



## VITOR BRIGA

### TÉCNICAS DE ACTOR E IMPACTO COMUNICACIONAL

Quero com este artigo partilhar a minha convicção de que as técnicas do teatro, quando bem transpostas e adaptadas, são um excelente método para treinar e desenvolver as competências comunicacionais nas empresas. A diferença entre esta abordagem e a formação tradicional consiste numa metodologia que envolve o formando completamente e num treino constante, com transformações visíveis, que está para além do mero explicitar de conceitos e visionamento de diapositivos. O dicionário Houaiss da língua portuguesa define a palavra impacto como 'a impressão ou efeito muito fortes deixados por certa acção ou acontecimento'. Desta forma, **ter impacto na comunicação implica chegar ao outro com emoção.**

## VITOR BRIGA

### TÉCNICAS DE ACTOR E IMPACTO COMUNICACIONAL



#### 1. Impacto Comunicacional

*Se quiserem convencer-me, devem pensar os meus pensamentos, sentir os meus sentimentos e falar com as minhas palavras.*

Cícero

*Primeiro acerto no ponto, só depois é que falo.*

Descartes

Quero com este artigo partilhar a minha convicção de que as técnicas do teatro, quando bem transpostas e adaptadas, são um excelente método para treinar e desenvolver as competências comunicacionais nas empresas. A diferença entre esta abordagem e a formação tradicional consiste numa metodologia que envolve o formando completamente e num treino constante, com transformações visíveis, que está para além do mero explicitar de conceitos e visionamento de diapositivos. O dicionário Houaiss da língua portuguesa define a palavra impacto como 'a impressão ou efeito muito fortes deixados por certa acção ou acontecimento'. Desta forma, **ter impacto na comunicação implica chegar ao outro com emoção**. O trabalho do actor é por excelência o trabalho da comunicação emocional. Treinar competências comunicacionais com técnicas de expressão dramática permite uma intervenção ao nível da mente, do corpo e da emoção, ou seja, uma formação que envolve o indivíduo no seu todo, porque todo ele comunica.

Nos dias de hoje, confunde-se habitualmente **informação com comunicação**. Por exemplo, enviar um e-mail não é comunicar, é apenas informar. A comunicação acontece quando eu me asseguro de que o outro recebeu o e-mail, o leu, e interpretou a mensagem com o sentido que eu lhe dei. **Ou seja, para ter impacto não basta falar é preciso ter a certeza de que o outro ouviu aquilo que eu quis dizer**. Assim, um princípio básico da comunicação consiste no facto de que só comunicamos aquilo que o outro ouviu (e não aquilo que pensamos que dissemos). Logo a única forma de saber o que o outro ouviu é ouvindo o que ele tem para dizer acerca do que eu disse.

Por outro lado, os melhores comunicadores que tenho encontrado não são necessariamente os que falam melhor. São seguramente também os que ouvem e observam melhor. Porquê?

Porque estes falam centrados nas necessidades de quem os ouve, pois já foram capazes de detectar essas necessidades, uma vez que antes de imporem o seu discurso, a sua proposta ou a sua razão, ouviram primeiro as razões, necessidades e motivações dos interlocutores e adaptaram o seu discurso para ir ao encontro dessas necessidades. Disse Lisa Kirk que: 'Um coscuvilheiro é alguém que lhe fala dos outros. Um maçador é alguém que só fala de si próprio, um conversador brilhante é alguém que lhe fala de si'.



## VITOR BRIGA

### TÉCNICAS DE ACTOR E IMPACTO COMUNICACIONAL

Ironicamente, os comunicadores que mais nos marcam não são aqueles que se consideram interessantes, mas sim aqueles que se interessam pela audiência, a observam, a ouvem e se colocam na sua posição de percepção. Lembre-se que **para ser interessante é preciso primeiro que seja interessado.**



