



CENTRO UNIVERSITÁRIO DE BRASÍLIA – UniCEUB  
FACULDADE DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS – FASA  
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO  
DISCIPLINA: MONOGRAFIA  
PROFESSOR ORIENTADOR: HOMERO REIS  
ÁREA: RECURSOS HUMANOS

## **A leitura corporal na gestão de pessoas - Um estudo na corporalidade para detectar mentiras -**

Frederic Sainpy Da Silva E Cunha  
RA: 20725516

Brasília, junho de 2010

CENTRO UNIVERSITÁRIO DE BRASÍLIA – UniCEUB

Frederic Sainpy Da Silva E Cunha

**A leitura corporal na gestão de pessoas  
- Um estudo na corporalidade para detectar mentiras -**

Trabalho apresentado à Faculdade de Tecnologia e Ciências Sociais, como requisito parcial para a obtenção ao grau de Bacharel em Administração no Centro Universitário de Brasília – UniCEUB.

Prof . M.Sc Homero Reis

Brasília, junho de 2010

Frederic Sainpy Da Silva E Cunha

**A leitura corporal na gestão de pessoas**  
**- Um estudo na corporalidade para detectar mentiras -**

Trabalho apresentado à Faculdade de Tecnologia e Ciências Sociais, como requisito parcial para a obtenção ao grau de Bacharel em Administração no Centro Universitário de Brasília – UniCEUB.

**Banca Examinadora**

---

Prof. Homero Reis; M.Sc  
Orientador

---

Prof.  
Examinador

---

Prof.  
Examinador

Brasília, junho de 2010

## Dedicatória

Lidar com gente significa ter que lidar com uma linha tênua entre a verdade e a mentira. Este trabalho é dedicado a todas as pessoas que lidam com gente com intuito de ajudá-las a compreender melhor o comportamento de dissimulação.

## **Agradecimentos**

Agradeço ao orientador Homero Reis M.Sc por suas críticas construtivas e por me manter motivado ao longo do semestre.

Agradeço também a Tatiana Rose por sua ajuda e compreensão ao longo do desenvolvimento deste trabalho.

“A mentira é uma verdade que esqueceu de acontecer”  
(Mário Quintana)

## RESUMO

Este trabalho é destinado a ajudar as pessoas a compreender e identificar as dissimulações por meio da leitura corporal para que possam reduzir seus efeitos colaterais como perdas na forma de equipamentos, materiais, dinheiro e tempo. A idéia de realizar um trabalho sobre a linguagem corporal surgiu após a leitura de uma das obras que está no referencial teórico. Um tema original e atual, cujo o material é escasso. Foram selecionadas várias obras relacionadas ao tema para poder coletar a maior quantidade de material possível respeitando as limitações de tempo. A dificuldade em encontrar obras relacionadas ao tema, saber onde encontrá-las e respeitar o tempo estipulado para coletar dados foi grande, pois a linguagem corporal veio a ser uma área de interesse recentemente e por isso ainda é pouco explorada. Em seguida, o conteúdo das obras foi selecionado e organizado por tema, dando origem à estrutura do trabalho. A utilização da linguagem corporal é muito importante para as organizações e para todos que trabalham com pessoas. Ela permite saber quais são os verdadeiros interesses do seu interlocutor. Com o conhecimento adquirido o leitor estará muito mais consciente das mensagens transmitidas de maneira não-verbal e poderá realizar, por exemplo, uma entrevista para um determinado cargo na empresa levando em consideração muitos fatores, geralmente deixados de lado, que o ajudarão a identificar possíveis ameaças.

**Palavras-chave:** leitura corporal; dissimulação; mentira.

# Sumário

1	Introdução .....	14
2	Um estudo na corporalidade para detectar mentiras.....	18
2.1	Para entender melhor a importância da linguagem corporal .....	18
	Capacidade do homem em perceber conscientemente as pistas não-verbais .....	18
2.2	Movimentos do corpo.....	20
	Gestos.....	20
	Postura.....	22
	Extremidades .....	23
2.3	Face.....	28
	Expressão facial .....	28
	Boca .....	29
	Comportamento ocular.....	31
	Testa, sobrancelhas e orelhas .....	34
2.4	Paralinguagem.....	35
	O que é paralinguagem? .....	35
	Velocidade, volume e tom da fala .....	35
	Perturbações na fala .....	36
2.5	Fatores que influenciam na detecção da dissimulação.....	38
	Contexto.....	38
	Calibramento pessoal.....	38
	Leitura holística .....	39
3	Considerações finais .....	40
4	Referências .....	43

## **Apresentação**

A monografia é uma dissertação sobre um ponto específico de uma ciência, que aborda um único assunto ou assuntos relacionados. É um trabalho acadêmico, escrito apenas por uma pessoa, que apresenta o resultado de uma pesquisa pouco complexa e sobre um tema único e bem delimitado. (<http://pt.wikipedia.org/wiki/Monografia>, maio 2010)

Esta monografia será apresentada a Faculdade de Tecnologia e Ciências Sociais como requisito parcial para obtenção do grau de Bacharelado no curso de Administração no Centro Universitário de Brasília – UniCEUB.

