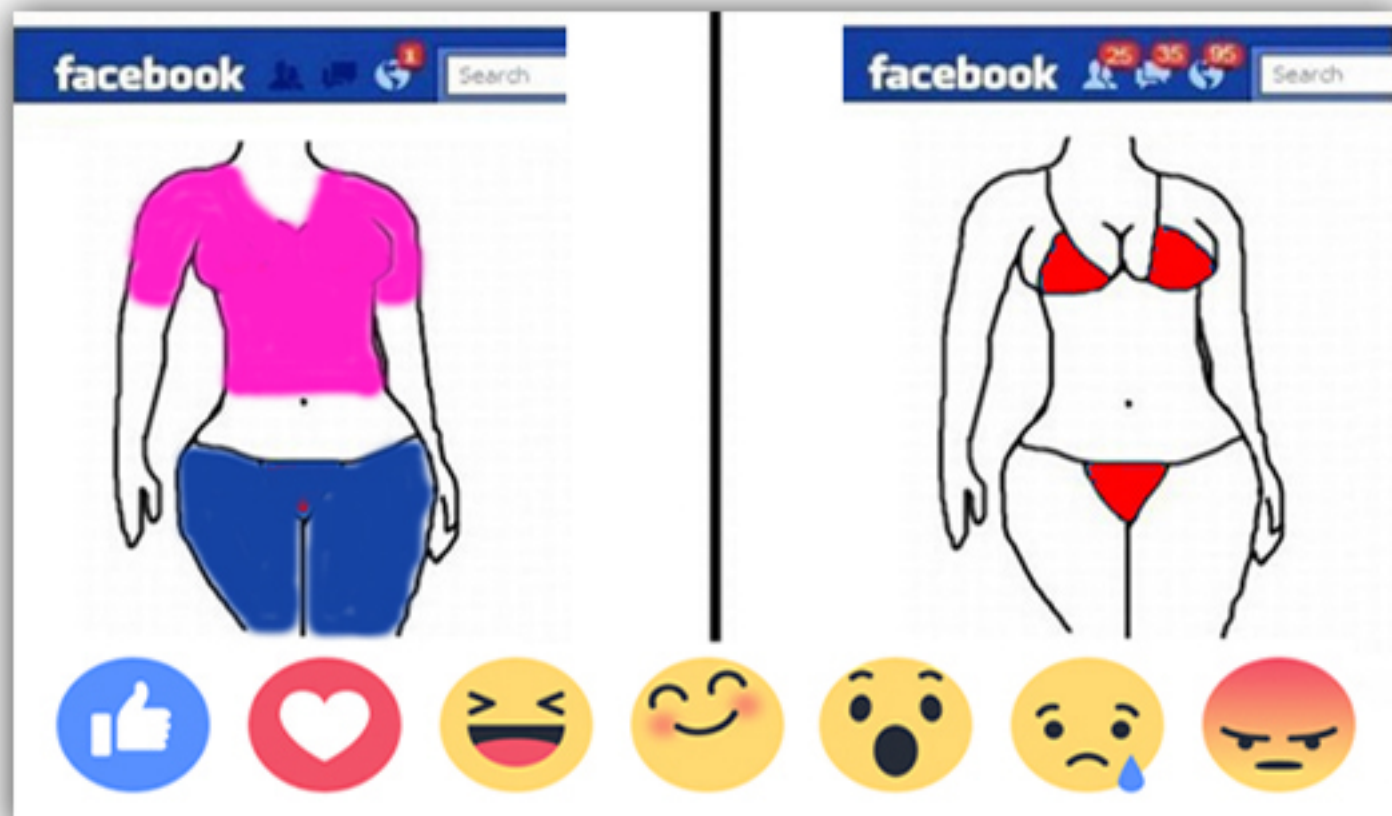
- 1 - Distância Íntima - 0 a 45 cm - relacionado a interações íntimas
- 2 - Distância Pessoal - 45 cm a 1 metro e 20 centímetros - relacionado a relações de amizade
- 3 - Distância Social - 1 metro e 20 centímetros a 3 metros e 50 centímetros - relacionado às relações de amizade entre as pessoas.
- 4 - Distância Pública - Acima de 3 metros e 50 centímetros - está relacionado a comunicação e relação pública entre pessoas que não se conhecem ou não tem aproximação.

Entender as relações de espaço físico entre as pessoas ajudará a criar interações mais saudáveis, você poderá se tornar um comunicador mais coerente, mais agradável, com certeza mais assertivo e influente.

A comunicação não verbal abrange: Cinesia (movimento do corpo), proxêmica (uso e organização do espaço físico), paralinguagem (comunicação verbal, tom, timbre, frequência, velocidade e os mais diversos parâmetros da voz), tacética (linguagem do toque), fisionomia (características físicas do corpo).

A proxêmica além de estudar o espaço entre as pessoas na interação humana, estuda o posicionamento das pessoas no espaço a nível de entendimento do ser humano e de sua personalidade. Tenha em mente que os aspectos culturais, regionais e tudo relacionado ao ser humano como indivíduo irá influenciar a sua postura e posicionamento no espaço e tempo.

O Envolvimento Emocional no Entendimento da Linguagem Corporal



Observe que a imagem influencia diretamente na perspectiva das pessoas interagirem ou não com quem está ao seu redor.

Entendemos de forma consciente os fatos explícitos de forma literal na imagem, mas é importante que saiba que outros fatores podem estar vinculados a imagem sobre um contexto de valores culturais e que isso irá lhe influenciar no inconscientemente de acordo com valores culturais, experiências de vida, dentre outros fatores.

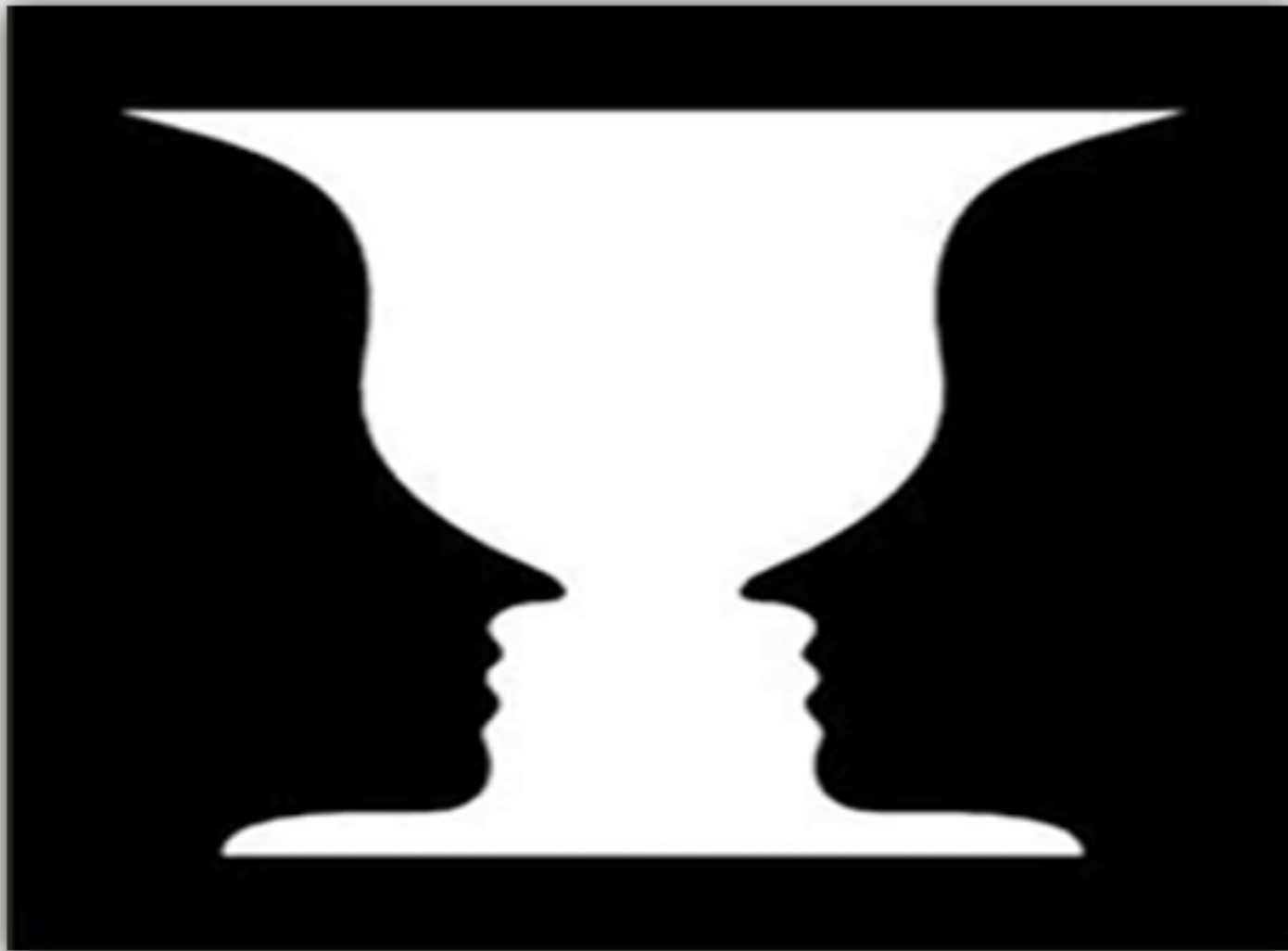
Devemos ter em mente que o inconsciente influencia as nossas ações conscientes, mesmo que de forma mais sutil, mas influenciam.

O especialista em Neurociência Pedro Calabrez da Neurovox afirma que o estado mental da paixão se equipara ao estado de demência temporária (<https://youtu.be/dIKiKNlsm9A>) aos 11 minutos e 16 segundos deste vídeo.

Com isso conseguimos entender a necessidade de estar atentos aos nossos sentimentos e emoções em relação aos que estão ao nosso redor e a perspectiva que isso tem na nossa capacidade de avaliar ou entender de fato as pessoas.

O entendimento da influência de nossas emoções em nossas atitudes ou análises pode diminuir a perspectiva de erro de forma significativa na perspectiva de entender os sinais da linguagem corporal.

Entendimento Avançado das Imagens na Perspectiva Ampla



Segundo o semiólogo Roland Barthes temos: 1 - a cena literal onde o cenário, objetos, gestos, enquadramento, posição, iluminação e roupas influenciam o nosso entendimento do que observamos. 2 - a cena cultural onde os valores históricos associados aos elementos da cena literal cria a nossa perspectiva e entendimento do que observamos. 3 - o contexto verbal que abrange os 2 pontos que trabalhamos a imagem.