Neste sentido, querer dizer coisas a mais, ou de forma pouco clara, pode ser um dos maiores obstáculos ao impacto na comunicação. Da mesma forma que o espectador tende a “desligar” numa peça em que não compreende muito bem o que se passa ou cuja duração excede o tempo necessário para criar o efeito pretendido, também na nossa comunicação **devemos dizer o que interessa e saber quando terminar.** Para o ajudar, lembre-se da técnica “Cut to the chase” (ir directamente ao assunto). Como explicam Marcum & Smith no livro *Economics*, esta frase ‘vem dos antigos filmes mudos, onde, normalmente se assistia a uma longa história que levava a uma cena de perseguição (chase) no final do filme – polícias a perseguirem ladrões, extraterrestres a perseguirem humanos, os bons a perseguirem os maus, e por aí adiante. Na sala de montagem, se a história demorava muito a chegar à perseguição, correndo assim o risco de perder a atenção do público, o director dizia aos montadores: “Cortem (cut) a história e avancem até à perseguição (chase).” A versão curta da história passou a chamar-se “Cut to the chase”. Assim, **saber escolher e articular a informação fundamental, mantendo a atenção do seu interlocutor durante toda a comunicação até à “perseguição final” é uma das bases do impacto da sua comunicação.**

Mas mais do que isto, se eu quero efectivamente deixar uma marca no interlocutor devo assegurar-me de que a minha comunicação o atinge emocionalmente e não apenas cognitivamente. Porque razão estará o actual presidente dos Estados Unidos a revolucionar a forma como se fazem os discursos na política?

## VITOR BRIGA

### TÉCNICAS DE ACTOR E IMPACTO COMUNICACIONAL

Porque um discurso de Obama é mais do que um conjunto de palavras, é **um acto inspirador que leva as pessoas a acreditarem e a envolverem-se emocionalmente nas suas propostas**. Porque a forma como os discursos são ditos - o tom de voz, as entoações, a dicção, a clareza, a postura corporal - está concebida para ter impacto e para influenciar e não apenas informar.

Assim, um aspecto fundamental a considerar é que **as palavras apenas têm um impacto emocional em pequena percentagem**, sendo a comunicação não-verbal responsável pela maior parte desse impacto. Ray Birdwhistell, professor da Universidade de Pennsylvania concluiu através dos seus estudos, que a relevância das palavras numa interacção entre pessoas é apenas indirecta, pois grande parte da comunicação processa-se num nível abaixo da consciência. Segundo este autor, apenas 35% do significado social de uma conversa corresponde às palavras pronunciadas, os outros 65% seriam correspondentes aos canais de comunicação não verbal.

Noutro estudo clássico, amplamente citado, publicado no livro *Silent Messages*, o professor Albert Mehrabian da Universidade de Califórnia, em Los Angeles (UCLA), concluiu que 93% do impacto comunicacional é não verbal: 55% linguagem corporal (postura, gestos, contacto ocular) e 38% voz (a forma como as palavras são ditas); apenas 07% se focaliza nas palavras (o conteúdo propriamente dito). É importante realçar que este estudo tem sido mal compreendido por alguns consultores quando o generalizam a todas as situações de comunicação. O próprio Mehrabian na sua página de Internet chama a atenção para o facto de esta experiência ter sido feita com base na comunicação de sentimentos e atitudes, e que deve aplicar-se apenas a situações análogas. Aplica-se, portanto, plenamente ao nosso tema, pois é da **comunicação com impacto** que estamos a falar e esta deve ser e ter impacto emocional. Ora, face a estes números, talvez possa ponderar se é boa ideia estar a dar tanta importância ao que vai dizer sem se preocupar com a emoção subjacente ou com o treino das suas competências expressivas. Os especialistas no estudo da comunicação não verbal concordam especialmente no seguinte ponto: **não é possível comunicar fingindo a linguagem corporal, podemos mentir pelas palavras, contudo, o nosso corpo mostrará sempre a verdade**. É que, como referiu o professor António Damásio, numa conferência em 2001 no Teatro Nacional S. João no Porto: **'O corpo é o palco das emoções'**.

