

# Center for High Performance

---

## Expressão Corporal... na Comunicação



---

Estamos conscientes de que o nosso corpo  
«fala» sempre primeiro?  
É ele revela o que somos, o que pensamos e o que sentimos...

---

**Por: Ângela Marques**

---

**© High Play, Consultores**  
**Março de 2008**

## Expressão Corporal na Comunicação

**«... dei uma importância enorme e extraordinária ao facto de ter vivido durante tantos anos sem trocar de nariz, sempre com o mesmo, e com as mesmas sobrancelhas, e as mesmas mãos, e as mesmas orelhas e as mesmas pernas; e ter tido de esperar pelo casamento para reparar que os tinha defeituosos.»**

*Um, Ninguém e Cem Mil, Luigi Pirandello*

Moscarda, a personagem deste livro, esperou 28 anos para descobrir com espanto, através da mulher, particularidades no seu corpo em que nunca tinha reparado. Aconteceu-me precisamente a mesma coisa há pouco tempo, mas esperei um pouco mais; descobri no atelier de um pintor amigo, falando com ele, que tinha o pescoço comprido! Esperei 38 anos para o descobrir e não o fiz sozinha, apesar de me ver todos os dias ao espelho!

Como Moscarda pergunto-me que outras características evidentes no meu corpo me escaparam e, mais ainda, que imagem formam os outros de mim, porque, é-me agora evidente que poderão não ser sequer próximas da imagem que faço de mim mesma!

A questão que se coloca então é: como formamos a imagem que temos do nosso corpo? Porque a experiência diz-nos que esta não é objectiva. Já aconteceu a a cada um de nós dizerem-nos que estamos magros quando achamos que estamos gordos, por exemplo. Trata-se então de uma construção a partir do que vemos, do que ouvimos dos outros sobre a nossa figura, mas também das memórias que trazemos e do ideal físico que perseguimos.

Esta **percepção do corpo** com que somos é muito importante no meio em que me movo – **o Teatro**. Só conscientes do corpo que temos é que podemos começar a trabalhar o corpo da personagem, a sua *fisicalidade*. Para tal executamos diversos exercícios com o intuito de libertar «tensões e costumes perniciosos», para um corpo aberto às possibilidades da imaginação.

E na vida quotidiana? E nas empresas? Quando é que prestamos verdadeiramente atenção ao nosso corpo (excluindo, claro está, a elegância e a saúde)? Estamos conscientes de que o nosso corpo «fala» sempre primeiro? É o corpo que revela o que somos. O que pensamos e o que sentimos. Não só a forma, mas, também a nossa postura, o modo como nos movemos, comemos, conduzimos, etc. fala sobre a nossa personalidade e o nosso estilo comunicativo.

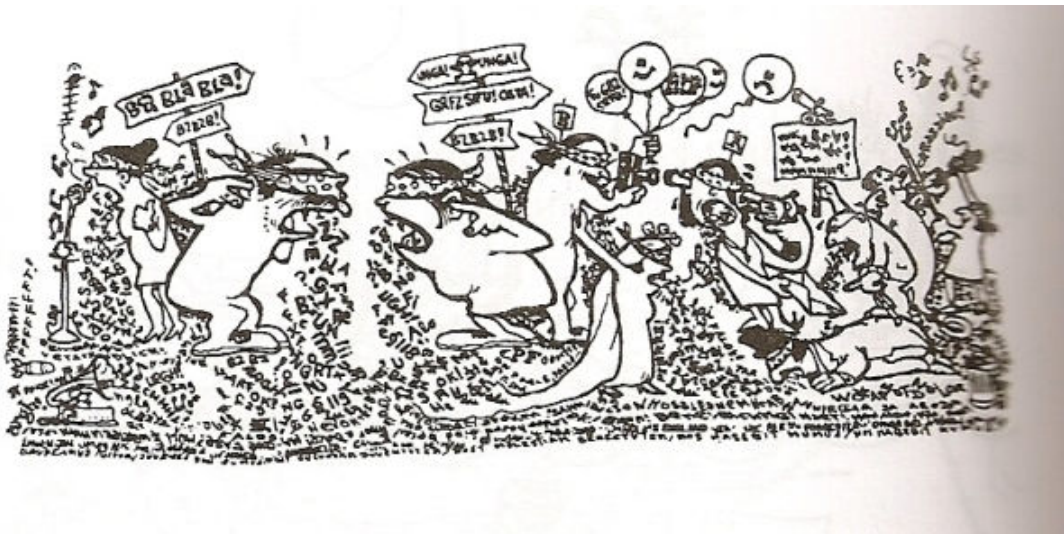
«Para sermos perfeitamente claros nas intenções que permutamos com outra pessoa, intelectualmente, sem traírmos o verdadeiro sentimento e para que o corpo esteja correcto e em equilíbrio, indicando-o com a maior sensibilidade, vemos que nenhum dos três elementos que nos formam – pensamento, emoção, corpo – pode comportar-se 'de qualquer maneira'».

