

V I T O R S A N T O S

50

**SINAIS DE
LINGUAGEM
CORPORAL**

METAFORANDO

50 SINAIS DE LINGUAGEM CORPORAL

Quando pensei na ideia de criar um livro no estilo “**dicionário de sinais**” confesso que fiquei bem **desconfortável** com o projeto. Principalmente pelo fato desse tipo de obra já ter sido alvo de ataques de diversos especialistas na área (inclusive eu), e também pelo fato de **não ser recomendado** aplicar uma espécie de “dicionário” em análises práticas no dia a dia, pois a vida não funciona como um livro. Se tentamos focar em um número determinado de sinais com seus significados básicos, já atribuídos, podemos acabar **cometendo erros** por não julgar o contexto como uma informação relevante para a conclusão de nossas análises.

Por isso pensei em criar **um guia de estudo**, um material que seria utilizado por alunos de meus cursos online, ou seja, pessoas que já estão acostumadas aos conceitos fundamentais do campo não verbal, que já acompanham minhas aulas e já ouviram inúmeras vezes a frase “**tem que se levar em conta o contexto, sempre!**”. Dessa forma eu sabia que os leitores deste modesto guia, o utilizariam com sabedoria, prudência e de forma a **refinar as habilidades** de análises não verbais adquiridas em aulas e cursos, o que acabaria por criar uma percepção não verbal bem avançada, digna de um/uma **Lie Catcher** (termo que utilizamos nas nossas turmas de alunos, traduzido pro português significa: “Pegador da Mentira”).

COMO UTILIZAR ESTE LIVRO:

É recomendado que você, caro leitor, utilize este livro como um **material complementar** para a sua jornada de estudos e treinamentos pessoais. Use-o como um material de consulta quando **sentir dificuldades em se lembrar de alguns conceitos chave**, ou alguns significados que na prática não estejam tão evidentes para você. Você pode utilizá-lo também para criar sua própria biblioteca pessoal de **sinais não verbais**, da seguinte forma: Estude os sinais presentes neste guia, entenda sua forma de execução e seus significados, e os reproduza em seu ambiente de estudo pessoal. Dá pra fazer isso de forma bem criativa, você pode anotar os sinais num caderno próprio, desenhar os sinais, fazer caricaturas com explicações suas, ou até mesmo se gravar fazendo cada um dos sinais, e salvar isso numa pasta, para estudar ou ensinar outras pessoas, postumamente.

O único pedido que tenho para te fazer é que não utilize este livro como uma “bíblia de sinais”, ou seja, que **não se esqueça dos conceitos principais como Contexto, Congruência e Combinações**. Utilizando este guia como um “dicionário” você corre não apenas o risco de diminuir (e muito) a precisão de suas análises, como também de criar situações negativas ou injustas para as pessoas ao seu redor, então lembre-se: **utilize este guia exclusivo com sabedoria e aproveite para melhorar sua comunicação e suas habilidades sociais.**

Eu sou o mago e estou passando o livro de feitiços à você, confio que você utilizará os poderes para ajudar os outros e não para o mal! Alakazam!

RELEMBRANDO CONCEITOS FUNDAMENTAIS:

Antes de adentrar em seu guia de estudo, relembre brevemente alguns conceitos fundamentais que já aprendemos nos cursos: Análise de Linguagem Corporal (ALC) e Linguagem corporal da Mentira (LCM).

CONTEXTO:

Contexto diz respeito a todas informações presentes na situação e que fazem dela o que ela é. Por meio do contexto, somos capazes de **entender melhor a situação** que estamos analisando bem como qualificá-la como positiva ou negativa. Levando o contexto em conta conseguimos avaliar **sinais não verbais como “congruentes” ou “incongruentes”**.



Portanto, sempre entenda o contexto, e busque mais informações sobre ele, quando estiver analisando alguém. Lembre-se: a vasta maioria dos sinais presentes neste guia de estudo, podem ter significados diferentes dependendo do contexto em que você os observa (**aqui visamos apenas as explicações mais comuns e cotidianas**).