## VITOR BRIGA

### TÉCNICAS DE ACTOR E IMPACTO COMUNICACIONAL

Tenha, desta forma, em consideração que o impacto verdadeiro e duradouro não é obtido com estratégias plásticas ou manipuladoras e que tem acima de tudo que ver com a **verdade, concentração e congruência com que passa a sua mensagem**. Muitas vezes, um actor representa o mesmo papel da mesma maneira em dois espectáculos consecutivos, e pode acontecer que, num deles, os espectadores sejam totalmente apanhados pela empatia, e no outro não. No entanto, o actor tem a impressão de que interpretou exactamente da mesma forma nas duas vezes. Como refere Augusto Boal, no livro *Jogos para Actores e Não-Actores*: 'Os seres humanos são capazes de emitir muito mais mensagens do que as que têm consciência de estar a emitir. E são capazes de receber muito mais mensagens do que as que supõem que estão a receber. Por isso, a comunicação entre dois seres humanos pode dar-se em dois níveis: consciente ou inconsciente'. No exemplo anterior, o actor no segundo espectáculo transmitia inconscientemente mensagens que nada tinham a ver com as que ele transmitia conscientemente. 'Ele podia estar a declamar as angústias do personagem e a pensar no que fazer depois do espectáculo...'. **O que faz com que as mensagens conscientes e inconscientes sejam absolutamente idênticas é a concentração do actor**, como diz Boal 'este nunca deve permitir uma mecanização que o leve a fazer coisas sempre iguais enquanto pensa noutra coisa. O acto de representar deve significar a completa entrega do actor à sua tarefa'. **Da mesma forma o acto de comunicar deve implicar a completa entrega do comunicador à sua tarefa e à audiência**, para não ser traído pela contradição entre o que pensa que está a transmitir e o que o seu corpo está a dizer.

Existe um ditado que afirma 'o que fazes fala tão alto que não ouço o que dizes!'. Se o que estiver a dizer for incongruente com o que o seu corpo está a dizer, o outro vai ser influenciado não pelas suas palavras, mas, essencialmente, pelos sinais não verbais que está a transmitir. **O corpo fala, e fala muito alto...**

## 2. Respiração e Voz

*Neste nosso respirar reside o segredo que todos os grandes professores nos tentam revelar.*

**Peter Matthiessen**

*Se uma pessoa me falar com a voz certa, segui-la-ei de certeza.*

**Walt Whitman**





## VITOR BRIGA

### TÉCNICAS DE ACTOR E IMPACTO COMUNICACIONAL

Uma das técnicas mais importantes que podemos importar do mundo teatral para a nossa comunicação no quotidiano é a arte de saber respirar.

**Saber respirar não só nos ajuda a gerir melhor a ansiedade, e portanto a facilitar o estado de fluxo, como nos ajuda a obter maior impacto no uso da voz.**

Podemos dividir o movimento respiratório em três áreas do corpo:

**Respiração abdominal ou diafragmática:** é aquela que acentua o movimento na parte baixa da barriga, fazendo a barriga crescer com a inspiração e recolher-se com a expiração. O ar concentra-se na parte baixa dos pulmões. Esta respiração é a que (supostamente) exige menos esforço e corresponde a aproximadamente sessenta por cento do ar que podemos absorver. É predominante em estados de descanso, relaxamento e durante o sono.

**Respiração intercostal:** é aquela que movimenta a região intermediária entre o abdómen e o peito, fazendo as costelas inferiores se abrirem na inspiração e se recolherem na expiração. Equivale a trinta por cento do volume de ar que podemos absorver.

**Respiração clavicular:** é aquela que movimenta a parte alta do tronco, abrindo e elevando o peito na inspiração e recolhendo-o na expiração. O ar concentra-se na parte mais alta dos pulmões. Corresponde a dez por cento do volume de ar que podemos absorver.

Tenho observado nos meus cursos que os formandos fazem habitualmente estas duas últimas, a que podemos chamar respiração torácica, e têm dificuldade em fazer a respiração abdominal. É no entanto fundamental aprender a fazer uma respiração completa para conseguir mais impacto na comunicação.

Podemos dizer que há respiração completa quando há o envolvimento das três áreas, utilizando assim toda a capacidade pulmonar. Neste caso, observamos que há movimento tanto na barriga como na parte superior. Esta respiração caracteriza-se por uma expansão harmónica de toda a caixa torácica, sem excessos na região superior ou inferior. Há o aproveitamento de toda a área pulmonar, e é a respiração mecanicamente mais eficaz para o desenvolvimento de uma voz profissional e impactante.