# 1 Introdução

Com o passar dos séculos, deixamos de dar importância ao nosso primeiro método de comunicação, a comunicação não-verbal, pois desenvolvemos a língua falada. Essa evolução faz com que consideremos apenas o que nos é dito de forma verbal e deixemos de perceber o que nos é dito de forma não-verbal. O excesso de atenção dado às palavras faz com que sejamos extremamente desinformados a respeito da linguagem não-verbal e à importância que ela tem em nossas vidas. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

A mentira é um fator essencial da interação social. Se disséssemos somente a verdade seríamos considerados insuportáveis e acabaríamos excluídos, sem amigos e até mesmo sem emprego. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2003)

Apesar de aceitáveis e desejáveis, as mentiras podem, em alguns casos, ter conseqüências desastrosas, como no caso de uma empresa contratar um mentiroso para um cargo importante achando que está fazendo um bom negócio. É possível descobrir a mentira por várias maneiras: com fatos, por terceiros ou por meio do comportamento não-verbal que contradiga o que a pessoa diz. Isso é possível porque, ao dissimular, uma pessoa apresenta pistas comportamentais como pistas gestuais, corporais, faciais e paralingüísticas. (PORTELLA, 2006)

Recursos importantes para as empresas como dinheiro, tempo, mão de obra e equipamento podem ser gastos porque o entrevistador não realizou com precisão sua tarefa de avaliar a veracidade do discurso do entrevistado. (<http://www.mundialcursos.com.br/vendas.asp?info=nao&codigo=243>, março 2010)

A análise da linguagem corporal é uma excelente ferramenta para se detectar mentiras, tendo um índice de acerto superior a 85% em indivíduos altamente treinados (PORTELLA, 2006).

Esse é justamente o tema explorado neste trabalho, a utilização da leitura corporal para detecção de mentiras. Uma ferramenta complementar na gestão de pessoas. Mostraremos por meio da pesquisa quais são os critérios a serem levados em conta para se fazer uma leitura corporal adequada e identificar as dissimulações com maior precisão.

O objeto de estudo é a linguagem corporal como meio de detecção das dissimulações. Ou seja, não serão abordados assuntos como a postura e gestos que você deve adotar para melhorar seu discurso. Somente serão desenvolvidos os tópicos relacionados com a dissimulação.

A pesquisa permite gerar maior conhecimento sobre a leitura corporal e é uma oportunidade de se prevenir e entender melhor as dissimulações, assim como ser utilizada pelos administradores de empresas e seus colaboradores para que eles possam entender a influência das mentiras e como a utilização da leitura corporal pode ajudá-los.

A sociedade poderá, ainda, se beneficiar com a pesquisa para aperfeiçoar os serviços prestados pelas organizações e qualquer outro tipo de atividade onde haja interação entre pessoas.

O objetivo geral da pesquisa é mostrar a utilização da leitura corporal para detectar mentiras. Ou seja, conscientizar o leitor no que diz respeito às manifestações corporais das dissimulações. Mostraremos como identificar essas manifestações e o grau de confiabilidade que podemos atribuí-las.

Os objetivos específicos são os seguintes; mostrar as manifestações comportamentais da dissimulação no corpo, na face e na paralinguagem; mostrar a importância do contexto, de realizar o calibramento pessoal e uma leitura holística.

O objetivo específico, que diz respeito a mostrar as manifestações da dissimulação no corpo, na face e na paralinguagem, mostrará ao leitor os indícios não-verbais de dissimulação, ou seja, não será abordado o conteúdo do que é dito (verbal) e sim a forma como é dito (não-verbal).

O objetivo específico, que diz respeito a mostrar a importância do contexto, de realizar um calibramento pessoal e uma leitura holística, mostrará ao leitor a importância e o como realizar uma leitura considerando todos os fatores e a maneira com a qual eles interagem.

O problema do trabalho é: como utilizar a leitura corporal para detectar mentiras? Uma ferramenta complementar na gestão de pessoas.

Com relação a estrutura do trabalho, serão abordadas várias facetas do tema, começando por abordar os movimentos do corpo (gestos e postura) seguido pela face (expressão facial e olhar), paralinguagem (sinais não verbais que cercam a fala), e por fim, os fatores que influenciam na detecção da dissimulação (contexto, calibramento pessoal e leitura holística,).