CONGRUÊNCIA:

Congruência é o termo que se dá sobre a relação positiva entre **os sinais não verbais e a mensagem verbalizada**. Quando verbalizamos algo, nosso corpo reage de forma **subconsciente**, evidenciando o que estamos sentindo sobre aquilo que estamos falando. Se nossos sinais não verbais são concordantes com aquilo que estamos verbalizando podemos dizer que nossa mensagem é **“congruente”**. Quando o contrário acontece, dizemos que nossa mensagem é **“incongruente”**. Esse conceito base, nos alerta para avaliar se o que está sendo expressado não verbalmente tem congruência **com o que está sendo falado**.



“Eu gostei muito do almoço de hoje!”

COMBINAÇÕES:

Este conceito é fundamental, não apenas para evitar erros de análise mas também para **nos ajudar e reduzir nossos vieses** (que consequentemente podem se converter em “paranoias”). De forma resumida, não existe “sinal matador”, ou algo que basta apenas você olhar para ter certeza absoluta do que a pessoa sentiu (nem “toque no nariz”, nem “expressão facial da mentira” e muito menos “pra que lado a pessoa olhou”). De maneira resumida, lembre-se de **nunca concluir algo com base em um “único sinal”**, procure por combinações de sinais exibidos pela pessoa no momento em que vocês estão interagindo, para então tirar suas conclusões.

PRUDÊNCIA:

Prudência diz respeito a “calma”, “sensatez” e “paciência”. De forma resumida é um **alerta** para que você lembre-se do peso e do impacto de suas análises na vida de outras pessoas, pois da mesma forma que você pode ajudar, você pode incomodar ou chatear os outros. Ser **invasivo e ficar comentando a todo momento** o que você viu na linguagem corporal de alguém, é uma ótima forma de **estressar a outra pessoa e criar tensões sociais**. Não deve ser assim, pois nosso objetivo como “**Lie Catchers**” é **melhorar as relações sociais (nossas e dos outros) e não deixar elas ainda “mais tensas”**, portanto, pondere antes de comentar os resultados de sua análise com alguém, ainda mais se for fazer isso “**na cara**” da pessoa.

OS 50 SINAIS NÃO VERBAIS:

Assumindo que você, caro(a) aluno(a) já tem conhecimento das aplicações básicas, e conceitos fundamentais da comunicação não verbal, iremos adentrar agora **nos sinais mais comuns do campo não verbal**, para facilitar seu estudo, dividimos os sinais por **regiões do corpo humano**, você pode voltar algumas páginas e conferir no sumário a **localização correta da cada sinal** ou **pode estudar cada região do corpo**.

MOVIMENTOS DE CABEÇA

“Feliz ou não, a lei da vida é seguir em frente de cabeça erguida”.

- Renato Russo.



1 - Negação de cabeça: Sinal negativo. É observável na forma de uma “negação de cabeça”. Geralmente serve para ilustrar desaprovação, rejeição, negação ou desagrado. Pode ocorrer durante a verbalização, de forma nítida ou até mesmo bem sutil.

2 - Afirmação de cabeça: Sinal positivo. É observável por um movimento afirmativo com a cabeça. Geralmente serve para ilustrar aprovação, concordância ou aceitação. Pode ocorrer durante a verbalização, de forma nítida ou até mesmo bem sutil.

3 - Movimentação incoerente com a cabeça: Sinal negativo. Sinaliza: Insegurança, Incerteza (geralmente). É observável por um movimento de afirmar e negar ao mesmo tempo, por isso é chamado de “movimentação incoerente” de cabeça. Pode ocorrer durante a verbalização e tende a ser mais sutil.