Conheça as 3 Dimensões da Imagem

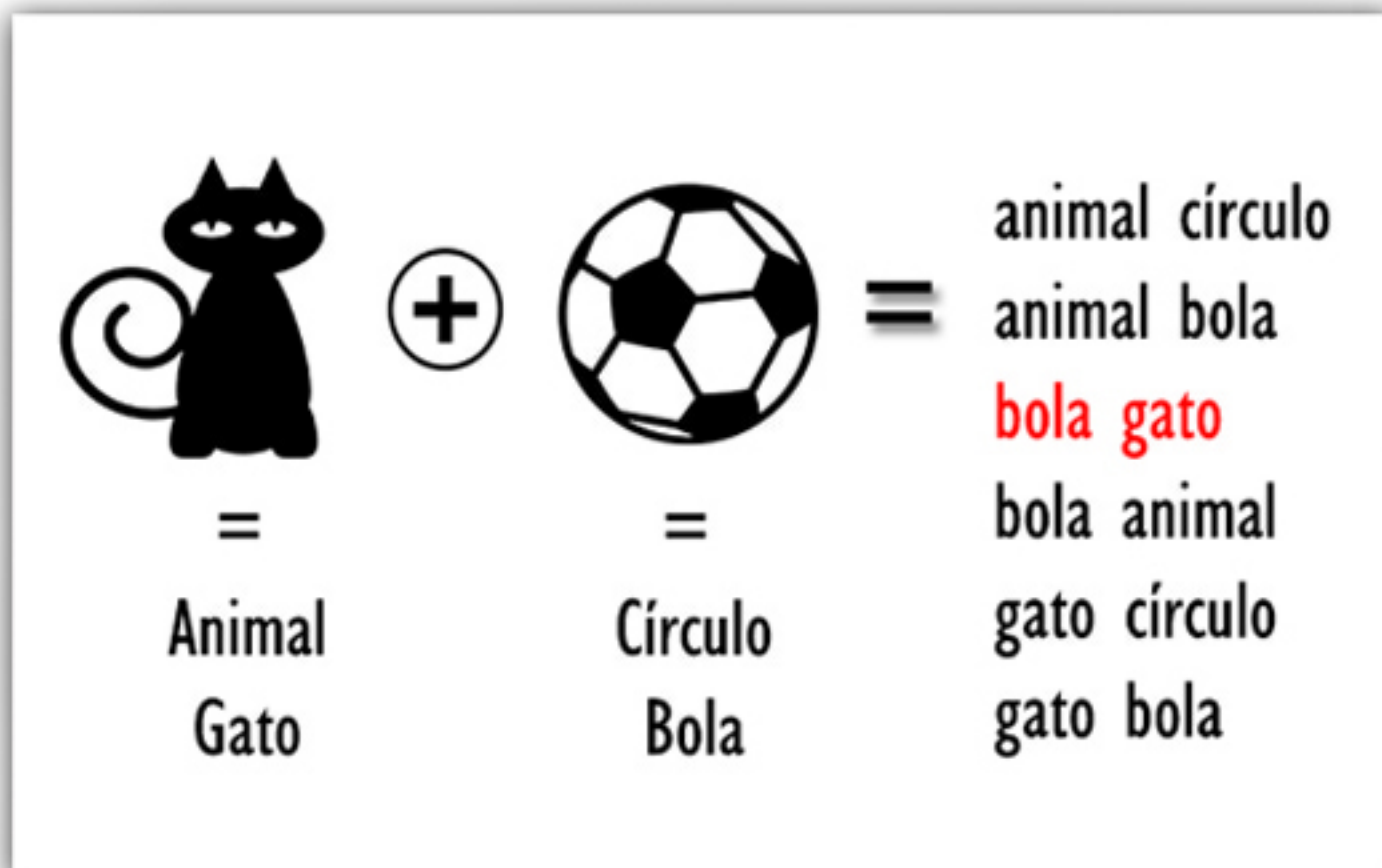
A dimensão funcional - Diz respeito ao propósito da imagem quanto a sua função ou utilidade.

A dimensão conceitual - Entender a relação histórica ou antropológica da imagem em relação a sua perspectiva no que toca a sua função ou utilidade.

A dimensão emocional - Diz respeito a relação entre o sentido da imagem e os momentos de vida do ser humano, relativamente parecida com a dimensão funcional, só que na dimensão conceitual as bases de entendimento da imagem estão relacionadas a arquétipos que marcam momentos de nossas vidas.

Ao fazer uma análise profissional tente criar um roteiro escrito com segregação das dimensões da imagem em seu relatório.

Análise e Construção do Símbolo na Linguagem Corporal



Entender a teoria geral das representações ou semiótica na comunicação e origem da linguagem irá ajudar a entender a linguagem corporal e a importância do contexto de forma mais racional.

Imagine por exemplo a imagem de um gato, a mesma poderia ser descrita como um animal ou como um gato propriamente dito. As duas análises da imagem estariam corretas, mas teriam um significado diferente, ainda mais se usadas no contexto de análise de símbolos diferentes ou complementares.

Faça a mesma analogia para a bola do desenho e observe que ela pode ser entendida como um círculo, uma esfera ou uma bola propriamente dita, com isso entendemos que um mesmo símbolo tem diferentes representações.

Perceba que ao mesmo tempo que símbolos têm diferentes representações, que o sutil erro na análise de um símbolo ou o simples fato de interpretar o mesmo de forma um pouco diferente irá mudar e muito o contexto da soma destas interpretações ou análises e o resultado pode em alguns momentos soar ofensivo ou apenas distorcido da realidade, poderia ser objetivo ou amplo na etimologia ou origem do sentido literal do símbolo.

Diante da sutileza e fragilidade sobre a perspectiva de analisar e interpretar símbolos, sugiro de forma repetida que tome cuidado ao expor suas análises como verdades absolutas.

Denotação e Conotação da Imagem



Ao entender a linguagem corporal como uma forma de comunicação, podemos fazer diversas analogias a comunicação propriamente dita e ao estudar as relações multidisciplinares que existem na mesma, iremos alcançar um entendimento maior da linguagem corporal ou qualquer forma de comunicação em si. Quando nos referimos a Denotação, estamos falando do sentido literal do que é dito ou expresso. Exemplo: O Leão é um animal feroz.

Quando nos referimos a Conotação, estamos falando do sentido figurado, este sentido irá depender até certo ponto das experiências de vida de cada um, sua cultura geral, aspectos sociais do local em que a pessoa vive, situação financeira, dentre os mais diversos aspectos que impactam na forma que vemos e entendemos o mundo.

Exemplo: Aquele homem é um leão.

Observe a imagem deste artigo e veja que a moça faz menção a uma imagem conotativa de um avião ao dar a comida para o garoto e ao fundo você pode observar a imagem denotativa de um avião indo em direção a família e o garoto nitidamente assustado com a situação.

Esse tipo de contexto é muito usado no marketing para construir marcas, está expresso em nossa linguagem no sentido mais amplo e aplicado diariamente em nossa comunicação com as pessoas ao nosso redor.

Entender a perspectiva de análise conotativa e denotativa, alerta sobre a fragilidade da análise da linguagem corporal de forma isolada ou como uma verdade absoluta e irrefutável.

Polissemia e Homonímia na Linguagem Corporal



Ao abordar aspectos relacionados a ambiguidade na comunicação, tenho como objetivo maior alertar sobre a perspectiva de dualidade e ambiguidade de sentido nos sinais da linguagem corporal usando aspectos teóricos da comunicação de forma mais ampla e completa possível.

Uma palavra ou imagem com vários sentidos representa polissemia.

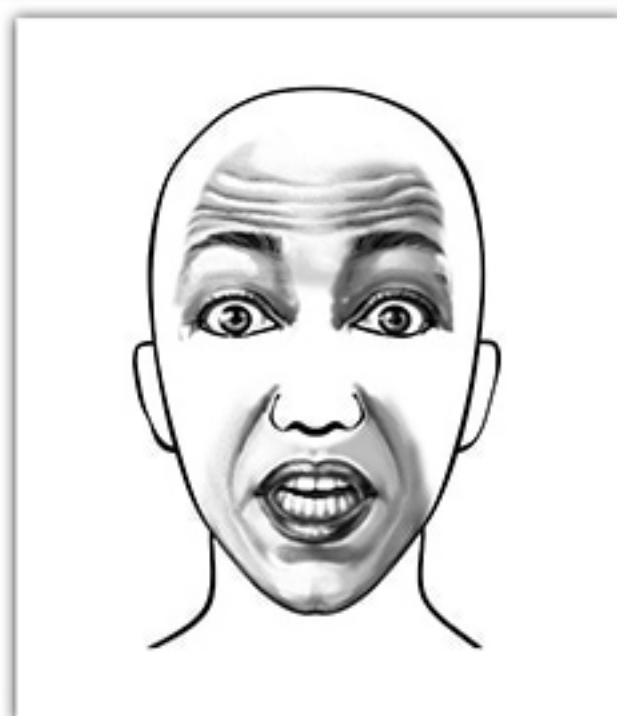
Exemplo: Letra pode significar uma letra do alfabeto ou a letra de uma música.

Enquanto que a homonímia se caracteriza quando duas palavras com significados distintos e fonética similar.

Exemplo: Manga que comemos e manga da camisa. Elas têm a mesma fonética e sentidos completamente diferentes.

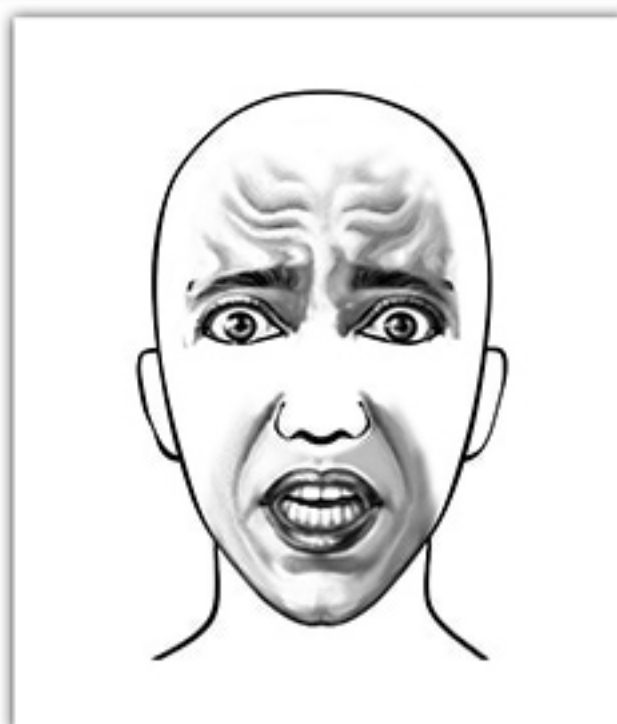
Na linguagem corporal este conhecimento tem dois sentidos clássicos. O primeiro diz respeito ao entendimento da possibilidade de dualidade no sentido da linguagem corporal e o segundo diz respeito a análise dos sinais corporais que transmitimos quanto ao sentido do que desejamos expressar, pois a linguagem corporal mais coerente torna a nossa comunicação mais influente sobre as pessoas que interagem conosco.

MICROEXPRESSÕES FACIAIS



Microexpressão de Surpresa

Elevação da testa, sobrancelhas e pálpebras, seguido de retração e depressão do lábio inferior.