No entanto, quando estamos agitados e excitados, a nossa respiração torna-se irregular: um ciclo respiratório curto e rapidamente repetido é a única possibilidade respiratória nesse momento. Assim, no estado ansioso, não conseguimos uma sustentação adequada da quantidade de ar e a projecção da voz é então muito difícil de ser conseguida. Por isso, há que treinar a qualidade da respiração, não só como uma ferramenta vocal, mas também como uma competência básica para o bem-estar emocional do comunicador.

## VITOR BRIGA

### TÉCNICAS DE ACTOR E IMPACTO COMUNICACIONAL

Segundo Mayra Carvalho Oliveira, a respiração é um dos mais importantes elementos do reflexo da dinâmica emocional de um indivíduo, a pulsação básica da vida: nascemos para o mundo pela primeira respiração e dele nos retiramos através do "último suspiro". Do ponto de vista psicológico, a respiração indica os ritmos da vida e é o processo mais flexível do nosso organismo, o primeiro a alterar-se em resposta a qualquer estímulo interno ou externo. Assim, a **respiração influencia e é influenciada pelo estado emocional em que nos encontramos, podemos, dessa forma, modificar conscientemente o nosso estado físico e mental pela maneira como respiramos.**



Quando a respiração é calma, profunda, regular e harmónica, a nossa energia aumenta e todo o organismo se equilibra, a mente torna-se mais lúcida, o corpo mais alerta e sensível, a audição mais acurada, as cores mais vibrantes e a experiência vivencial aprofunda-se. **Apenas quando respiramos profundamente é que podemos entrar em contacto com os nossos sentimentos e sensações, transformando-os em palavras.** Por exemplo, quando choramos, após várias inspirações e ampliações forçadas da caixa torácica, e nos acalmamos, entendemos por que discutimos e somos mais capazes de traduzir em palavras o que aconteceu.

Quanto à voz, ela faz parte da nossa identidade e é uma componente fundamental para o impacto da imagem do comunicador. Todos conhecemos vozes que nos embalam na rádio e imaginamos como será o aspecto do dono dessa voz. Um timbre envolvente, uma altura grave, uma voz bem colocada, faz-nos sentir bem e com vontade de continuar a ouvir o interlocutor. Estas qualidades acústicas da voz podem ser optimizadas, como vimos, pela respiração. Existem, também, as características de estilo vocal que podem ser treinadas com as técnicas do teatro: o ritmo do discurso, saber usar pausas dramáticas para criar expectativa no interlocutor ou simplesmente dar tempo para digerir o que acabou de ser dito, uma dicção limpa em que as palavras são claramente entendidas e acima de tudo saber **variar as entoações de acordo com a importância do que se está a dizer e da emoção que se quer transmitir.**

Como refere Margarida Magalhães Vieira no livro *Voz e Relação Educativa*, **não há vozes neutras**; mesmo quando se pretendem neutras produzem os seus efeitos: seduzem, repelem... Cada um de nós ao usar a voz terá como finalidades: sentir prazer, libertar tensões, informar, exprimir, comunicar, agir sobre os outros, etc. Se pretendemos fazer passar uma mensagem pouco polémica ou banal (constatar factos, evocar recordações, expor uma situação...), em contacto com um número reduzido de interlocutores e num pequeno espaço, usamos uma voz "conversacional", simples, não projectada; se queremos comunicar, convictamente, algo de inovador ou a que atribuímos grande importância, num amplo espaço e procurando agir sobre os interlocutores (tentando convencer, dando uma ordem...) usamos uma voz "projectada" que irá provocar um impacto mais forte. Tudo depende da emoção e da intenção associadas ao momento e a quem comunica.



## VITOR BRIGA

### TÉCNICAS DE ACTOR E IMPACTO COMUNICACIONAL

Acima de tudo é fundamental perceber que a voz comunica mais do que as palavras que transporta, lembremo-nos de uma frase ouvida no maravilhoso filme do realizador Giuseppe Tornatore, Cinema Paraíso, dita pela mãe ao filho Salvatore que regressa à aldeia depois de uma ausência de 30 anos: “Meu filho, de cada vez que te telefono atende-me uma mulher diferente, mas nunca ouço a voz de uma mulher que te ame”.