4 - Esquiva com a cabeça. Sinal negativo. Sinaliza: insegurança, evasiva, fuga (geralmente). É observável pela movimentação lateral da cabeça (como se estivesse se esquivando de algo). Pode ocorrer durante a verbalização, mas não costuma ocorrer com tanta frequência quanto outros movimentos de cabeça.



5 - Avanço com a cabeça. Sinal positivo. Sinaliza: concordância, confiança, avanço, aprovação (geralmente). É observável pelo deslocamento da cabeça, para frente, em direção a algo ou alguém. Pode ocorrer durante a verbalização, e de forma sincronizada com gestos ilustradores (e com a fala). Pode ocorrer também enquanto a pessoa está em silêncio.



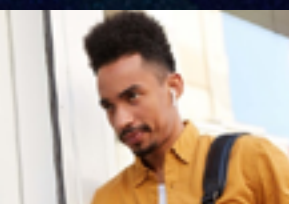
6 - Recuo com a cabeça. Sinal negativo. Sinaliza: desaprovação, discordância, incerteza, insegurança, aversão, afastamento. É observável por um afastamento com a cabeça. A pessoa afasta a cabeça de algo, ou de alguém. Ocorre geralmente quando alguém verbaliza, e pode ocorrer em conjunto com o afastamento corporal.



7 - Queda da cabeça. Sinal negativo. Sinaliza: desconfiança, culpa, vergonha, decepção, incômodo, frustração, ansiedade, baixa autoestima. Observável pelo movimento de “abaixar a cabeça” pelo tempo superior a pronúncia de 1 (“uma”) sílaba. Tende a ocorrer durante o silêncio, ou em momentos de reflexão, pausas, gagueiras. Geralmente não ocorre durante a fala.



8 - Elevar a cabeça. Sinal positivo. Sinaliza: confiança, segurança, concordância, autoestima elevada, convicção. Observável pelo movimento de “levantar a cabeça” pelo tempo superior a pronúncia de 1 (“uma”) sílaba. Tende a ocorrer durante o silêncio, mas especialmente em momentos positivos para quem executa determinado movimento. Pode ocorrer também durante a verbalização.



9 - Impelir/Jogar a cabeça pra frente.

MOVIMENTOS FACIAIS



10 - Expressões Faciais posadas. Observáveis por critérios específicos do protocolo SCANS (como por exemplo; F2, F3, F4, F5). São majoritariamente observáveis por: tempo de duração maior que o padrão (2 segundos), assimetria na face (um lado mais contraído que o outro - exceto pela emoção de Desprezo). Significados comuns: tentativa de conectar-se emocionalmente. Ausência da emoção “posada” (se alguém tenta posar uma face de “felicidade”, pode ser um indício de que a pessoa não está “feliz” de fato). Tentativa de manipulação social. Omissão de sua emoção genuína.

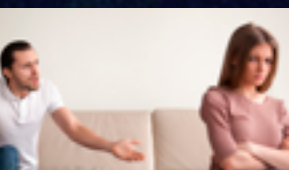
11 - Fluxo de piscadas. Observável por picos (ou alterações) de piscadas. São observáveis por quebrarem a linha de base de piscadas. Significados comuns: aumento de ansiedade, nervosismo, insegurança, incerteza, não visualização.

12 - Não visualização. Observável pela piscada longa, ou uma piscada superior ao tempo de pronúncia de 1 (uma) sílaba. Significados comuns: desconforto, incômodo, insegurança, negação, desaprovação (a pessoa não quer ter contato com aquele estímulo, por isso a piscada longa). Pode ocorrer tanto na verbalização quanto no silêncio.

MOVIMENTOS DO TRONCO



13 - Direcionamento do corpo. Sinaliza: interesse, aprovação ou rejeição. O direcionamento do corpo tende a indicar o interesse de um indivíduo. Basta observar a direção da barriga, umbigo ou tórax da pessoa, se eles estiverem alinhados e direcionados para uma mesma direção, provavelmente o interesse majoritário da pessoa estará ali. Exemplo: direção para fora e direção pra dentro, em uma conversa entre duas pessoas.