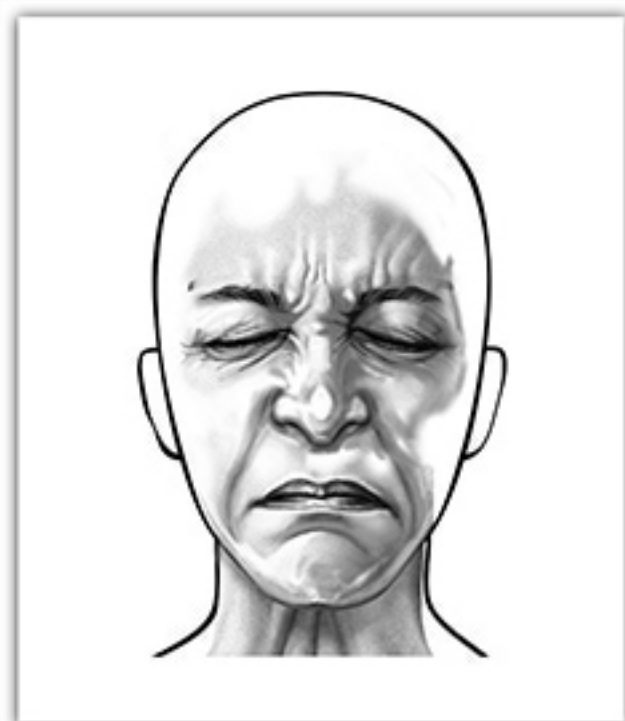
Microexpressão de Medo

Movimento oblíquo da sobrancelha, elevação da pálpebra, retração e depressão do lábio inferior.



Microexpressão de Atenção

Elevação da sobrancelha e pálpebra.



Microexpressão de Esforço

Compressão da pálpebra, elevação da asa do nariz e depressão do pescoço



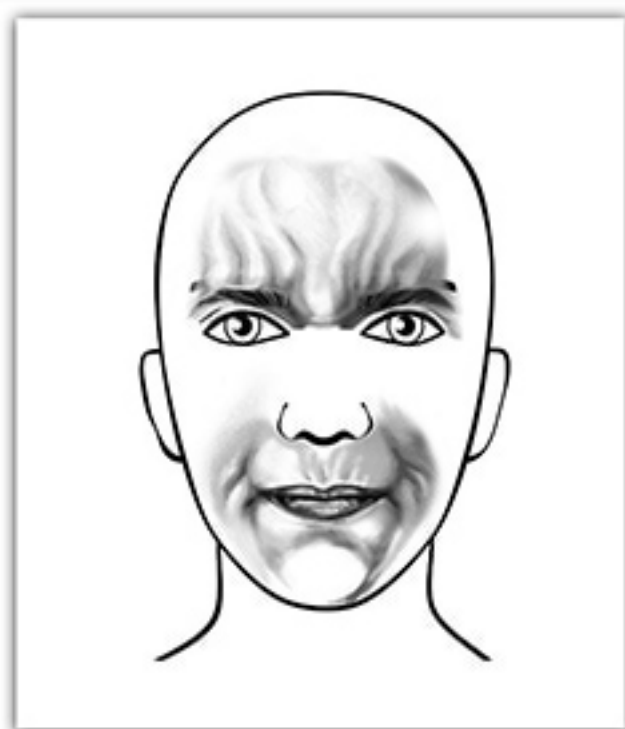
Microexpressão de Dúvida

Elevação da Sobancelha e inversão do lábio inferior.



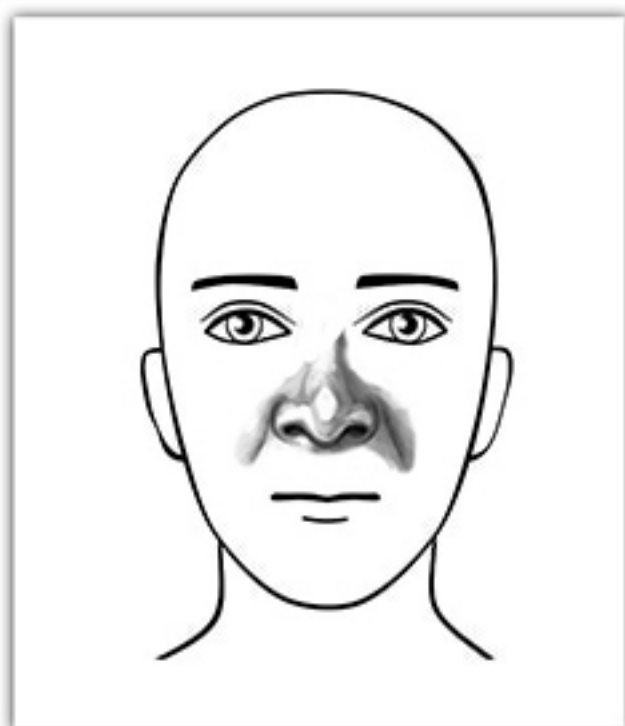
Microexpressão de Inibição

Mudança na direção do olhar evitando o contato ocular,
contração em forma de bico com o lábio.



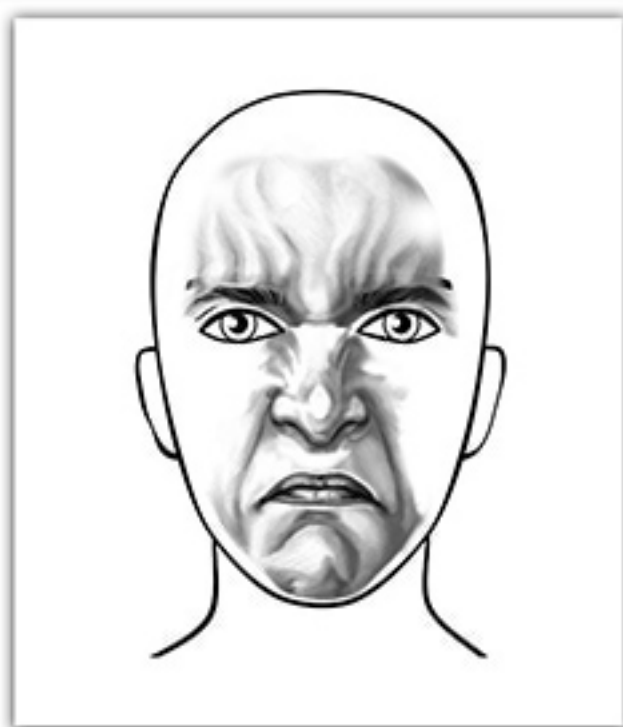
Microexpressão de Determinação

Depressão da sobrancelha e compressão do lábio.



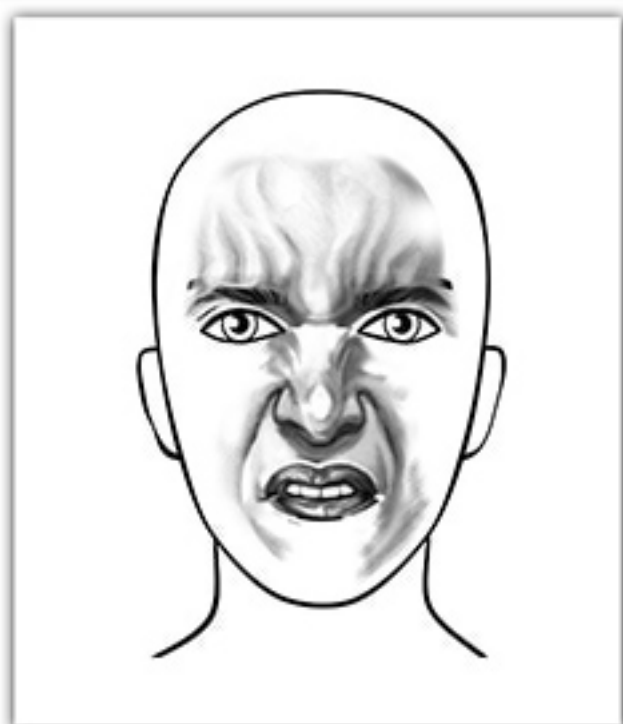
Microexpressão de Desprezo

Se caracteriza pela dilatação das asas do nariz.



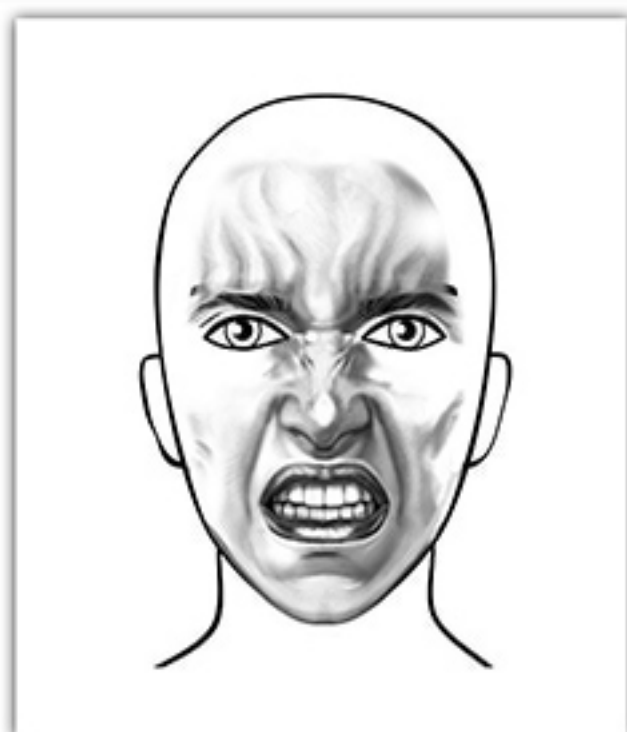
Microexpressão de Rejeição

Se caracteriza pela depressão da sobrancelha, elevação da asa do nariz e depressão do lábio superior.



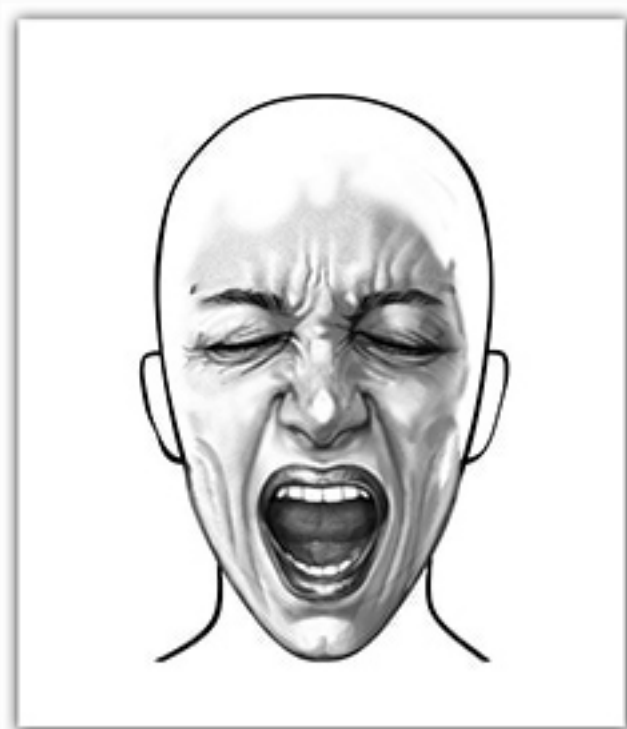
Microexpressão de Ameaçar

Depressão da sobrancelha, elevação da asa do nariz e lábio superior.