### 3. Emoção

*As emoções são intermináveis. Quanto mais as exprimimos, mais maneira temos de as exprimir.*

Edward Forster

*O segredo da vida consiste em recusar qualquer emoção que não seja conveniente.*

Oscar Wilde



Tenho observado que na nossa comunicação obtemos o que damos, isto é, se comunicarmos centrados na razão, vamos despoletar essencialmente pensamentos nos outros; **se também comunicarmos com emoção, despoletamos emoções e logo temos mais impacto.** Não estamos habituados a comunicar com emoção porque temos medo desse vasto mundo da intimidade, do ridículo que pode estar associado a uma expressão mais pessoal e intensa e de perder o domínio de uma energia cuja gestão não é treinada nas escolas.

O uso correcto da emoção é um dos recursos mais usados pelo actor. Diz a este propósito Sónia de Azevedo no livro *O Papel do Corpo no Corpo do Actor* que ‘há uma emoção do actor que deve ser canalizada (procurada, produzida) para servir à emoção que deve estar presente na personagem. Mas será ela igual àquela que o actor vive na sua própria vida? Por um lado parece ser a mesma (na sua intensidade, na energia que despoleta, nas modificações somáticas ocasionadas), mas pelo próprio facto de ser uma emoção que é chamada com o objectivo de uma criação artística (e, portanto, provocada pela intenção de criar) não tem os mesmos motivos pessoais, nem encontra os mesmos contextos para a sua expressão, tais como o actor conhece na vida real. Se a emoção é provocada, no intérprete, por associações que este realiza com dados guardados na sua **memória afectiva**, o momento em que esses estados afectivos vêm à tona já têm o destino do palco, já encontram o seu lugar na cena ou no filme. Como o estado emocional está, no caso, a ser utilizado como recurso, ele pode, com mais facilidade, ser interrompido pelo actor treinado do que se tal desequilíbrio estivesse ligado a condições verdadeiras da sua vida pessoal’.





## VITOR BRIGA

### TÉCNICAS DE ACTOR E IMPACTO COMUNICACIONAL

Não somente essa emoção pode ser interrompida, como controlada na medida da intensidade desejada. A emoção é verdadeira, mas a situação na qual se coloca é ficcional. Ao actor cabe saber usar as suas emoções, lidar materialmente com elas; para isso cumpre-lhe conhecer como são produzidas, como ocorrem naturalmente em si mesmo, para depois provocá-las tecnicamente, graduar a sua intensidade e finalizá-las no momento preciso.

Assim, tal como o actor, o comunicador pode usar as suas memórias afectivas para se colocar num estado de recurso.

Pode ser-lhe muito útil, por exemplo, antes de uma apresentação em público saber chamar uma memória afectiva positiva, de autoconfiança, vivida no passado que lhe transmita entusiasmo para enfrentar a audiência; ou antes de uma reunião negocial saber chamar as emoções adequadas de determinação para ter sucesso nesse momento; ou o formador, antes de dar uma formação previsivelmente "aborrecida", saber chamar uma memória de prazer, etc. **Trabalhar o músculo emocional com as técnicas de actor é de grande utilidade para o nosso quotidiano.**

Por outro lado, se o corpo é o palco das emoções, a intensidade da nossa expressividade corporal e vocal vais estar intimamente conectada com a intensidade da emoção que estamos a sentir em cada momento. Desta forma, comunicar com impacto é, além de saber chamar as emoções adequadas em cada situação comunicacional, saber gerir a sua intensidade de acordo com a expressividade que se quer transmitir para atingir os objectivos.