14 - Afastamento do corpo. Sinaliza: desaprovação, rejeição, negação, discordância, fuga. Observável pelo deslocamento do corpo, para longe de determinado estímulo (pessoa, ideia, local, objeto e etc). Tende a ocorrer com outros sinais de desaprovação (como afastamento de cabeça, ou micro expressões faciais de nojo). Pode ocorrer durante a verbalização.



15 - Avanço do corpo. Sinaliza: aprovação, concordância, avanço, confiança, segurança, convicção. Observável pelo deslocamento do corpo em direção a algum estímulo. Tende a ocorrer com outros sinais de aprovação, como gestos abrangentes e fluídos. Pode ocorrer durante a verbalização.

16 - Projeção da postura pra baixo.

17 - Projeção da postura pra cima.

18 - Shrug (dar de ombros).

19 - Turtle Effect.

MOVIMENTOS DOS BRAÇOS



20 - Braços cruzados. Sinal negativo. Sinaliza: postura defensiva, fechamento para ideias de fora, desaprovação, insatisfação . Observável pelo ato de cruzar os braços, e permanecer dessa forma por pelo menos o tempo de pronúncia de 1 (uma) sílaba. Tende a ocorrer quando a pessoa está ouvindo/reagindo a algum estímulo, mas pode ocorrer durante a verbalização.



21 - Braços em defesa. Sinal negativo. Sinaliza: postura defensiva, fechamento para ideias de fora, desaprovação, insatisfação . Observável pelo ato de movimentar os braços na frente do tórax, ou do tronco, criando uma postura “defensiva” (pode ocorrer em pé, ou sentado com os braços sob uma mesa), que não seja necessariamente “cruzar os braços”. Tende a ocorrer quando a pessoa está ouvindo/reagindo a algum estímulo, mas pode ocorrer durante a verbalização.



22 - Braços livres. Sinal positivo. Sinaliza: Relaxamento, abertura para ideias de fora, tranquilidade. Observável pelo ato de mover os braços para a lateral do tronco (ou deixá-los “ao longo do corpo”). Tende a ocorrer quando a pessoa está ouvindo/reagindo a algum estímulo, mas pode ocorrer durante a verbalização.

23 - Braços para trás. Sinal negativo. Sinaliza: Desconfiança, incredulidade, intenções negativas, tentativa de conter alguma emoção. Observável pelo ato de mover os braços e as mãos para trás do corpo (na região das costas), e permanecer dessa forma pelo tempo superior a pronúncia de 1 (uma) sílaba. Tende a ocorrer quando a pessoa está ouvindo/reagindo a algum estímulo, mas pode ocorrer durante a verbalização.



24 - Gestos de cima pra baixo. Significados comuns: Dominação, superioridade, arrogância, mandante. Observável pelo ato de gesticular movimentando os membros de cima para baixo. Tende a ocorrer durante a verbalização, e poucas vezes durante o momento de reação.

25 - Gestos de baixo pra cima. Significados comuns: Submissão, inferioridade, pedindo. Observável pelo ato de gesticular movimentando os membros de baixo para cima. Tende a ocorrer durante a verbalização, e poucas vezes durante o momento de reação.

26 - Retrair braços. Significados comuns: Insegurança, incerteza, desconforto. Observável pelo ato de movimentar os membros para perto do tronco. É mais comum de ocorrer durante o momento de reação, mas ocorre também durante a verbalização.

27 - Avançar braços. Significados comuns: Confiança, convicção, certeza. Observável pelo ato de movimentar os membros para frente, para longe do tronco. É mais comum de ocorrer durante o momento de reação, mas ocorre também durante a verbalização.