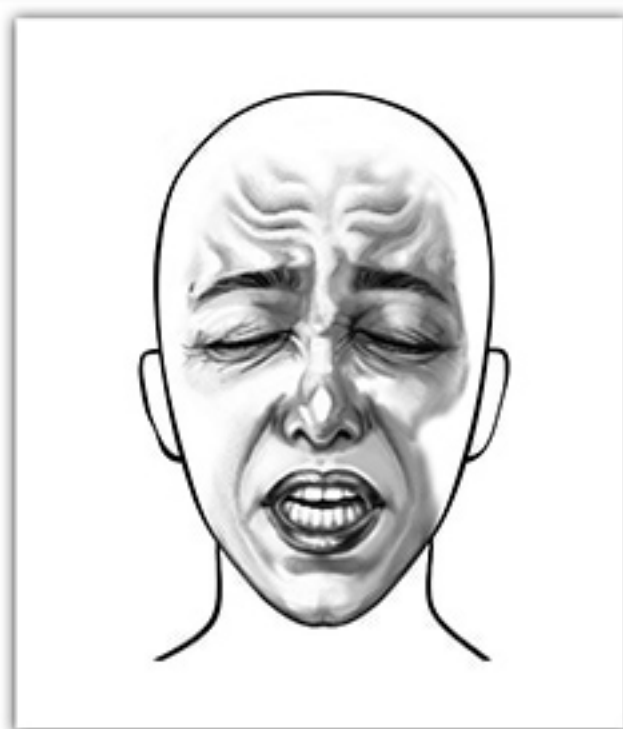
Microexpressão de Raiva

Depressão da sobrancelha, elevação da asa do nariz e separação lateral do lábio.



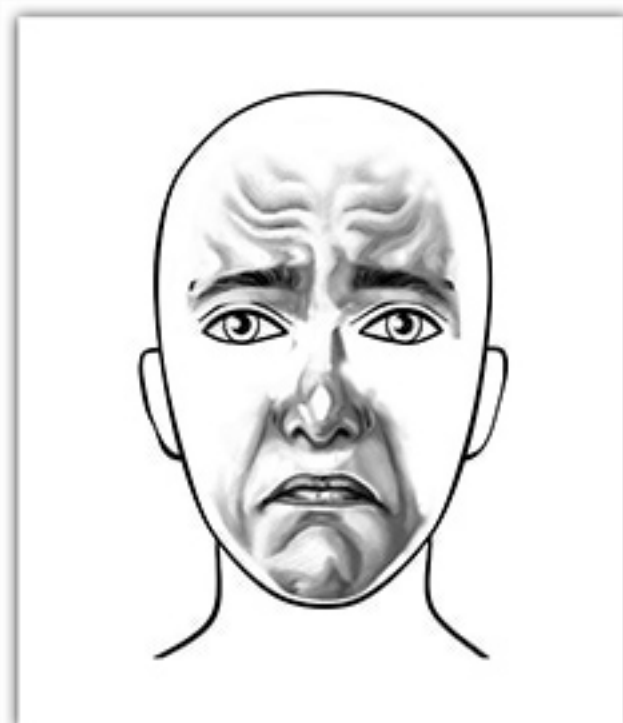
Microexpressão de Gritar ou Bocejar

Compressão da pálpebra, elevação da asa do nariz e depressão do maxilar.



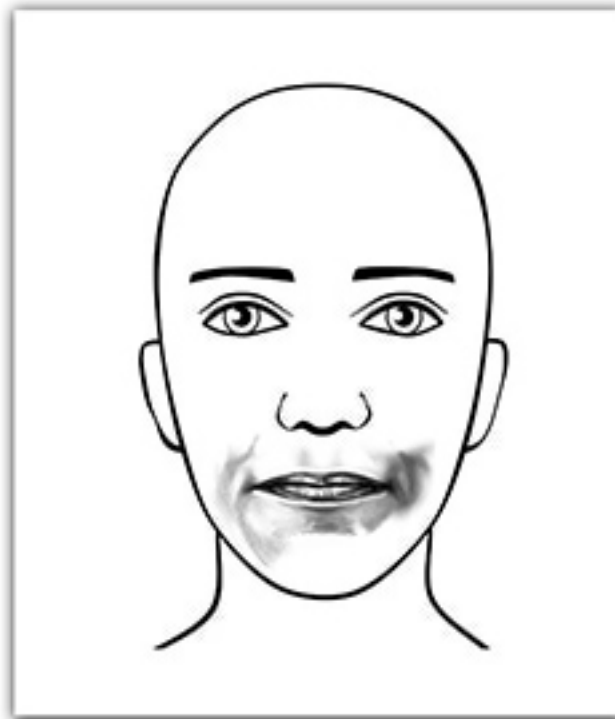
Microexpressão de Choro

Movimento oblíquo da sobrancelha, compressão da pálpebra, retração e depressão do lábio inferior.



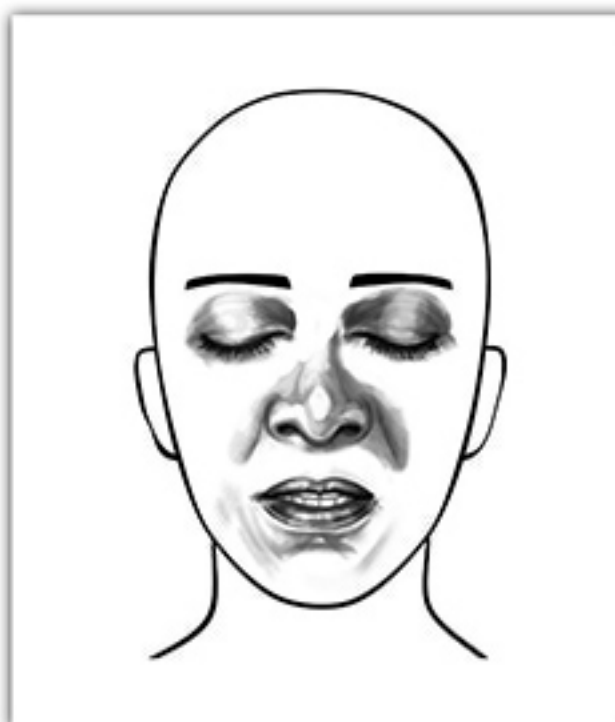
Microexpressão de Tristeza

Movimento oblíquo da sobrancelha, depressão da asa do nariz e depressão do lábio superior.



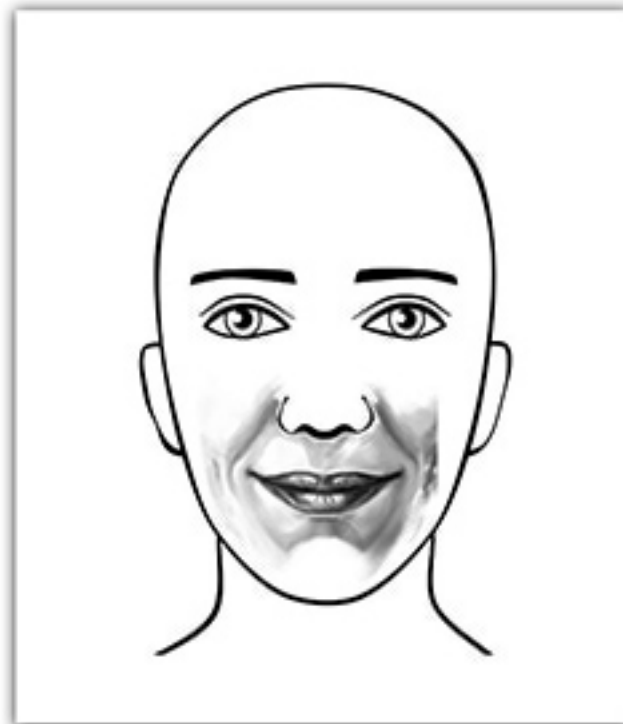
Microexpressão de Ironia

Caracteriza-se pela retração do canto da boca.



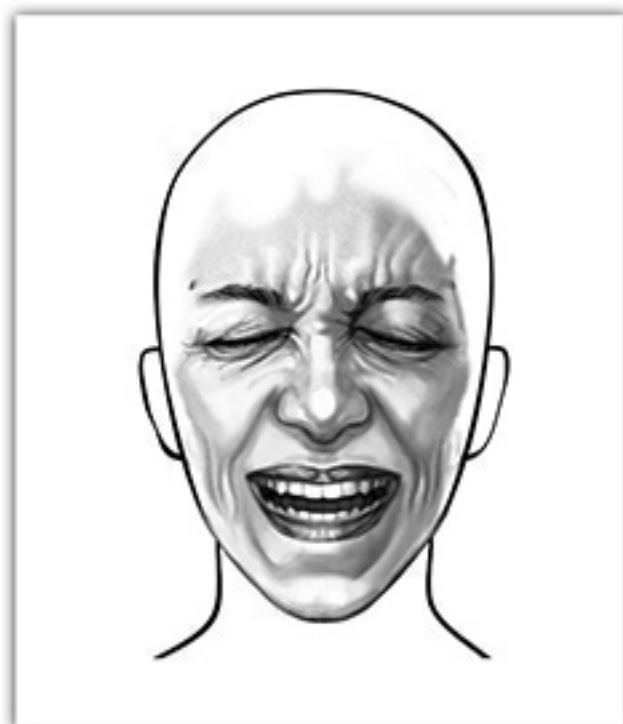
Microexpressão de Prazer

Depressão da pálpebra, dilatação da asa do nariz e abertura labial.



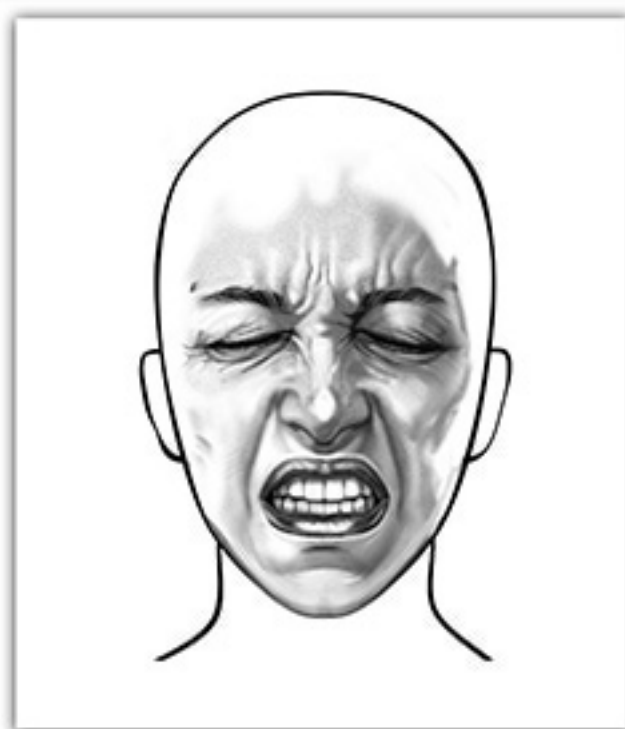
Microexpressão de Felicidade

Caracteriza-se pela elevação dos cantos da boca.