Outro aspecto que o actor considera para tornar a emoção mais clara e precisa é a **intenção** da personagem. O conceito fundamental para o actor não é o ser o personagem, mas o querer. **Não se deve perguntar quem é, mas o que quer, concretamente.** A primeira pergunta pode conduzir à formação de lagoas de emoção, enquanto a segunda é dinâmica, objectiva, comunicativa. Não basta dizer que sou feliz para sentir e comunicar felicidade, é preciso desejar e criar algo que nos faça feliz. Quanto mais concreta e intensa for a nossa intenção, mais fortes e claras serão as emoções que transmitimos ao nosso interlocutor e logo o nosso poder persuasivo será mais forte.

#### 4. Corpo

*Estar cheio de vida é respirar profundamente, mover-se livremente e sentir com intensidade.*

Alexander Lowen

*O pássaro canta porque está feliz ou está feliz porque canta?*

Anónimo





## VITOR BRIGA

### TÉCNICAS DE ACTOR E IMPACTO COMUNICACIONAL

Todo o ser humano é expressivo, tenha ou não consciência disso. Obviamente que o actor deve ser aquele que entra directamente em contacto com o fenómeno da expressão corporal, percebendo como, quando e porque esta ocorre. Deve aprender a ver-se, a trabalhar o seu corpo e as partes deste observando o efeito no público.

Stanislávski, influente actor, encenador, pedagogo e escritor russo, propõe que o actor construa a personagem quer a partir de dentro, com **memórias afectivas** como vimos, quer de fora para dentro, **trabalhando o seu corpo e repetindo movimentos e acções físicas que vão influenciar e intensificar o seu estado emocional.**

Só quando o aparelho corporal do actor estiver subordinado aos sentimentos interiores é que se evitará a actuação estereotipada; **é preciso que as acções brotem dos impulsos interiores.** O actor deverá, então, acreditar “sinceramente em cada uma das acções físicas ‘para criar’ a vida física dos seus papéis, pois, se um papel não consegue formar-se espontaneamente dentro do actor, este não tem outro recurso senão abordá-lo de maneira inversa, partindo dos aspectos exteriores para dentro. A via corporal pode levar o actor a encontrar a verdade interna, porque ‘basta que o actor em cena perceba uma quantidade mínima de verdade orgânica, nas suas acções ou no seu estado geral, para que instantaneamente as suas emoções correspondam à crença interior na autenticidade daquilo que o seu corpo está a fazer’.

A postura corporal carrega uma emoção subjacente, uma pessoa de costas curvadas não terá, decerto, o forte ego da pessoa que caminha direita, por outro lado, as costas direitas são menos maleáveis... Se a forma como uma pessoa caminha, se senta, está de pé, se movimenta, e se a linguagem do seu corpo indicam a sua maneira de ser e a sua personalidade, bem como a aptidão para se aproximar dos outros, então:

**Podemos considerar meios que levem uma pessoa a mudar, mudando a linguagem do corpo, treinando novos movimentos físicos que se tornem um hábito e o hábito cria uma segunda natureza, um melhor comunicador.**

Transferindo este princípio de “contaminação” corpo-emoção para o nosso quotidiano, é importante para o comunicador saber **observar a sua postura corporal no momento da comunicação e saber mudá-la para fazer emergir a emoção adequada ao que pretende.**

Nos meus cursos faço a abordagem do treino das sete partes do corpo, ensinada pela minha coach de representação para cinema Bela Grushka, directora da Acting School da New York Film Academy. Este treino consiste numa prática intensiva e repetida de movimentos físicos centrados em diversas partes do corpo. Cada parte do corpo vai estimular uma emoção diferente e logo uma expressividade corporal, gestual e vocal diferentes. É um trabalho que não pode passar pela compreensão, mas antes pela experimentação corporal.

O formando deve deixar-se surpreender pelo que acontece na sua expressividade à medida que varia o centro em cada uma das partes.