GESTOS



28 - Ilustradores. São gestos utilizados para “ilustrar” o que se está falando. Ocorre: Durante a verbalização, quando alguém explica algo, quando contamos algo. Pode sinalizar: Congruência, caso o gesto esteja sincronizado com a fala, e com a direção do olhar de quem está verbalizando, caso tal sincronia não ocorra, esse gesto pode ser “manipulado” e indicar incongruência. Caso o gesto não seja feito de forma fluida, com muita hesitação, tremor ou pausas, pode também ser considerado um indicador de “incongruência”.



29 - Adaptadores/Pacificadores: São gestos utilizados para “se acalmar” ou diminuir os níveis de ansiedade. Ocorre: Durante a verbalização, mas é mais comum ocorrer quando alguém está “reagindo” (ouvindo) a algo. Pode sinalizar: Pico de ansiedade, nervosismo, incômodo, desconforto, insegurança, incerteza.



30 - Emblemáticos Positivos. Gestos emblemáticos, são gestos que traduzem sensações e emoções, ou seja, diferentemente dos ilustradores eles não servem como conteúdo “complementar” para o que está sendo falado. Emblemas positivos, são gestos que traduzem sensações positivas ou afirmativas, sem a necessidade da verbalização (como por exemplo o sinal “positivo” com o polegar para cima). Gestos emblemas (positivos e negativos) podem ocorrer de forma subconsciente (sendo expressado fora da linha de visão), geralmente em momentos de alta carga emocional, porém em contextos onde é proibido verbalizar ou externalizar as emoções.



31 - Emblemáticos Negativos. Emblemas negativos, são gestos que traduzem sensações ou emoções negativas, sem que haja a necessidade da fala (como por exemplo o sinal com “o dedo médio” levantado). Gestos emblemas (positivos e negativos) podem ocorrer de forma subconsciente (sendo expressado fora da linha de visão), geralmente em momentos de alta carga emocional, porém em contextos onde é proibido verbalizar ou externalizar as emoções.

32 - Gestos de Cima para Baixo. Sinaliza: Superioridade, dominação, manipulação, confiança, certeza. Observável pela gesticulação que se inicia com as palmas da mão, viradas para baixo (como se estivesse segurando uma “marionete”). Tende a ocorrer em momentos onde alguém se sente mais confiante ou está querendo manipular, dominar a situação.

33 - Gestos de Baixo para Cima. Sinaliza: Inferioridade, submissão, incerteza, insegurança, ansiedade. Observável pela gesticulação que se inicia com as palmas da mão, viradas para cima (como se estivesse “pedindo” algo). Tende a ocorrer em momentos onde alguém se sente menos confiante, inseguro ou está precisando de ajuda.

34 - Movimentação Negativa. Sinaliza: negação, desaprovação, incerteza. Observável pelo ato de gesticular, movimentando os membros de um lado pro outro (sinalizando uma “negação”). Pode ser feito de forma enfática, ou sutil. Pode ser feito também com o tronco (como por exemplo girar de um lado pro outro em uma cadeira, sinalizando “não” com o tronco).

35 - Movimentação Positiva. Sinaliza: aprovação, concordância, convicção. Observável pelo ato de gesticular, movimentando os membros de cima para baixo (sinalizando uma “afirmação”). Pode ser feito de forma enfática, ou sutil. Pode ser feito também com o tronco (como por exemplo avançar e recuar a coluna projetando ela levemente para baixo e para cima, sinalizando um “sim” com o tronco).



36 - Segurando a bola/caixa. Sinaliza: Confiança, controle. Observável pelo ato de assumir uma postura com as mãos (na altura do umbigo), similar àquela que temos quando seguramos uma bola ou uma caixa. Essa postura com as mãos é muito comum durante a verbalização, e em momentos onde a pessoa verbaliza algo que se sente confiante ou convicta para abordar (como por exemplo em uma palestra, ou pitch de vendas). Essa postura praticamente nunca ocorre quando a pessoa está quieta.



