

# LINGUAGEM CORPORAL

---

NO AMBIENTE DE TRABALHO



Professor  
Glauco CAVALCANTI

# GLAUCO CAVALCANTI

---

PROFESSOR – FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS

DOUTOR EM ADMINISTRAÇÃO  
*Florida Christian University*

MESTRE EM GESTÃO EMPRESARIAL  
*Fundação Getúlio Vargas*

ESPECIALIZADO EM NEGOCIAÇÃO  
*Harvard Business School*

DECOLANDO PARA O FUTURO  
*Autor*

GC-5 SOLUÇÕES CORPORATIVAS  
*Fundador e Consultor*



# LEITURA CORRETA DA LINGUAGEM CORPORAL

A leitura correta de Linguagem Corporal envolve entender três aspectos fundamentais:

- 1 - Contexto: Toda postura está sendo feita dentro de um contexto específico que deve ser compreendido. Se a pessoa está com os braços cruzados mas o ambiente está frio, então ela não está bloqueada, e sim, apenas com frio.
- 2 - Grupamentos: São três principais:
  - Grandes grupamentos: cabeça (águia), tórax (leão), barriga (boi) – segundo livro O Corpo Fala de Pierre Weil
  - Pequenos grupamentos: braços e pernas
  - Micro expressões faciais
- 3 – Evolução: Precisamos acompanhar a evolução das posturas para criar uma história. A pessoa começou a reunião bloqueada, mas depois abriu os braços. Entender a evolução.



## VAMOS COMEÇAR PELO APERTO DE MÃO

---

Um bom cumprimento envolve firmeza nas mãos, posição 90 graus, braços levemente dobrados, olho no olho para passar confiança e um leve sorriso em casos onde queremos criar empatia e proximidade na relação comercial.



## APERTOS DE MÃO QUE DEVEMOS EVITAR

---



### DOIS DEDINHOS

Passa fraqueza e falta de interesse. Mulheres em especial não gostam de homens que cumprimentam desta forma.



### DOMINADOR

Com a mão por cima a pessoa quer passar poder. Está por cima da situação. Obrigado o outro lado a ficar na posição de submissão,



### POLÍTICO

A pessoa abraça a outra com as duas mãos. Um gesto de proximidade. O aperto de mão político é válido se de fato existe intimidade para um abraço. Caso contrário pode soar falso ou exagerado. Um risco a ser evitado.

## A INTIMIDADE EXCESSIVA PREJUDICA

---

Algumas pessoas querem passar uma intimidade excessiva no ambiente de trabalho com colegas, clientes ou com o chefe. Nem sempre a outra parte aprova, principalmente pessoas com perfil mais analítico ou controlador.

Quando existem diferenças culturais certos cumprimentos afetivos podem inclusive inviabilizar um bom acordo entre as partes. Ser mais conservador passa profissionalismo e equilíbrio. Sem contar que evita certas gafes desnecessárias.



## POSTURA PARA UMA CANDIDATA A VAGA

Qual candidata você contrataria?

A - Super entediada

B – Entediada

C – Sonhadora

D – Atenta e preparada

Somos observados desde o momento que pisamos na empresa. O corpo fala e por isso devemos estar atentos aos sinais que estamos passando para quem pode nos contratar.



## POSTURAS DE BAIXO PODER

---

Existem posturas que passam baixo poder:

- Ombros para baixo
- Cabeça para baixo
- Corpo curvado
- Cruzar os braços segurando os cotovelos



## POSTURAS DE ALTO PODER

Existem posturas que passam alto poder:

- Homens com peito estufado
- Ao cruzar o braço segurar o braço com a mão e deixar a outra mão fechada
- Gestos amplos ao falar
- Mulheres com salto alto e uma das pernas dobradas
- Mão na cintura
- Queixo alto



## POSTURA DE ALTO PODER

---

**Quem não quer ser um líder carismático durante uma apresentação?**

Braços abertos, sorriso farto, olhos que brilham e a certeza que está sendo notado. A linguagem corporal exerce um papel fundamental ao falar com grandes públicos.



## ESTUDO DE HARVARD DA PROF. AMY CUDDY

Posturas de Alto Poder



Posturas de Baixo Poder

Estudo científico realizado pela Prof. Amy Cuddy constataram que ficar em postura de alto ou baixo poder altera nossos hormônios. As pessoas que ficaram em postura de alto poder tiveram aumento de 20% de testosterona e queda de 25% no nível de cortisol.