## VITOR BRIGA

### TÉCNICAS DE ACTOR E IMPACTO COMUNICACIONAL

As sete partes são: esqueleto, pele, cabeça, músculos, coração, barriga e sexo. Cada um de nós tem uma expressividade corporal inconsciente mais centrada numa ou duas destas partes. **Aumentar o impacto significa ser capaz de comunicar com tantas partes quantas as necessárias para tornar mais colorida e menos monótona a expressão.** À medida que os formandos vão treinando a sua comunicação em cada uma das partes emergem características diferentes da sua expressão: esqueleto – organização, pele – leveza, cabeça – razão, músculos – força, coração – emoção, barriga – instinto, sexo – sedução. O uso combinado destas características, numa apresentação por exemplo, dá uma outra flexibilidade ao comunicador; pode também ajudar a superar desequilíbrios, por exemplo, alguém que tem um padrão expressivo pele (leveza) ganha atenção, em certas situações, se usar uma expressão músculo (força) ou alguém que comunica habitualmente com a cabeça (razão) pode conquistar maior afecto se centrar mais no coração (emoção) ou no sexo (sedução), etc.

Para terminar esta parte, quero falar de um dos elementos mais importantes quando se trata de criar relação com um interlocutor: o olhar. **De todas as partes do corpo humano utilizadas para comunicar, são os olhos a de maior importância, a que consegue transmitir facetas mais subtis.** A primeira coisa que o palhaço faz quando entra em cena é olhar para os espectadores, um olhar que quer dizer:

**“Eu estou aqui, estou a sentir isto e quero-o partilhar contigo”** (habitualmente prazer ou vulnerabilidade).

Esta troca de olhares entre actor e espectador cria relação e aproxima os dois mundos, por isso se diz que no mundo dos palhaços não existe a “quarta parede” habitual no teatro tradicional. Esta técnica do teatro moderno que leva o actor para perto do público provoca, frequentemente, uma sensação desagradável. Ao misturar-se com a assistência, o actor torna-se, subitamente, um de nós e, olhá-lo (e ser olhado) tão de perto, torna-se embaraçoso. Por isso, há que saber fazer uma correcta gestão dos olhares na nossa comunicação.

**Olhar demasiado tempo para um interlocutor durante uma conversa ou apresentação pode ser entendido como invasivo, não olhar de todo pode ser entendido como abandono ou desinteresse.**

Julius Fast no livro *A Linguagem do Corpo* partilha alguns estudos interessantes sobre o tendencial significado de certos olhares: quando uma pessoa desvia o olhar enquanto fala, é porque quer continuar a falar e não deseja ser interrompido; quando se afasta o olhar da pessoa que fala connosco e a quem escutamos, exprime-se “Não me satisfaço com aquilo que está a dizer. Sei mais qualquer coisa”; fitar o interlocutor que nos escuta, talvez corresponda a “Tenho a certeza daquilo que estou a afirmar”; olhar para o interlocutor enquanto escutamos, terá o significado de “Concordo consigo” ou “Estou interessado naquilo que diz”; Deixar de olhar para o interlocutor enquanto ele fala, assinalará: “ Não quero que saiba o que estou a sentir”. E isto é especialmente verdadeiro quando o interlocutor critica ou insulta. Há aqui qualquer coisa de parecido com a avestruz que esconde a cabeça na areia. “Uma vez que o não estou a ver, não me pode ferir”. É por esta razão que, com frequência, as crianças recusam olhar para quem as repreende.

## VITOR BRIGA

### TÉCNICAS DE ACTOR E IMPACTO COMUNICACIONAL

Obviamente que se tratam apenas de leituras tendenciais, pois teremos sempre que ser capazes de ler o não verbal caso a caso e calibrar o que determinado olhar - entendendo-se por olhar não só os olhos mas também todos os movimentos associados do rosto - significa para determinada pessoa. Veja-se o que já no século dezassete o filósofo francês Cureau de la Chambre escrevia sobre o olhar: "Porque a natureza não deu apenas ao homem a voz e a língua como intérpretes do seu pensamento; na desconfiança de que delas pudesse abusar, fez ainda falar o seu rosto e os olhos para as desmentir quando elas não fossem fiéis. Numa palavra, ela derramou toda a sua alma no exterior e não é necessária janela para observar os seus movimentos, as suas inclinações e os seus hábitos porque eles mostram-se no rosto onde estão escritos em caracteres bem visíveis e manifestos".

#### 5. Papeis

Podes ser toda a vida imitação tudo estudado em cada gesto exposto papel que representas muito exacto.