37 - Esmagando as mãos. Sinaliza: Medo, desconforto, insegurança. Observável pelo ato de assumir uma postura com as mãos (um pouco abaixo da linha do umbigo, geralmente), apertando uma mão, com a outra (geralmente “esmagando” todos os dedos de uma mão, com a outra). Essa postura com as mãos é muito comum durante a verbalização, e em momentos onde a pessoa verbaliza algo que se sente desconfortável, ansiosa ou insegura. Essa postura pode ocorrer quando a pessoa está ouvindo algo, e não apenas quando está falando...

38 - Ligando os pontos. Sinaliza: Confiança, Persuasão, Calma, Lógica. Observável pelo ato de assumir uma postura com as mãos (pouco acima da altura do umbigo), encostando todos os dedos de uma mão na outra (sem grande tensão nas mãos). Essa postura com as mãos é muito comum durante a verbalização, e em momentos onde a pessoa verbaliza algo no intuito de convencer alguém (como por exemplo em uma palestra, ou pitch de vendas). Essa postura também pode indicar que a pessoa está sendo bem cautelosa e arquitetando seus próximos passos. Pode ocorrer também quando a pessoa está quieta.

39 - Shrug com as mãos. Sinaliza: Insegurança, dúvida, incerteza. Observável pelo ato de girar brevemente as palmas da mão, pra cima. Tende a ocorrer em momentos onde a pessoa verbaliza alguma afirmação, mas que na verdade não tem tanta certeza quanto aquilo. Ocorre majoritariamente durante a verbalização e não quando a pessoa está quieta.

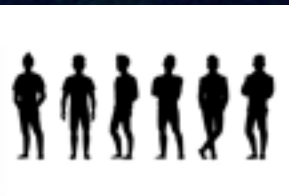


40 - Muitos toques (tacêsica). Sinal: Positivo. Significados comuns: interesse, engajamento, aprovação, positividade. Observável pelo aumento de toques (de forma interpessoal) em regiões tidas como “neutras” (ou seja “não íntimas”). Tende a ocorrer quando uma pessoa está num nível mais alto de conexão emocional positiva para com outrem.



41 - Poucos toques (tacêsica). Sinal: Negativo. Significados comuns: desinteresse, afastamento emocional, desaprovação. Observável pela diminuição ou total ausência de “toques” (de forma interpessoal) em regiões tidas como “neutras” (ou seja “não íntimas”). Tende a ocorrer quando uma pessoa está num nível bem baixo de conexão emocional positiva para com outrem.

MOVIMENTOS DAS PERNAS E PÉS



42 - Alterar distribuição de peso. Sinaliza: Ansiedade, incômodo, desconforto, tentativa de contar as emoções. Observável por uma movimentação inquieta dos pés, e da alteração da distribuição de peso entre as pernas. Pode ocorrer quando alguém começa a se sentir mais ansioso que o normal.

43 - Direcionamento dos pés. Sinaliza: Interesse, engajamento, foco. O direcionamento dos pés, frequentemente indica onde está o interesse daquela pessoa. Por exemplo, se estamos conversando com alguém, mas nossos pés apontam “para fora” da linha de conversação, provavelmente não estamos tão à vontade ou interessados em falar com aquela pessoa naquele momento.

44 - Pernas em postura pra dentro. Sinaliza: Insegurança, desconforto, fragilidade. Observável pelas pernas “pra dentro” (com os pés muito próximos, um do outro). Geralmente essa postura de pernas acompanha outros sinais de insegurança (como cabeça baixa ou queda do volume vocal).

45 - Pernas em postura firme. Sinaliza: Confiança, convicção, segurança. Observável pelas pernas um pouco mais afastadas (com os pés paralelos à linha dos ombros). Essa postura com as pernas geralmente sinaliza equilíbrio e confiança por parte de quem a adota.

46 - Pé avançando. Sinaliza: Confiança, persuasão, segurança. Observável pela movimentação de avançar um dos pés, enquanto verbaliza algo (geralmente parando nessa postura, com um dos pés à frente). Ocorre em contextos onde estamos tentando convencer alguém, e confiamos na nossa argumentação.