## POSTURA DE ALTO PODER

A Mulher Maravilha era campeã na linguagem corporal e sua postura passa o poder supremo de uma heroína. Esta postura pode ser feita no ambiente corporativo com grande sucesso. Pés afastados, mão na cintura, queixo alto, olhar penetrante e a certeza “quem manda aqui sou eu!”



## BRAÇOS CRUZADOS

---

Existem diversas formas de cruzar o braço, em geral é uma postura é vista como negativa e de defesa. Geralmente utilizada quando a pessoa encontra-se em lugar onde se sente insegura ou desconfortável.

Devemos apenas tomar cuidado para não julgar de forma errada em casos onde a outra parte está com frio ou procurando uma postura confortável para repousar os braços. Por isso importante avaliar a linguagem corporal dos braços e as micro expressões faciais.



## ENTENDENDO BRAÇOS CRUZADOS



### PUNHOS CERRADOS

Hostilidade, defesa e bloqueio da sua posição na mesa de negociação.



### OTIMISTA

Este é o braço cruzado mais amigável, passando otimismo, confiança e demonstrando sinal positivo, embora a guarda não esteja totalmente baixa.



### MEDO

Quando algumas pessoas estão em público e possuem baixo nível de confiança ou medo é comum ver esta postura. Em conversas onde a pessoa está submissa encontraremos esta postura também.

## NA MESA DE NEGOCIAÇÃO

---

### **Postura da Águia**

Com a cabeça e o corpo projetados para frente esta postura mostra atenção mas quer que o outro lado vá direto ao assunto.

A mão fechada mostra algum tipo de preocupação.



## NA MESA DE NEGOCIAÇÃO

---

### **Postura do Relacionamento**

Com o corpo arqueado para trás o negociador tira a tensão da mesa e apresenta uma postura mais amigável. Esta postura é oposta a postura da águia que coloca pressão na mesa.

Com a postura do relacionamento o negociador dá espaço para o outro evoluir e falar. Sem contar que é uma postura do bom ouvinte e passa paciência, equilíbrio e serenidade.



## NA MESA DE NEGOCIAÇÃO

---

### **Atenção Reflexiva**

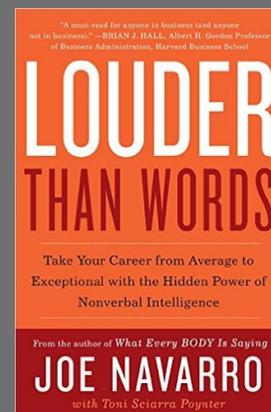
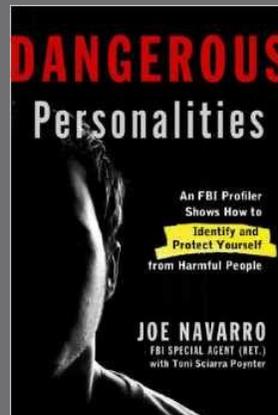
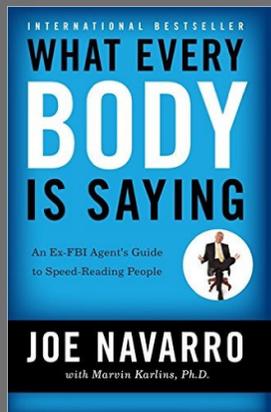
A pessoa está analisando sua colocação ou proposta. Neste momento o ideal é pensar rápido mas falar devagar. Escolher muito bem as palavras porque este é um momento decisivo na negociação.

A postura de “atenção reflexiva” pode vir acompanhada de dedo polegar para cima, o que indica uma dose de otimismo ou para baixo, indicando pessimismo.