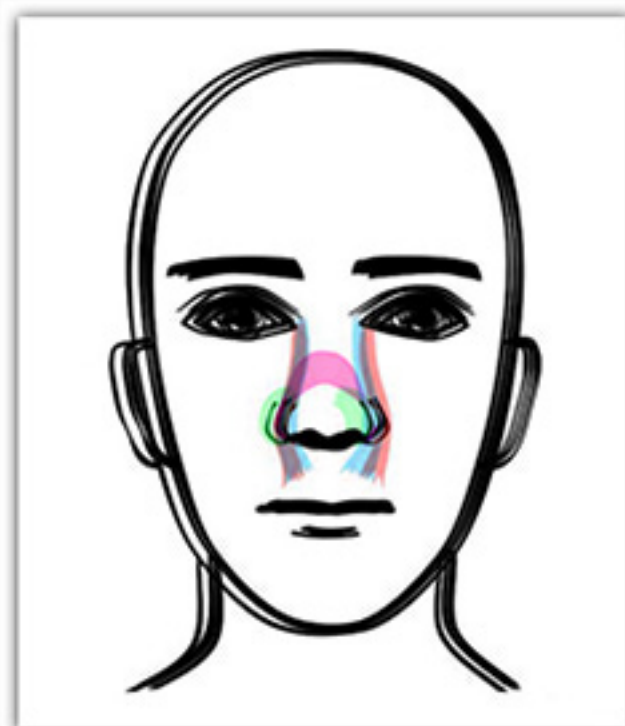
Microexpressão de Riso

Compressão da pálpebra, retração para cima do canto da boca e separação lateral do maxilar.



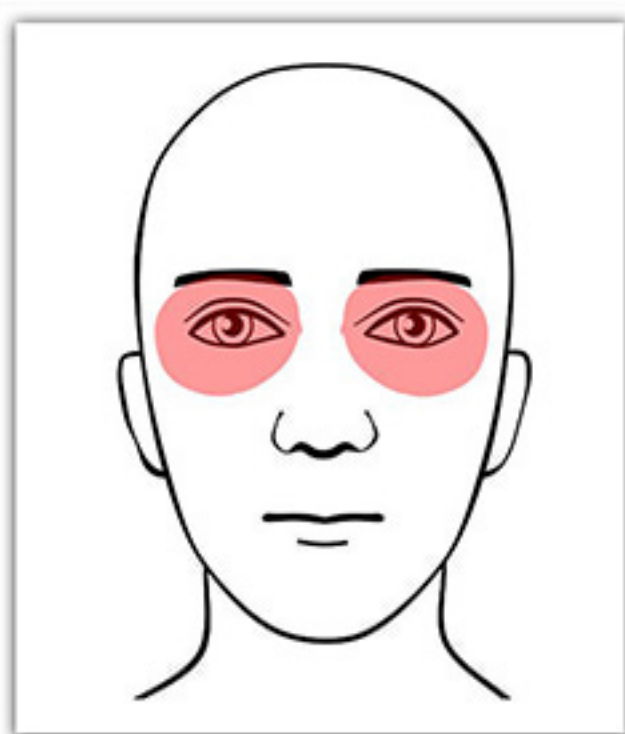
Microexpressão de Dor

Compressão da pálpebra, elevação da asa do nariz e separação lateral do lábio.



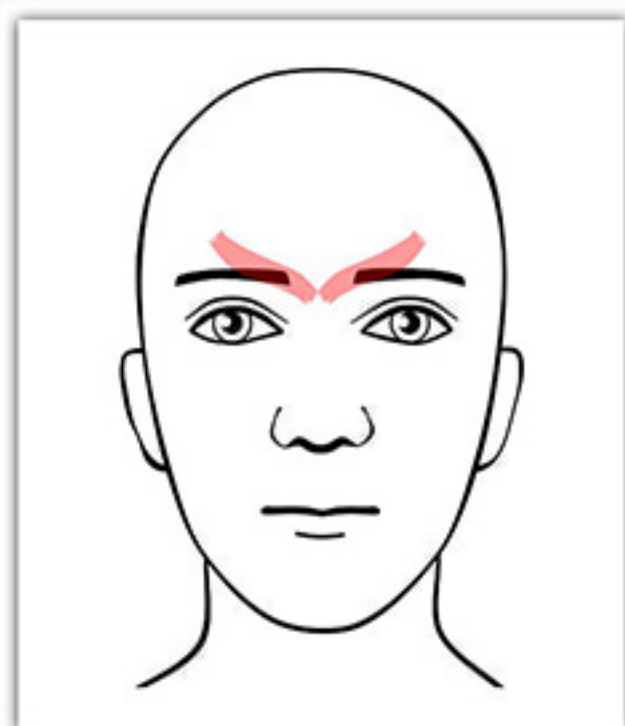
Nariz

Dilatação (desprezo, rejeição e prazer), Elevação (rejeição e prazer), Depressão (tristeza e Dor).



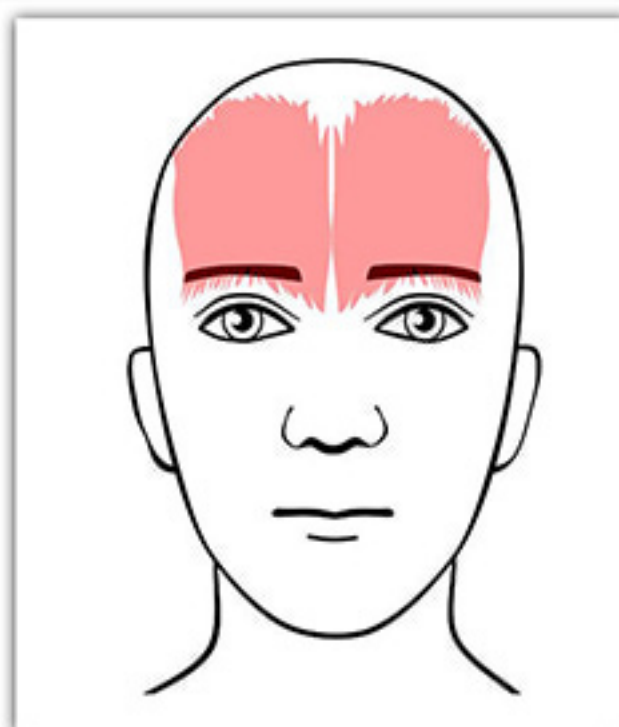
Olhos

**compressão (esforço, chorar, tristeza e riso), elevação (esforço, surpresa e atenção),
direção do olhar (tristeza, sono e inibição) e por fim a
depressão da pálpebra ou sobrancelha (prazer, dor e sono).**



Sobrancelha

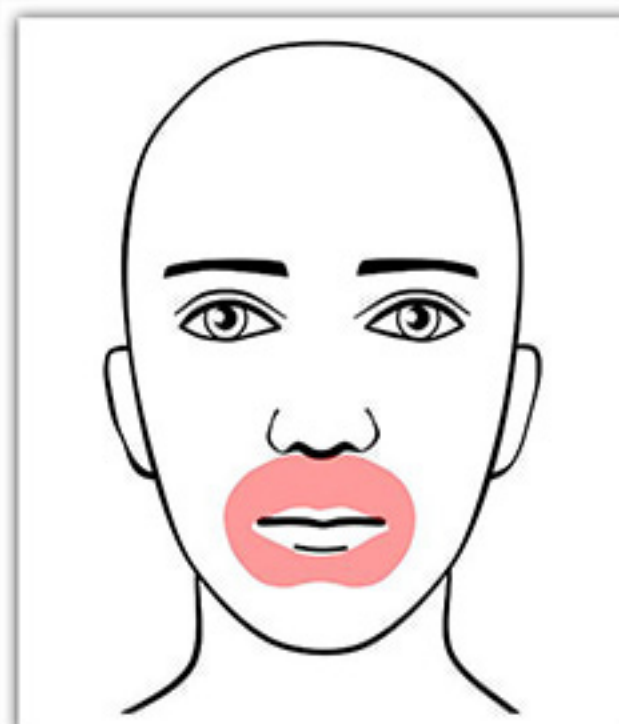
**Elevação (surpresa e atenção), movimento oblíquo (chorar, tristeza, surpresa e ironia),
depressão (atenção e esforço).**



Testa

Suas ações ocorrem em conjunto com a sobrancelha.

Elevação (surpresa e atenção) e Movimento Oblíquo (chorar, tristeza, surpresa e ironia).



Boca

Compressão (determinação), Bico (inibição), Bico aberto (ameaça ou vocalização), Suave abertura (prazer), Separação lateral 1 (esforço, ameaça e dor), Separação lateral 2 - maxilar (felicidade e sorriso) e Depressão do maxilar (gritar, bocejar, sorrir e vocalizar).

LINGUAGEM CORPORAL



Palma da mão para cima - submissão



Palma da mão para baixo - poder



Palma da mão paralela - igualdade



Duas palmas das mãos - intimidade



Bater com os Punhos - Informalidade



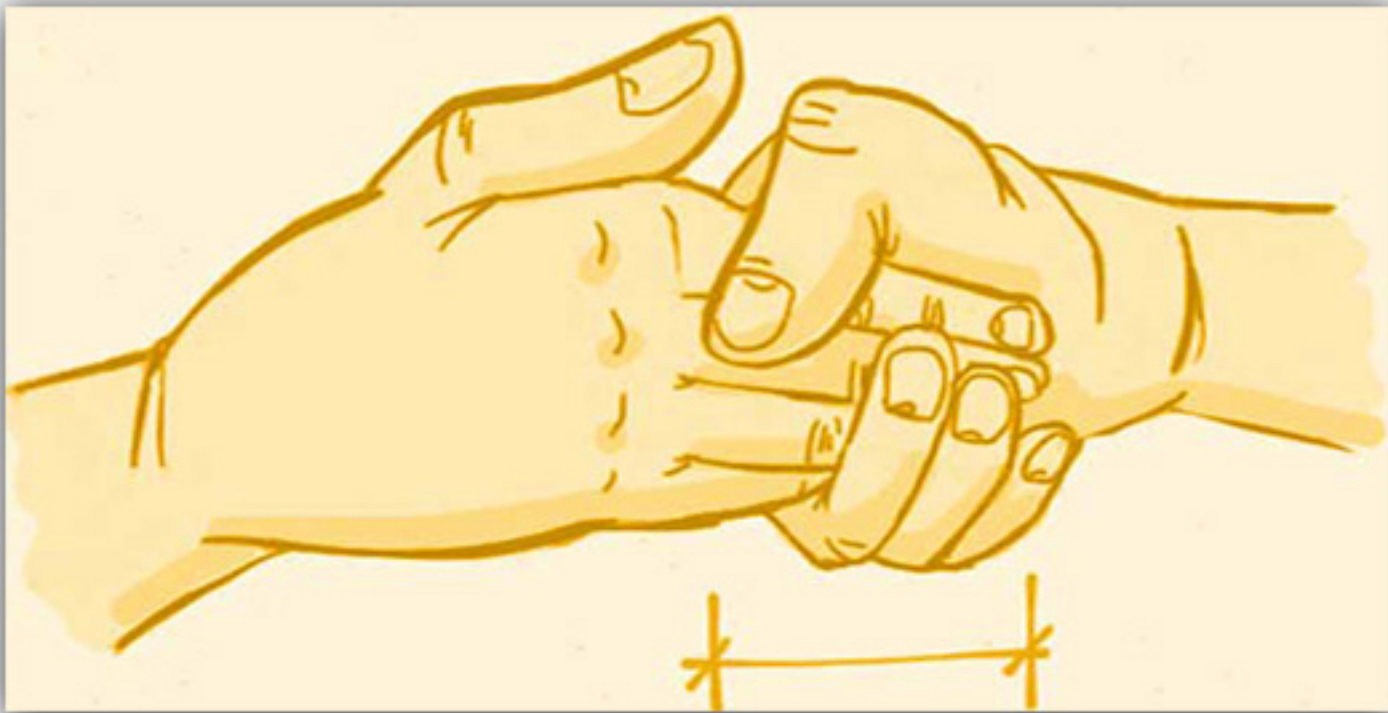
Aperto de mãos entre polegares - informalidade