47 - Pés inquietos. Sinaliza: Insegurança, aumento de ansiedade. Observável pela movimentação inquieta dos pés, seja se movimentando de um lado pro outro, ou “batendo” repetidamente no chão (também chamado de “happy feet”). Ocorre majoritariamente em contextos onde a pessoa fica muito ansiosa, e geralmente quando ela está ouvindo ou reagindo a algo (ou pensando sobre algo).

48 - Pés em impasse. Sinaliza: Dúvida, receio, insegurança. Observável pela postura onde um pé aponta para um lado (geralmente pra frente) e outro pé aponta para outro lado (geralmente para uma das laterais do corpo). É bem comum vermos esse tipo de postura dos pés quando alguém está tentando se decidir a algo, mas não tem certeza do que quer (podemos observar varias pessoas assim, olhando vitrines de lojas “será que eu compro? É lindo! mas não preciso... Mas é lindo! E agora?”)

VOCALIZAÇÃO



49 - Aumento do volume vocal. Significados comuns: Interesse, convicção, segurança ou prepotência, arrogância, superioridade. Observável pelo aumento no volume vocal. Pode ocorrer em momentos positivos durante uma relação interpessoal, como por exemplo quando duas pessoas ficam animadas com uma ideia ou projeto, e começam a elevar o volume vocal simultaneamente. Mas pode ocorrer também em contextos negativos, em situações onde não há empatia entre as pessoas, mas sim uma disputa de “dominação”, como por exemplo em uma discussão quando uma pessoa começa a falar mais alto que a outra.



50 - Queda do volume vocal. Significados comuns: Insegurança, incerteza, receio, sensações negativas. Observável pela queda no volume vocal. Pode ocorrer quando alguém não tem certeza sobre algo que está falando, ou se sente desconfortável sobre algo (seja o tema da conversa, seja a pessoa com que se está falando, seja o contexto). Em geral, temos também uma tendência a abaixar o volume vocal de forma subconsciente quando não temos total certeza daquilo que estamos falando.

ENFIM, O FIM:

Chegamos ao fim deste guia de consulta rápida, exclusivo para você que tem **estudado conosco todo esse tempo**. Espero que você possa fazer um bom proveito do material contido neste documento, e que se lembre sempre de **respeitar a privacidade alheia**. Também espero que você pratique diariamente suas **análises de linguagem corporal**, para **resolver conflitos**, **ajudar os outros** e **evitar ser enganado**. Dessa forma, com mais pessoas especialistas em analisar o comportamento não verbal, só temos a ganhar como sociedade pois a tendência é que a compreensão e a percepção **sejam ampliadas positivamente**, gerando possibilidades melhores para se viver com **menos conflitos interpessoais**.

AGRADECIMENTOS:

Aproveito para agradecer **meus alunos que tanto confiam no meu trabalho**, bem como **meus seguidores** mundo afora, sem vocês meus projetos jamais teria dado certo, e **linguagem corporal** seria até hoje algo muito “místico” ou pouco levado a sério. Agradeço **minha equipe de marketing digital**, parceiros de estratégias de branding e amigos, meu muito obrigado a todos da **agência Teya**. Agradeço meus **familiares**, **meus pais**, **meu irmão** (o cara que agarrou com unhas e dentes a profissão de editor, e animador digital do Metaforando), **minha esposa** (que me ensinou a amar alguém de verdade), **a minha filha** (que me ensinou o que é responsabilidade emocional), **e a você** caro leitor que chegou até aqui!

Nos vemos em um próximo trabalho, Au Revoir!