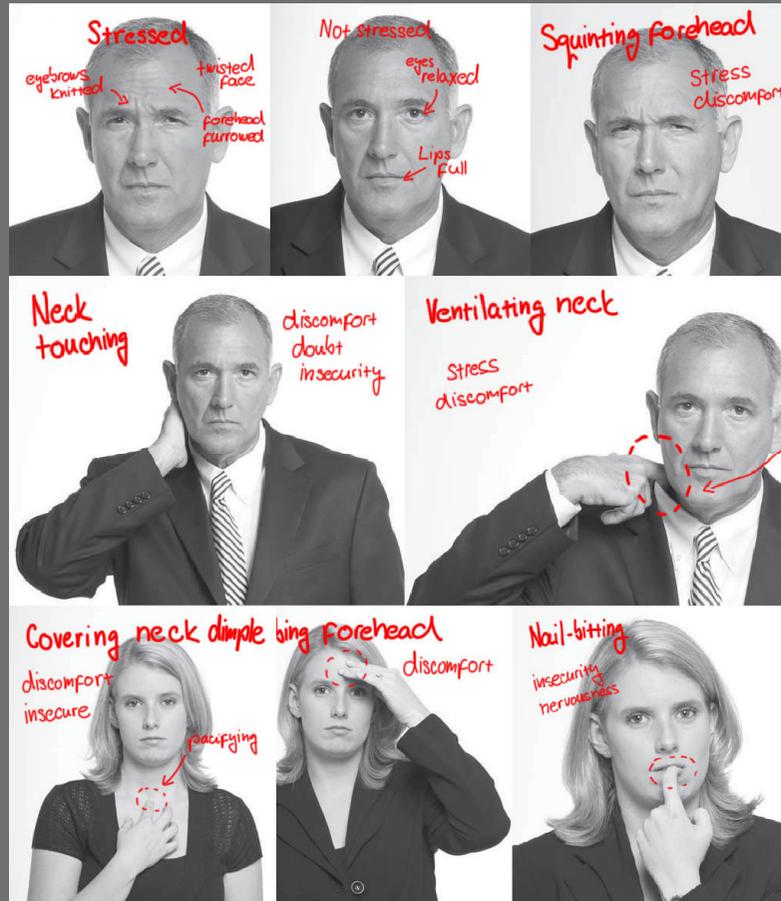
## JOE NAVARRO

Joe Navarro é um autor americano, orador público e ex-agente do FBI. Navarro especializou-se na área da comunicação não-verbal e é autor de inúmeros livros, incluindo *What Every Body is Saying*, *Dangerous Personalities*, and *Louder than Words*.