Esmagador de Ossos - Agressividade, Hostilidade



Apertar e Rodar as Mãos e Pulso - Agressividade, Hostilidade



Aperto na ponta dos dedos - fraco (hesitante), forte (agressividade)



Apertar com as mãos molhadas - Falta de higiene, desleixo



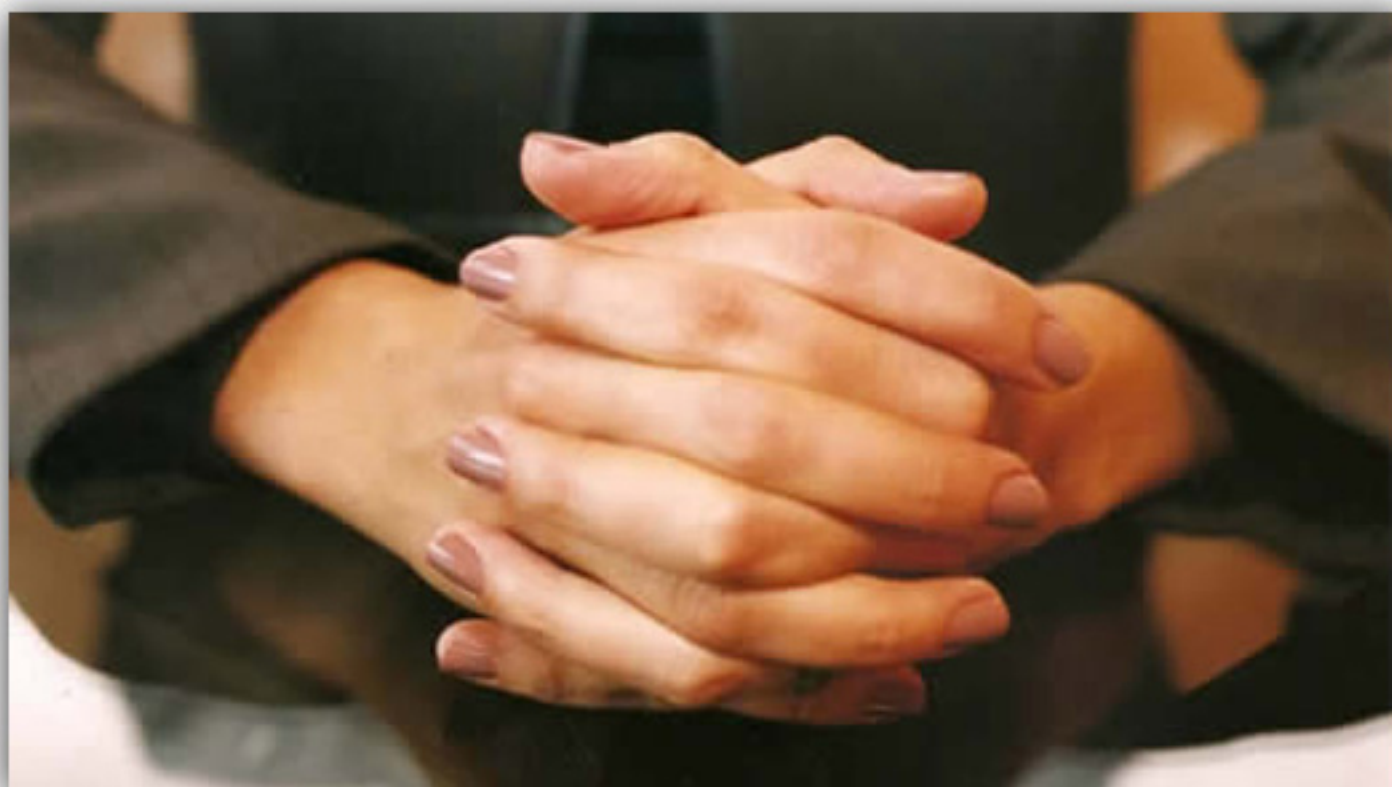
Aperto de mãos Rápidos - desatenção e Demorados - desespero



Um bom aperto de mãos deve ser feito olhando no rosto da pessoa que você está interagindo, o contrário poderia transparecer desatenção.



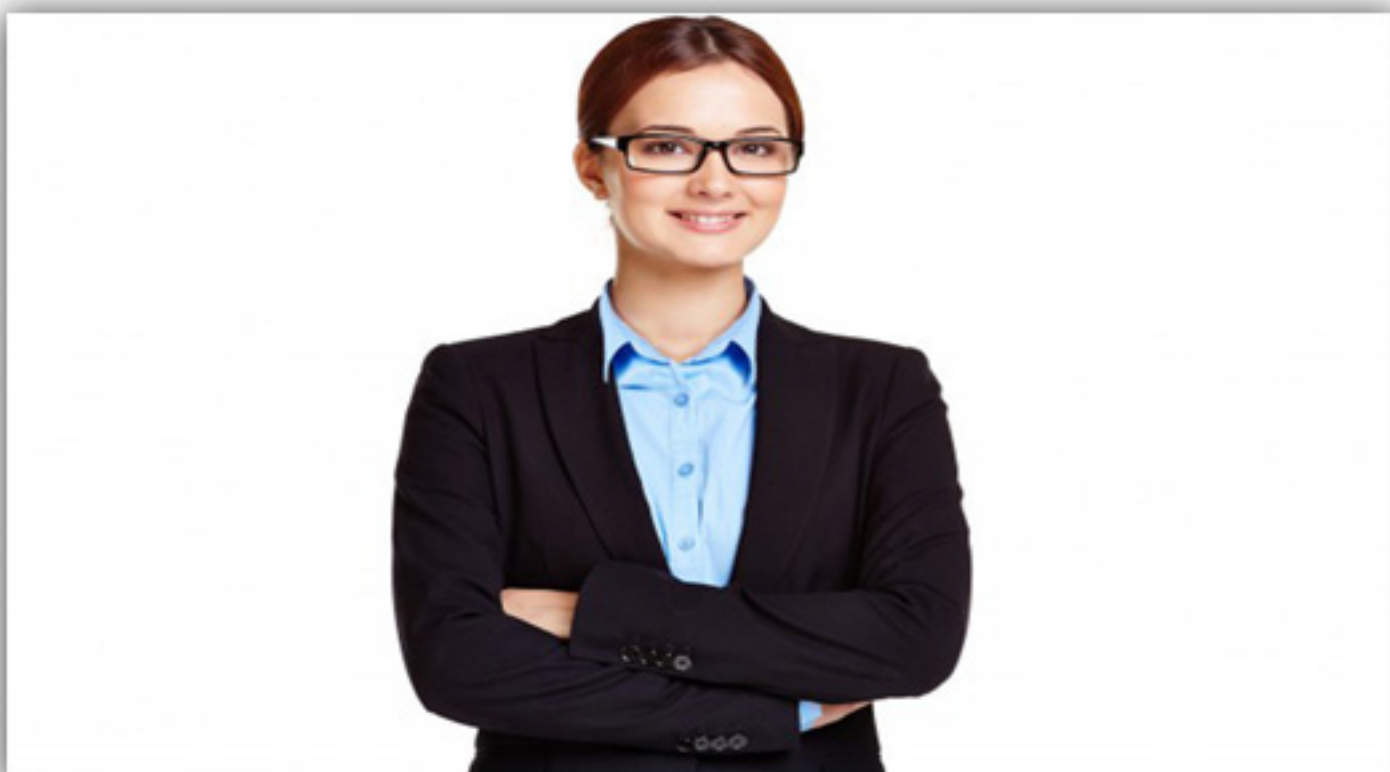
Unir as mãos é uma analogia a se entregar ou ser preso e muito utilizado como forma de entrega e rendição a Deus. O mesmo é utilizado como súplica, pedido desesperado, clemência, pedido de perdão e qualquer significado sinônimo destes aqui apresentados.



Indica que a pessoa está disposta a fazer negócio, mas está um pouco ansiosa para fazer isso com certa pressa, comprometimento com o trabalho, demonstra ser um bom empregado ou prestador de serviços prestativo, atencioso e disponível.

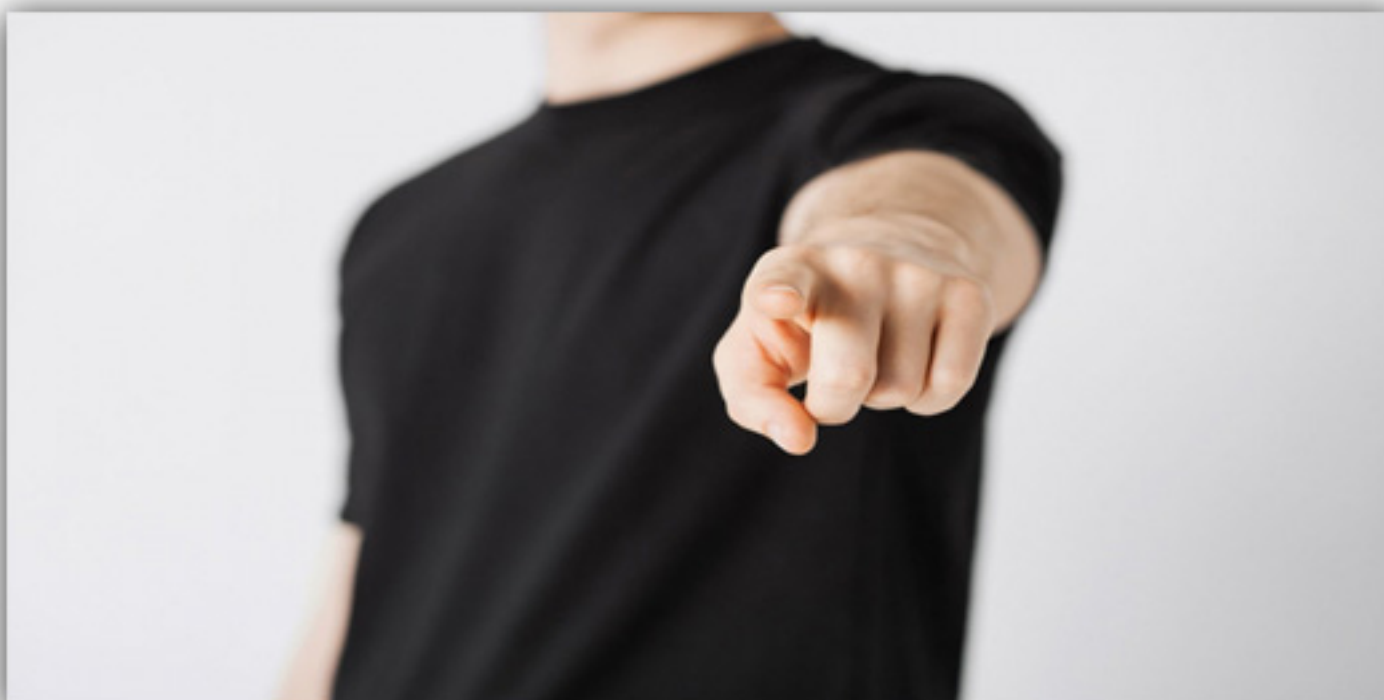


Cruzar os dedos com as duas mãos a frente significa um pedido no sentido espiritual como ritual de sorte, enquanto que o ritual com a mão atrás das costas representa a ideia de falsidade, desrespeito, mentira...