Peter Brook, *O Diabo é o Aborrecimento*

Tendemos a sobrevalorizar a comunicação verbal, o discurso que amiúde preparámos e do qual, até certo ponto, temos o domínio; esquecemos, frequentemente, o 'discurso' que o nosso corpo faz, e que é bem mais revelador do que efectivamente pensamos, e dos nossos reais objectivos.

**O corpo significa apesar dele**

Etienne Decroux



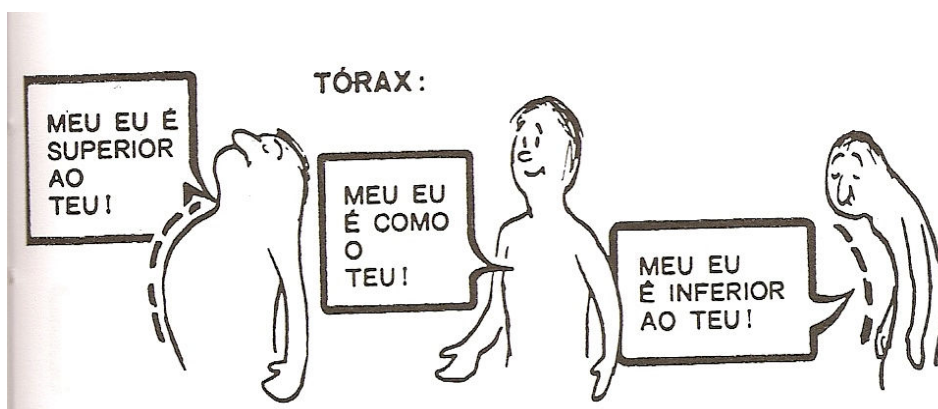
Se 55% da **comunicação** passa pela expressão corporal (postura, gestos, contacto visual) e 38% pela voz (entoação, volume, timbre), restando uns meros 7% para o conteúdo que é dito\*, ou seja, para as palavras, grave será continuarmos a ignorar a forma como nos comportamos fisicamente e como ignoramos a *fisicalidade* dos outros.

Mas porque tendemos a menosprezar a expressão corporal em detrimento da expressão verbal? Talvez por esta ser anterior, e de tal forma interiorizada, que já

não lhe prestamos a devida atenção. No entanto, exprimimos com o nosso corpo o que pensamos e o que sentimos, muitas vezes contradizendo o discurso, e falando directamente ao subconsciente do ouvinte.

A **expressão corporal** é sincera e autêntica, dificilmente falsificável. Queiramos ou não, estejamos em actividade ou imóveis, o nosso corpo comunica permanentemente; não há como fugir-lhe!