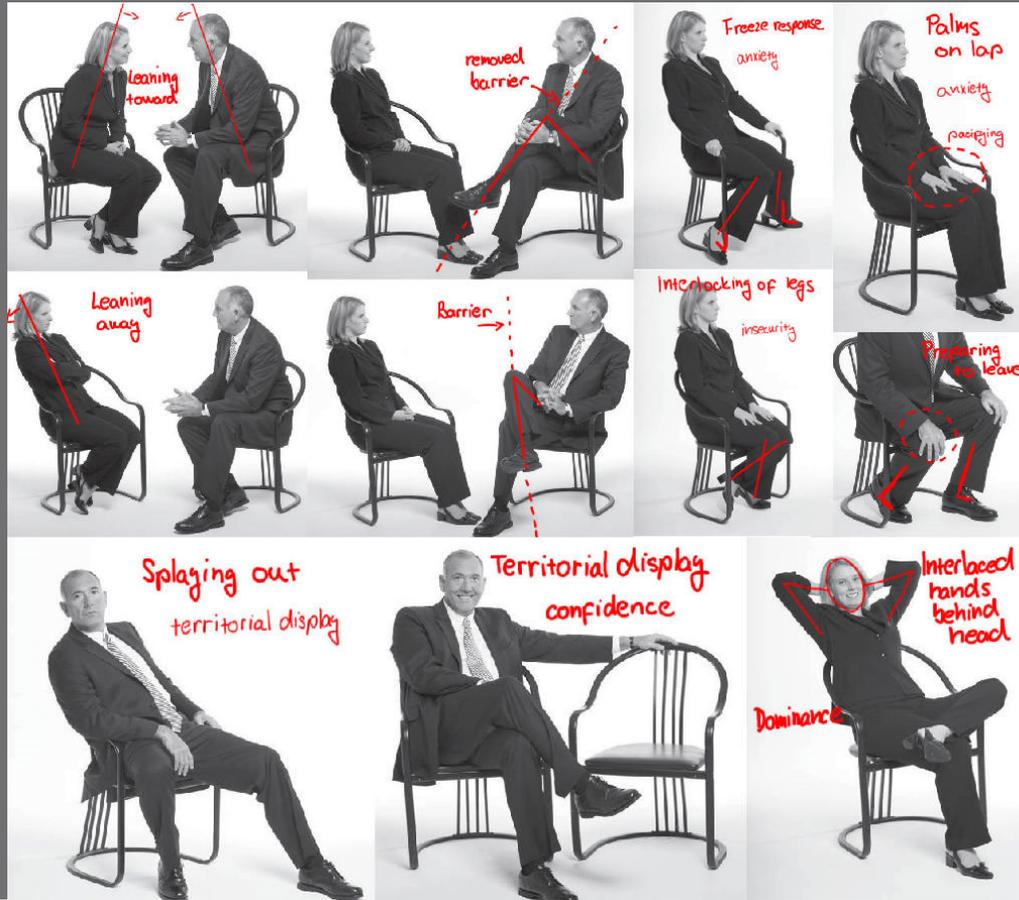


Joe Navarro: - Especialista em linguagem não verbal e autor do best-seller *What Every Body is Saying*.

# ESTUDO DE JOE NAVARRO



# ESTUDO DE JOE NAVARRO

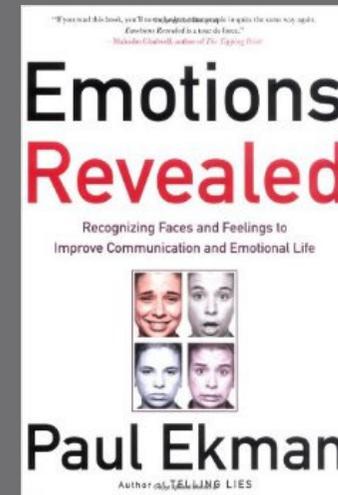


## PAUL EKMAN

*Paul Ekman é um psicólogo americano que tem sido pioneiro no estudo das emoções e expressões faciais. Num estudo empírico Ekman foi considerado um dos 100 mais notáveis psicólogos do século XX. Autor de diversos livros, entre eles A Linguagem das Emoções e Emotions Revealed.*



Paul Ekman: - Especialista em linguagem não Verbal, estudo das emoções e micro expressões faciais.



## ESTUDO DE PAUL EKMAN



AU 10+12+  
16+25



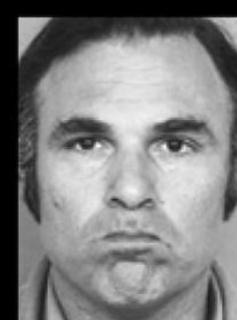
AU 22+25+26



AU 12+25+26



AU 6+10+  
12+16+25+27



AU 17+24



Bared-teeth



Pant-hoot



Play face

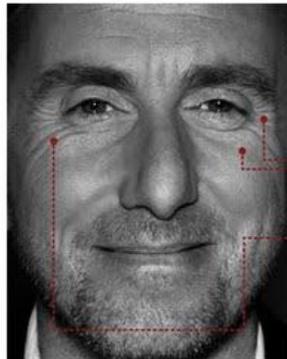


Scream



Bulging-lip face

# ESTUDO DE PAUL EKMAN



## alegria

- 1 pés de galinha
- 2 maçãs do rosto salientes
- 3 olhos em "órbita"



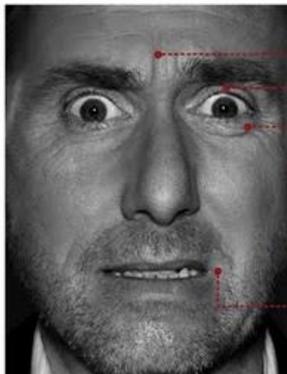
## desprezo

- 1 lábio esticado e levantado apenas num dos lados da cara



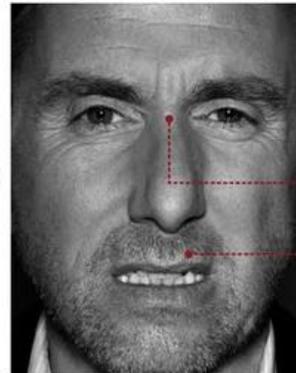
## espanto

- 1 sobrancelhas levantadas
- 2 olhos abertos
- 3 boca aberta



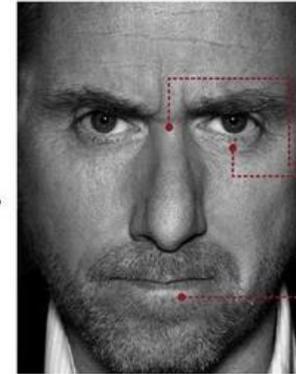
## medo

- 1 sobrancelhas levantadas
- 2 pestanas superiores levantadas
- 3 pestanas inferiores tensas
- 4 lábios ligeiramente esticados em direcção às orelhas