BIBLIOGRAFIA:

- Ekman, P. (1964). *Body Position, Facial Expression, and Verbal Behavior During Interviews*. *Abnormal and Social Psychology*, 68(3), 295-301.
- Ekman, P. (1970). *Universal Facial Expressions of Emotions*. *California Mental Health Research Digest*, 8(4), 151-158.
- Ekman, P. & Friesen, W. V. (1971). *Constants Across Cultures in the Face and Emotion*. *Journal of Personality and Social Psychology*, 17(2), 124-129.
- Ekman, P. (1972). *Universals and Cultural Differences in Facial Expressions of Emotions*. In Cole, J. (Ed.), *Nebraska Symposium on Motivation* (pp. 207-282). Lincoln, NB: University of Nebraska Press.
- Ekman, P. & Friesen W. V. (1972). *Hand Movements*. *Journal of Communication*, 22, 353-374.
- Ekman, P. (1976). *Movements with Precise Meanings*. *Journal of Communication*, 26(3), 14-26.
- Vrij, A., Edward, K., Roberts, K.P. et al. *Detecting Deceit via Analysis of Verbal and Nonverbal Behavior*. *Journal of Nonverbal Behavior* 24, 239–263 (2000)
- Archer, D. and Cliff Lansley. "Public appeals, news interviews and crocodile tears: an argument for multi-channel analysis." *Corpora* 10 (2015): 231-258.
- Anolli, L., Ciceri, R. *The Voice of Deception: Vocal Strategies of Naive and Able Liars*. *Journal of Nonverbal Behavior* 21, 259–284 (1997).
- Wiseman, Richard et al. "The eyes don't have it: lie detection and Neuro-Linguistic Programming." *PloS one* vol. 7,7 (2012)
- Ekman P, O'Sullivan M, Frank MG. *A Few Can Catch a Liar*. *Psychological Science*. 1999;10(3):263-266.
- Hurley, C. and M. G. Frank. "Executing Facial Control During Deception Situations." *Journal of Nonverbal Behavior* 35 (2011): 119-131.
- Sporer, Siegfried L. "Deception and cognitive load: Expanding our horizon with a working memory model." *Frontiers in Psychology* 7 (2016): 420.
- Ten Brinke, Leanne, Stephen Porter, and Alysha Baker. "Darwin the detective: Observable facial muscle contractions reveal emotional high-stakes lies." *Evolution and Human Behavior* 33.4 (2012): 411-416.
- Kaminski, J., Hynds, J., Morris, P. et al. *Human attention affects facial expressions in domestic dogs*. *Sci Rep* 7, 12914 (2017).
- Carney DR, Cuddy AJC, Yap AJ. *Power Posing: Brief Nonverbal Displays Affect Neuroendocrine Levels and Risk Tolerance*. *Psychological Science*. 2010;21(10):1363-1368.
- Haggard E.A., Isaacs K.S. (1966) *Micromomentary facial expressions as indicators of ego mechanisms in psychotherapy*. In: *Methods of Research in Psychotherapy*. The Century Psychology Series. Springer, Boston, MA.
- Ekman, P. (1995). *Silvan Tomkins and facial expression*. In S. Tomkins & B.

Smith (Authors) & E. Demos (Ed.), Exploring Affect: The Selected Writings of Silvan S Tomkins (Studies in Emotion and Social Interaction, pp. 209-214). Cambridge: Cambridge University Press.

Charles Darwin - A Expressão das emoções nos homens e nos animais.

António Damásio - O Erro de Descartes

Paul Ekman - Telling Lies.

Pamela Meyer - Detector de Mentiras.

Paul Ekman, Wallace Friesen, Joseph Hager - Manual FACS.

Pierre Weil, Roland Tompakow - O Corpo Fala.

Paul Ekman - A linguagem das emoções.

Cliff Lansley - Getting to the truth.

Paul Ekman - Why Kids Lie?

Maria Konnikova - Mastermind.

Paulo Sérgio de Camargo - Não minta pra mim, a psicologia da mentira.

Joe Navarro - What everybody is saying?

Instagram: @metaforando.vitor

Youtube: /metaforando

Facebook: /metaforando