\*Conclusões de um estudo de Albert Mehrabian da Universidade de Califórnia



***Mesmo antes de abrírmos a boca para falarmos, imprimimos  
não verbalmente na outra pessoa a nossa persona***

**Susan Quilliam**

Bastam 1º segundos para causarmos uma **primeira impressão**, que pode ser determinante para o desenvolvimento posterior de uma relação, seja ela pessoal ou profissional. Não é só a nossa postura e gestualidade que faz uma declaração sobre nós próprios, a forma como nos vestimos e maquilhamos constitui matéria que o outro utilizará instantaneamente para fazer um 1º juízo a nosso respeito, seja ele acertado ou não. Com esse 1º juízo seremos catalogados (de arrogante, simpático, inteligente, estúpido, etc.) e tratados de acordo com esse *pre-juízo*, o que condicionará a relação. Ora, uma 1ª má impressão será mais difícil de alterar do que uma 1ª boa impressão, e se pensarmos que muitas vezes não temos uma nova oportunidade percebemos bem a importância dos primeiros contactos.

Os bons vendedores deixam-se guiar pelas primeiras impressões que o cliente lhes transmite, e sabem instintivamente se estão perante um cliente inseguro ou

nervoso, perante aquele que sabe exactamente o que quer ou perante o que necessita que o vendedor o oriente na compra.

**«Um vendedor, se quiser ser bem sucedido, tem de juntar todas essas informações – adivinhando, digamos, a dinâmica que existe entre o marido e a mulher, ou entre o pai e a filha -, processá-las e ajustar o seu comportamento de acordo com elas e, ainda, fazer tudo isso nos primeiros momentos do encontro.»**

***Blink*, Malcolm Gladwell**

Este é o conselho de Bob Golomb, um Director de vendas de carros Nissan no Estado de Nova Jérсия. Mas o seu sucesso, garante, não reside só nesta adaptação ao estilo do cliente, mas também, ao contrário de muitos dos seus colegas, em evitar julgar alguém pela aparência. Ou seja, como vimos atrás, a forma como nos vestimos causa uma impressão instantânea no outro, mas Golomb não utiliza este dado para avaliar os seus potenciais clientes, partindo do princípio que quem entra no *stand* está disposto a fazer uma compra. Aprendeu, pela experiência, que «às vezes a pessoa que menos parece é a que tem mais dinheiro».



*Trainer* do centro de Alto Rendimento e *Actriz de Teatro*

**High Play, Consultores**

Actriz, fez formação na Escola de Actores da Seiva Trupe (1989), tendo depois frequentado diversas oficinas na área da expressão dramática (voz, movimento, dramaturgia). Estreou-se profissionalmente em 1989 na Seiva Trupe, tendo sido actriz residente do Teatro Experimental do Porto entre 1992 e 1997. É dobradora de desenhos animados desde 1992. No cinema participou nos filmes *O Princípio da Incerteza* de Manoel de Oliveira e *Tebas* de Rodrigo Areias. É co-directora da Limite Zero, associação cultural dedicada ao teatro de formas animadas.

Desenvolveu já trabalho em diversos projectos de consultoria em outras empresas multinacionais, onde teve a oportunidade de estar a participar em estudos de Diagnóstico simulando os comportamentos do Cliente.

Na High Play colabora na área do treino experiencial do Center for High Performance, facilitando a interpretação de papéis próximos das realidades das empresas, colocando situações problema que favorecem o treino de competências de Comunicação.

Na High Play desenvolve, também, participações em Planos de Comunicação Interna facilitando os Canais de Comunicação internos dos clientes através de momentos surpreendentes e que constituem um canal de transmissão da mensagem pretendida poderoso, pelo facto de ser diferente.

## **Referências Bibliográficas**

Brook, Peter – *O Diabo é o Aborrecimento, conversas sobre teatro*, Edições Asa

Brook, Peter – *La Puerta Abierta, reflexiones sobre la interpretación y el teatro*,  
Alba Editorial

Gladwell, Malcolm – *Blink!*, Dom Quixote

Pirandello, Luigi – *Um, Ninguém e Cem Mil*, Notícias Editorial

Quilliam, Susan - *A Linguagem do Corpo*, Editorial Estampa

Renaud, Claude Pujade - *Linguagem do Silêncio – expressão corporal*, Summus  
Editorial

Weil, Pierre - *O Corpo Fala*, Editora Vozes

Wirth, Bernhard P. - *O Fantástico Mundo da Linguagem Corporal*, Pergaminho

e

<http://ideiasparacomunicar.blogspot.com>