Análise da Linguagem Corporal do Braço,

- Braços cruzados sobre o peito: Negativo ou defensivo - Criar barreira.
- Braças firmemente cruzados com pulsos cerrados: Atitude agressiva, indica ataque.
- Agarrar os braços com as duas mãos: Insegurança, negação e resistência.
- Polegares para cima: Defensivo, porém confiante.
- Abraçando a si próprio: Insegurança e/ou nervosismo



Apontar o dedo para uma pessoa soa como extremamente grosseiro, tem um tom de acusação ou desafio e não é recomendado para quem trabalha com exposição midiática apontar o dedo para plateia em geral ou qualquer pessoa em específico.



Colocar os punhos na cintura podem representar: autoconfiança, deboche, ironia.

A diferença está representada num contexto e a forma que os punhos se encontram em contato com o corpo irá fazer uma diferença significativa no entendimento.

Mãos abertas na cintura (confiança ou ironia), mão fechada na cintura (deboche, ironia, hostilidade).



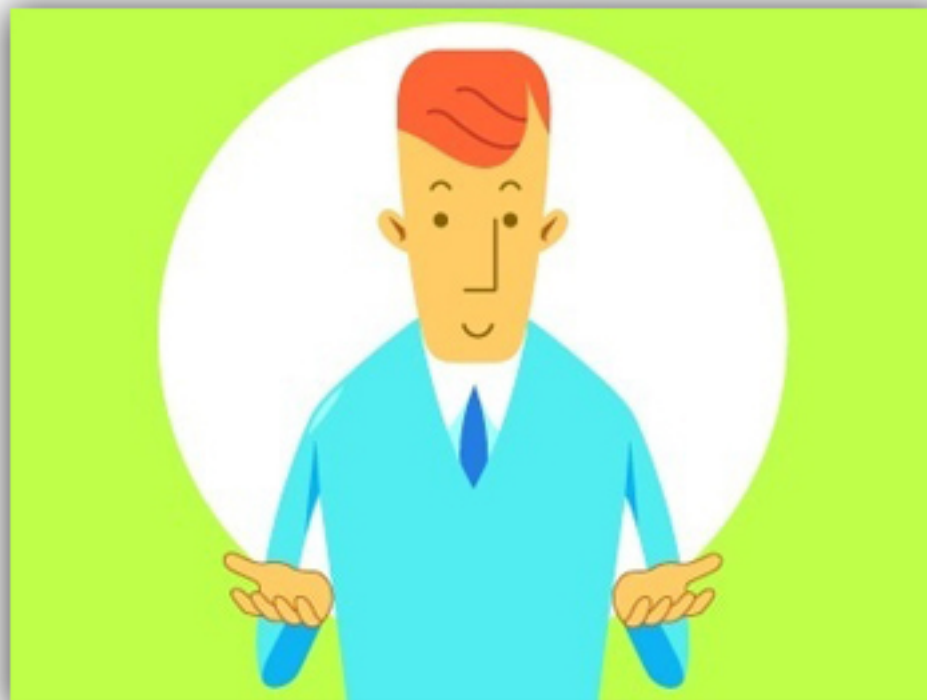
As mãos no bolso tem diferentes sentidos de acordo com o gesto que a mesma está associada. Colocar a mão no bolso e puxar a parte interna do mesmo para fora, indica falta de dinheiro, transparência ou hostilidade de acordo com o contexto.



A mão no bolso indica uma certa insegurança, distanciamento da pessoa que está interagindo com você, pode transmitir um desconforto emocional e o contexto deve ser levado em conta.



A audiência pode ter a percepção de que a pessoa é autoritária, imponente, agressiva ou exibida, dificultando o acolhimento da mensagem pelo público. Por outro lado, em certos momentos essa posição é interpretada como auto-confiança ou prontidão para agir.



Mostrar as palmas das mãos durante uma conversa demonstra sinceridade. O melhor gesto é o que dá a impressão de que você está segurando uma bola de basquete, com as palmas das mãos para cima e os dedos um pouco abertos. Isso mostra vontade, vitalidade e energia.

Analizando a Barba



Imagine que heróis e bandidos usam máscaras, a mesma tem por intuito proteger a identidade deles, mesmo que por motivos diferentes (heróis - proteger a integridade daqueles que amam, bandidos - não ser identificado).

Esconder o rosto tem por trás um sentido de insegurança, medo, resguardo e a barba faz exatamente isso, ela esconde o rosto.

Significados Amplos: 1 - Pessoa Reservada, 2 - Medo, Insegurança, Timidez, Vergonha, 3 - Vaidade já que a barba é uma questão acima de tudo estética

Variações no significado: 1 - Tamanho da Barba --- indica intensidade na variação do significado, 2 - Zelo no Desenho da Barba ---- Perfeccionismo ou Desleixo, 3 - Frequência no Uso ----- Indica estado emocional momentâneo ou traço de Personalidade.

Contexto: Existe um sentido literal da barba que abordamos nos parágrafos anteriores e existe o sentido subjetivo que pode variar de acordo com cada região ou aspectos culturais.

Analizando o Bigode



Num contexto histórico o bigode tem uma conotação sobre a virilidade, autoridade, sabedoria, indicativo de classe, mas estas representações irão depender do contexto social em que a mesma está sendo analisada.

Ao longo do tempo o bigode também esteve associado ao movimento cultural de combate e conscientização ao câncer de próstata feita na Austrália.

No Brasil o movimento relacionado ao uso do bigode no sentido de combate ao câncer de próstata não pegou, mas seus simbolismos são introduzidos em todas as culturas pela globalização midiática de filmes que exploram estes valores e contextos históricos sobre a utilização do bigode, como o personagem de Zorro que além da máscara usava um bigode e tinha uma luta de fundo social e igualitário em suas ações.

Mesmo que de maneira inconsciente, os valores culturais do projeto social relacionado ao bigode ou qualquer valor cultural e social ultrapassam cada vez mais barreiras geográficas por intermédio da rede mundial de computadores.

O bigode também é muito utilizado para esconder (lábio leporino ou fenda palatina - imperfeição entre a boca e nariz decorrente de má formação congênita que ocorre durante o desenvolvimento do embrião).

Linguagem Corporal. Analisando as Pernas Cruzadas



Vamos analisar as questões fisiológicas e psicológicas sobre a postura das pernas na linguagem corporal com base na cinesia (linguagem corporal) e na análise comportamental das pessoas.

Cruzar as pernas dificulta a circulação sanguínea entre os membros inferiores, o coração acaba bombeando mais sangue para o resto do corpo e isso poderia inclusive alterar a pressão sanguínea e reações corporais.

Essa postura feita de forma prolongada poderá paralisar o nervo peroneal ou fibular e como consequência isso irá paralisar ou comprometer os movimentos da perna.

Difícilmente o homem consegue realizar esta postura com a mesma flexibilidade que a mulher pela sua estrutura óssea, também tenha em mente que culturalmente os sinais têm sentidos diferentes de acordo com o gênero da pessoa e contexto em que ele é executado.

Busque fazer a análise da perna em conjunto com as demais posturas relacionadas a linguagem corporal, pois o conjunto de todos os sinais que irá precisar melhor o real significado por trás de cada ação corporal.

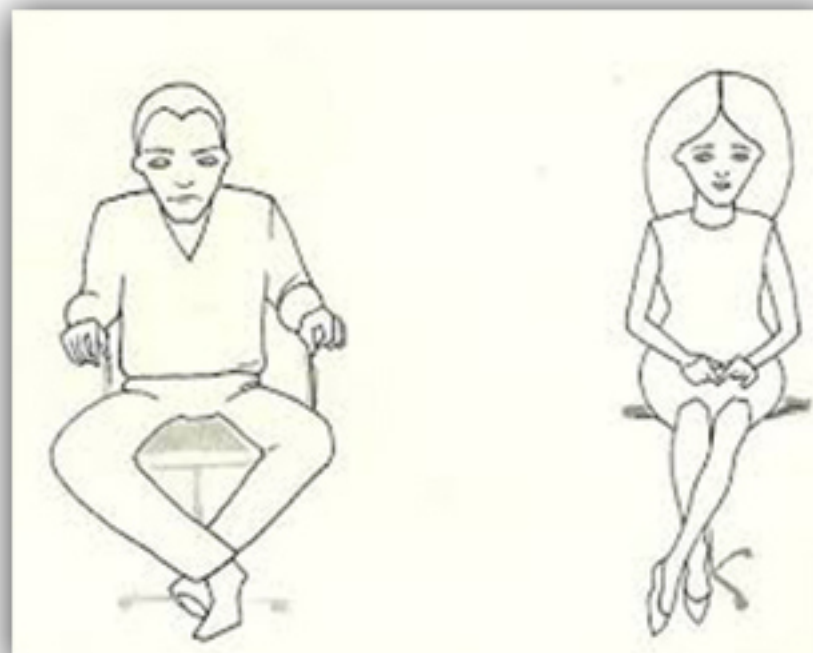
Pense que se uma mulher estiver usando mini saia ou uma saia relativamente justa que isso irá impactar na posição que a mesma irá sentar por motivos óbvios, o hábito constante sobre o uso de roupas curtas poderá impactar os movimentos quando a mesma não estiver com uma roupa justa e isso deve ser levado em conta.

Refleta que a temperatura do ambiente ou a posição em que as cadeiras estão dispostas em relação as pessoas irá impactar o entendimento e análise sobre a posição das pernas.

Análise Comportamental



Tornozelo Sobre os Joelhos (4 americano)- Representa hostilidade (como se a pessoa segurasse um chute), competitividade, pode transmitir a sensação de poder ou indicar que você tem controle sobre a situação.



Trançar tornozelos sem cruzar as pernas - Esta posição é a única em que problemas sanguíneos mencionados anteriormente não afetam as pernas, isso ocorre porque por ser uma posição defensiva a pessoa inconscientemente acaba se fechando sem que deseje comprometer sua capacidade motora.



Enroscar as Pernas sobre o joelho e tornozelos cruzados de forma simultânea. De modo geral esta é uma postura exclusiva da mulher, pois a estrutura óssea do homem quase que inviabiliza tal postura, de qualquer maneira a mesma representa inibição, postura defensiva ou submissa.



Pernas a Frente como quem está se levantando e sem estar cruzadas - esta posição não causa nenhum bloqueio circulatório, pois indica que a pessoa já está pronta para concluir o assunto ou negociação. Leve em conta que os demais sinais sobre a posição do braço, inclinação do corpo irão influenciar no entendimento da linguagem corporal.



Pernas abertas - essa posição é relativamente mal vista na sociedade, pois ao se sentar desta forma a pessoa toma o lugar de mais pessoas, indica conforto que pode ser excessivo ou abusivo de acordo com o contexto, a mesma pode indicar a auto estima quanto a virilidade da pessoa já que a posição expõe a genital da pessoa.

Com relação a posição do tronco em relação a esta posição, o tronco para trás indica conforto, a pessoa não está com pressa, já o tronco para frente indica o desejo de se retirar do local ou incômodo com o assunto abordado já que o desejo de partir é evidente.