Ou podes enfrentar a solidão deixar que pouco a pouco um rosto rompa entre fendas teu final retrato

Bernardo Pinto de Almeida



O maior equívoco que encontro quando falo da transposição das técnicas de actor para o desenvolvimento de competências comunicacionais é o mito de que se vai aprender a colocar máscaras e a fingir comportamentos afastados da essência e da verdade da pessoa. Essa abordagem parece-me um pouco fraudulenta, com resultados apenas imediatos e, mesmo assim, duvidosos.

O importante é aprender a representar novos papéis, ou melhorar papéis já existentes, mas que estejam ligados ao Eu de cada um, que sejam sentidos verdadeiramente, e que criem novas naturezas e possibilidades de acção sustentadas e duradouras.

Isto é, cada um vai encontrar no seu Eu, as crenças, a emoção, a acção e a expressividade própria para adquirir o novo papel comunicacional, através do treino persistente (Role-Playing) dos novos comportamentos e atribuir a esse papel a sua própria unicidade e autenticidade (Role Creating).



## VITOR BRIGA

### TÉCNICAS DE ACTOR E IMPACTO COMUNICACIONAL

Não há dúvida de que, como explica Xavier Guix no livro *Nem Eu Me Explico, Nem Tu Me Entendes*, estamos ligados uns aos outros através de relações de papéis: **as obrigações de uns são as expectativas do outro**. Ter claros estes conceitos é muito importante quando se acede a qualquer actividade partilhada, sobretudo se as relações são entre desconhecidos: o que se espera exactamente de mim; o que espero eu exactamente. É fundamental, porém, evitar que neste jogo de papéis se deixe de ser quem é, pois esse efeito de dissociação entre o que se sente e se faz enfraquece e retira impacto ao comunicador.

**‘Podemos integrar os papéis na nossa vida de forma natural e dispor das condutas necessárias no momento necessário. Não vestimos o papel, mas somos esse papel.’**

É claro que há que considerar os comportamentos “forçados” ou profissionais que por vezes temos que ter no palco da vida, essas situações em que o que sinto é uma coisa e o que estou a fazer é outra: “Na verdade, não me apetecia estar a distribuir sorrisos, mas é o que tenho que fazer. Desempenho um papel!” Não sendo a situação desejável, pois o ideal é que haja um treino para que o papel seja congruente entre o que penso, sinto e faço, este comportamento continua a estar associado à pessoa que o representa. ‘A minha pergunta é: e esse sorriso era o sorriso de outrem? Ou era aquele seu sorriso que aprendeu a fazer quando dele precisa?’ Não está a usar uma máscara, mas a utilizar um recurso pessoal, seu, que agora lhe convém. Para quê menosprezar os nossos próprios recursos, como se eles pertencessem a outra pessoa?!

Caso diferente é o dos **camaleões sociais**. Pessoas que têm a capacidade de converter-se em personagens de si mesmos e até de transformar-se naquilo que não são, pessoas que preferem, quaisquer que sejam os motivos, afastar-se de si próprios. ‘Entendo que afastar-se de si mesmo é desligar-se emocionalmente, ocultar e até prescindir dos próprios sentimentos. Isto só se pode fazer racionalizando a vida. Por isso, essas pessoas não sofrem de dissonâncias cognitivas, pois costumam ter argumentos para tudo. Sabem encontrar e justificar todas as suas acções por muito díspares que elas sejam. Poderia dizer-se que importam pouco os meios desde que se alcancem os objectivos pretendidos.’ Acredito que este comportamento pode ser muito útil às pessoas que o usam, não me parece de todo o comportamento que cria impacto.

**Porque só cria impacto significativo, quem dá, quem é generoso, quem se expõe na sua verdade e quem se preocupa verdadeiramente com os outros.** Foi a lição mais valiosa que aprendi nos meus cursos de actor!

Termino com uma citação de Daniel Faria: ‘Creio que o mais egoísta dos homens é aquele que recusa dar aos outros a sua fragilidade e as suas limitações. Quem recusa aos outros a sua pequenez, comete um dos mais infelizes gestos de prepotência. E porque aí se rejeita, aos outros não poderá dar senão o sofrimento da perda. Querendo-se sem falha, será o mais incompleto dos seres’.