## nojo

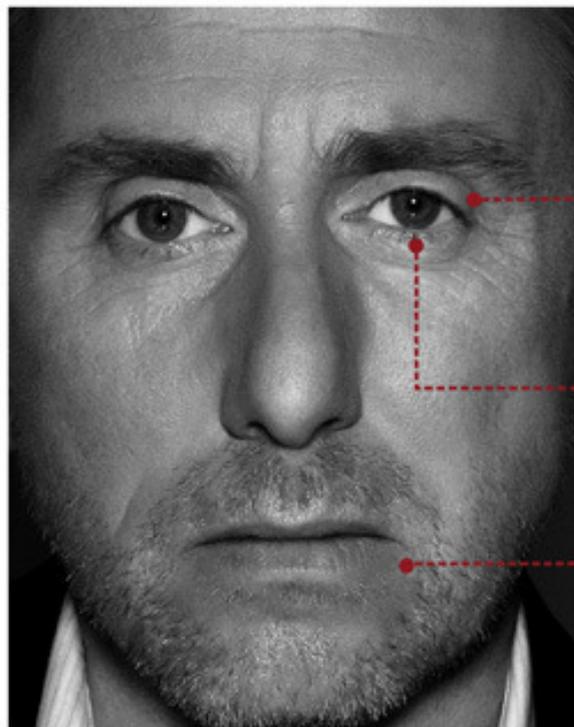
- 1 nariz franzido
- 2 lábio superior levantado



## raiva

- 1 sobrancelhas franzidas
- 2 olhos brilhantes
- 3 lábios cerrados

## ESTUDO DE PAUL EKMAN



### tristeza

① pálpebras descaídas

② perda de foco nos olhos

③ cantos da boca ligeiramente para baixo

---

# Mulheres no Ambiente de Trabalho

---

HAIR LANGUAGE

## AS PRIMEIRAS IMPRESSÕES

Em estudo feito por Marianne La France da Universidade de Yale foi constatado que o tipo de cabelo desempenha um papel importante nas primeiras impressões das pessoas.



Cabelo curto e desalinhado:  
Transmite confiança e  
temperamento extrovertido,.



Cabelo médio e simples:  
Sugere inteligência e  
bom caráter



Cabelo longo e liso :  
Além de chamar a atenção  
projeta sensualidade.

## LINGUAGEM DOS CABELOS NO AMBIENTE DE TRABALHO



### PRONTA PARA O JOGO

Ela vai entrar naquela reunião difícil e por isso deve estar preparada para o jogo. Momento “Rambo” da mulher.



### SUPER ENTEDIADA

A reunião de trabalho não avança e as pessoas falam amenidades. Ela está entediada e por isso alisa as pontas do cabelo. Como se dissesse: “as pontas do meu cabelo são mais importantes do que o vocês estão falando.”



### VOLTANDO NO TEMPO

O Chefe pede uma informação mas ela não lembra ao certo. Busca na memória e por isso alisa o cabelo atrás na tentativa de encontrar a informação perdida.

---

# Impacto da Posição da Caneta Na Mesa de Negociação

---

*Tese de Doutorado do Prof. Glauco Cavalcanti*



## ESTUDO GLAUCO CAVALCANTI



Em estudo realizado pelo Prof. Glauco Cavalcanti junto aos alunos de MBA da FGV em processo de negociação, foi descoberta alta correlação entre a posição da caneta na mesa e o nível de confiança com a outra parte.

## ESTUDO GLAUCO CAVALCANTI



Quando estão com baixo nível de confiança as pessoas tendem a colocar a caneta na posição horizontal, fazendo uma barreira.



Com o avanço da negociação e aumento de confiança as pessoas tendem a colocar a caneta na posição vertical ou tirar o objeto da frente, gerando maior abertura.

---

# COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL

---

[www.GLAUCOCAVALCANTI.com.br](http://www.GLAUCOCAVALCANTI.com.br)