Pessoa sentada com a mão a frente da genitália - Cobrir a genitália pode indicar timidez, medo, insegurança, desconforto com o ambiente ou com a situação e seu contexto.



Pernas cruzadas e balançando - Qualquer forma de inquietação como balançar as pernas, pés, mexer qualquer parte do corpo mais que o normal ou brincar com algum objeto indicam ansiedade, nervosismo, desconforto, hostilidade.

Os demais sinais corporais podem ajudar e muito a entender os sinais isolados.

Exemplo: Se além de pernas balançando a pessoa estiver olhando para o relógio, você terá alguém que tem algum compromisso ou que está ansioso para terminar a conversa.



Inquietação dos pés - Em pé ou sentado os pés se mexendo transpõe a ideia de ansiedade, nervosismo, desconforto, hostilidade.

Recomendo que antes de começar a estudar a linguagem corporal que você dedique um tempo para estudar as microexpressões faciais, pois como você pode perceber na imagem de inquietação dos pés da pessoa em pé ou sentada, a expressão facial completa e dá um sentido diferente de acordo com o conjunto de expressões.



Arrogância



Empatia



Desânimo

Quanto a posição do rosto, tenha em mente que a posição horizontal cria mais facilmente um clima de empatia entre você e a pessoa com quem se comunica (imagem 1), o rosto posicionado para baixo transparece desânimo ou falta de confiança em si (imagem 3) e o rosto posicionado para cima demonstrará arrogância (imagem 2).



Balançar assertivamente com a cabeça, ajuda a criar uma empatia, pois transparece que você está entendendo o que a pessoa diz e comunica que você concorda com o que a pessoa está dizendo. Certifique-se apenas de ter certeza que o contexto da conversa condiz com tal postura.

Análise de Personalidade com Base no Uso do Relógio



O relógio de pulso foi criado por Santos Dumont e naquela época os relógios funcionavam a base de corda e não a pilha como funciona hoje em dia, por ser destro, assim como a maioria da população ele pediu que a pessoa que estava implementando o seu projeto (Louis Cartier) o fizesse para ficar no braço esquerdo para facilitar dar corda no relógio.

Ao mesmo tempo o volume do relógio pode atrapalhar a escrita de forma que quem é destro tem uma tendência a usar o mesmo no braço esquerdo e quem é canhoto tende a usar o relógio no braço direito se tem o hábito de escrever.

Levando em conta a tradição e origem do uso do relógio podemos interpretar que as pessoas que usam o relógio no braço esquerdo são mais tradicionais e que as pessoas que usam o relógio no braço direito são mais criativas e menos ortodoxas, mas tenha em mente que toda regra tem exceção.

Ao mesmo tempo podemos analisar que um relógio de R\$ 300,00 reais irá informar as horas de forma tão precisa quanto um relógio de R\$ 5.000,00 mil reais e com isso entender que o relógio para alguns tem o intuito de transmitir status social.

Usar relógio e não ter comprometimento com horário transmite a ideia de narcisismo e frivolidade, pois neste caso o relógio é apenas um item de adereço estético, já a pessoa que é pontual o uso do relógio transmite a ideia de comprometimento moral com seus compromissos e isso diz muito sobre as pessoas.

Análise da Personalidade Conforme o Cabelo



Segundo o expert em leitura facial Jean Haner que escreveu a Janela de Sua Face, expressou que segundo a medicina chinesa que o cabelo tem muito a dizer sobre as pessoas de modo geral e significativo.

O cabelo cacheado transmite um sentido de sensualidade e inocência; O cabelo liso está diretamente ligado a praticidade; O cabelo curto transmite força e liderança.; O cabelo longo transmite descontração, liberdade, informalidade e mostra um certo tipo de descomprometimento.

O fio do cabelo reto conota a ideia de uma pessoa com o pé no chão; O cabelo irregular ou desconectado passa a ideia de alegria, dinamismo e energia; A franja lateral irá suavizar a aparência e dar um ar de modernidade; Franjinha para frente passa uma imagem jovial.

Corte com a Testa a mostra pressupõe garra e impõe respeito; O topete transmite autoridade, força e determinação; Usar cores fortes no cabelo transmitem a ideia de pessoas que gostam de chamar a atenção, modernidade e de modo geral este tipo de pessoas tendem a mudar a forma e aparência do cabelo de forma mais habitual que a maioria das pessoas.

Arquétipos na Análise Comportamental

Introdução a Arquétipos na Análise Comportamental



O estudo dos arquétipos foi criado em 1919 por Carl Gustav Jung que era discípulo de Sigmund Freud. Os arquétipos fazem parte de histórias de vida que muitos passam no decorrer da vida de forma repetida durante muitos anos e que estão entranhados no inconsciente coletivo e individual de cada um em nossa sociedade.

Na análise comportamental e no estudo sobre a linguagem corporal, muitas destas emoções são estereotipadas em sinais que independente da intensidade são reveladas e expostas na nossa comunicação verbal e/ou não verbal.

Entender o sentido destes sinais irá lhe dar uma perspectiva mais ampla, coerente, racional e eficiente sobre as análises que você vier a fazer da linguagem corporal das pessoas ao seu redor.

Esses arquétipos são muito utilizados no Marketing para criar marcas com envolvimento emocional e apelo comercial mais fortes.



Fluxo de Energia: O fluxo natural das coisas na realidade imediata



Lúdico

Necessidade de carinho, pertencer ao grupo, o sonho no sentido mais lindo ou a ideia da criança perdida.



Posse: Desejo de fortuna, sexo onde só a abundância pode colocá-lo num nível superior.



Guerreiro: A força para lutar, correr atrás, o estereótipo de Rambo.



Socializando: Desejo de estabelecer relação com as pessoas ao seu redor.



Cenas do Cotidiano: Momento de profundidade emocional, amor e família.



Formalização: Necessidade de estabelecer princípios morais.



Racional: Habilidade de atuação da mente sem a interferência da emoção.



Grande Meta: Luta e determinação para vencer obstáculos.



Auto Estima: A experiência de narciso quando ve sua imagem pela primeira vez refletida no lago.



Espírito rebelde: Momento psicológico de necessidade de afirmação e de liberdade da energia impulsiva, a liberdade de ser ninguém.



O íntimo: Preenchimento que sentimos ao entrar no próprio íntimo.
Indefinida emoção de riqueza pessoa pelas emoções.



I am a Star: Vaidoso e escultor da própria imagem, procura o brilho pessoal no ambiente social, charme, presença de espírito e descontração confiante.



Equilíbrio estético: Elegância na atitude diante do mundo, elegância na postura, senso de justiça, mulheres com graça e homens com educação.



Exaltação dos Sentidos: A procura de relacionamentos explosivos, sensualidade e beleza ou a força da fêmea.



O Jogo do Poder: O valor de administrar informação, inteligência, charme e ousadia.



Busca do Inconsciente: Crença na capacidade de transformação da pessoa, interesse por experiências emocionais reveladoras.



O Idealismo: A busca da verdade absoluta e objetivos nobres.



Expansão: A verdade dos sentimentos é mais importante que o dinheiro.



A Expressão: Pessoas de alta sensibilidade, popularidade e diversidade.



Líder Visionário: Ele vê na semente de hoje a árvore de amanhã.



Sentimento Tribal: Refere-se ao estado de espírito de integração do ser humano.



Sentimento Cósmico: Abstração dos opostos e da dualidade humana.



Sensibilidade: A delicadeza natural buscando contato com a beleza, sutileza e o amor.



**Promovemos Cultura,
Compartilhamos Conhecimento
e Desvendamos Talentos...
Desde 2008 !**



**Nossos cursos têm base legal constituída pelo Decreto Presidencial nº 5.154
e nossa metodologia segue as normas do MEC através da Resolução CNE nº 04/99**



André Rossiter



Marlio Silva



Bruno Ballarejo



Kelly Schuvaizerski



Saulo Cavalcanti



Danilo Santos



Clovis Neto



Naira Rossiter



Suporte e Orientação Diferenciados para os alunos.

André Rossiter é Especialista em Tecnologia da Informação, Pós Graduando em Marketing Digital e EAD.

Dúvidas: WhatsApp (81) 9 9972-5221 TIM | (81) 9 8623-2002 OI Email: webrossiter@gmail.com

Você fará parte de uma nova geração de estudantes que, por intermédio do e-learning (Educação a Distância pela Internet), utilizam as mais modernas tecnologias para otimizar os seus estudos, incrementar seus conhecimentos e se qualificar para o mercado de trabalho.

Seu curso estará disponível através de um software de alta tecnologia, denominado Ambiente Virtual Acadêmico, que pode ser acessado de qualquer computador com acesso a internet.

O acesso aos conteúdos, ferramentas de apoio e tutor do seu curso acontecerá pelo ambiente "Sala de aula virtual", email ou telefone.

Mais de 2000 mil vídeo aulas e 240 horas de treinamento por recursos multimídia de última geração.

Conteúdo exclusivo, disponível 7 dias por semana, sem limitação de acessos pelo período de 1 ano.

Nossa metodologia segue as normas do MEC através da Resolução CNE nº 04/99



Modulo 1 (Design Gráfico - 73 hs e 53 minutos):

Corel Draw X6, Adobe FireWorks CS6, Adobe Photoshop CS6 e CC, Adobe Illustrator CS6 e CC, Adobe InDesign CS6 e CC, Adobe Lightroom 5 e 6 ou CC e Modelagem e Animação 3D com Maya.

Modulo 2 (Edição de Vídeo - 47 hs e 43 minutos):

Adobe Premiere Pro CS6 e CC, Adobe After Effects CS6 e CC, Adobe Encore CS6, Sony Vegas Pro 11, Camtasia Studio 7 e 8.

Modulo 3 (Web Design - 34 hs e 44 minutos)

Adobe DreamWeaver CS5 e CS6, HTML5, Adobe Flash Professional CS6, Blogger, WordPress, Joomla 2.5 e 3X e Drupal 7

Modulo 4 (Comercio Eletrônico - 24 hs e 06 minutos)

Magento 1.9 e 2.1, OpenCart 1.5, WooCommerce, Marketing Digital, SEO, Vendas, Negociação, Pesquisa de Mercado, Como Influenciar Pessoas.

Modulo 5 (Extras - 15 hs)

Web Analytics Avançado, Precificação, Empreendedorismo, Como Desvendar Mentiras (prevenção a fraudes), Linguagem Corporal.



Estamos no mercado de EAD desde 2008, em 2011 criamos uma empresa de cursos profissionalizantes (CNPJ: 13.162.108/0001-22) com a missão de "Possibilitar o acesso à Educação a Distância de qualidade ao maior número de pessoas, qualificando e certificando nossos alunos, difundindo conhecimento, e desenvolvendo talentos. Contribuindo desta forma para evolução da Educação brasileira."

já ministramos palestra, treinamento ou consultoria para:

EAD UFRPE, UFPE, USP, UNIBRATEC, DPRF Salvador, Banrisul Porto Alegre, Eletronorte RO, FACOL, Faculdade Marista, Faculdade Joaquim Nabuco, IBM, Centro Autorizado Adobe, SENAC, COREN-PE, NUCE, Adobe Community Publishing, YOUTUBE Partner Program, Probus, EOPEN, VIA Bahia, Udemy, Eduzz, Hotmart, Cartório Eduardo Malta, ADUSEPS, Instituto Souza.