Quanto aos fins, essa pesquisa se caracteriza como uma pesquisa descritiva.

Quanto aos meios, essa pesquisa será realizada como uma pesquisa bibliográfica.

Após pesquisar na internet, indicações de colegas e sugestões do orientador, foi possível realizar uma lista de obras relacionadas à leitura corporal. Essas obras abordam a leitura corporal com perspectivas e grau de aprofundamento diferente. Uma leitura completa das obras foi realizada, selecionando tudo que poderia ser relacionado com identificações das dissimulações. Em seguida, o conteúdo coletado foi organizado

por tema. Como a maioria das obras não aborda o tema de maneira aplicada às organizações, foi necessário estabelecer um paralelo entre o que é dito pelos autores e a sua aplicação nas organizações. Assim, cinco partes foram obtidas, quais sejam: movimentos do corpo, face, paralinguagem, leitura holística e fatores que podem influenciar na identificação da dissimulação. Essas partes serviram como estrutura para o desenvolvimento do trabalho.

## **2 Um estudo na corporalidade para detectar mentiras**

### **2.1 Para entender melhor a importância da linguagem corporal**

#### **Capacidade do homem em perceber conscientemente as pistas não-verbais**

O interesse na linguagem corporal parte do princípio de que o comportamento não verbal revela como as pessoas se sentem. Desde 1960, pesquisas vem sendo realizadas com o objetivo de identificar a capacidade de leigos em determinar quando um indivíduo está dissimulando, bem como quais são os sinais não-verbais percebidos pelo observador. Os resultados dessas pesquisas mostraram que o nível de acerto gira em torno de 50%, ou seja, probabilidade igual a do acaso. Mostrou-se também que, a postura e os gestos de que se tem menos consciência (quanto à face) são extremamente importantes na detecção de dissimulações. (PORTELLA, 2006)

A maioria das pessoas compreende as mensagens não-verbais inconscientemente, porém não tem a percepção das partes sutis da comunicação do dia-a-dia. (HARLEY E KARINCH, 2008)

Percebemos muito menos do que vemos e, dessa forma, a mensagem fica diluída. (WEIL E TOMPAKOW, 2009)

Como as mensagens não verbais são recebidas, em geral, de maneira inconsciente, podemos ter sentimentos como agrado ou repulsão ao conversar com alguém que não conhecemos sem se quer entender o motivo. Isso é devido ao fato de que já formamos nossa opinião a respeito dessa pessoa baseada em sua linguagem corporal. (PORTELLA, 2006)

A análise de vídeos de entrevistas e negociações de vendas realizadas nas décadas de 1970 e 1980 mostrou que, nos negócios, as pessoas formam de 60 a 80% de sua

opinião sobre um desconhecido antes de completar os primeiros quatro minutos de conversa. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

Em uma entrevista realizada com 2000 americanos, 91% admitiram mentir regularmente, tanto em casa, quanto no trabalho. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2003)

Considerando esses fatos, nossos julgamentos podem ser um tanto errados, tendo em conta a falta de conhecimento no que diz respeito a leitura corporal.

Para ter mais consciência das mensagens transmitidas de maneira não-verbal e poder identificar uma eventual dissimulação é preciso conhecer as pistas comportamentais e o seu significado.

Ao mentir conscientemente, as pessoas geram um certo grau de estresse. Esse estresse gera uma alteração na linguagem corporal do mentiroso, que passa a demonstrar certas pistas que indicam a dissimulação. (<http://www.mundialcursos.com.br/vendas.asp?info=nao&codigo=243>, marco 2010)

Albert Mehrabian, pioneiro da pesquisa da linguagem corporal (1950), mostrou que, nas comunicações, 7% das mensagens é transmitida de maneira verbal (apenas palavras), 38% é vocal (variação no tom da voz, pausas, velocidade) e 55% é não verbal. Como mais de 60% das mensagens trocadas entre pessoas são transmitidas de maneira não-verbal, a linguagem corporal se torna uma ótima ferramenta para detectar a dissimulação. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2003)

## 2.2 Movimentos do corpo

### **Gestos**

Os gestos desempenham várias funções. Eles podem ser utilizados para substituir e dar ênfase à fala, manter a atenção do ouvinte ou, até mesmo, regular o fluxo e o ritmo da conversa. Os gestos classificam-se em cinco categorias: emblemas, ilustradores, reguladores, demonstradores e manipuladores. (PORTELLA, 2006)

Os emblemas são gestos que possuem um determinado significado dentro de uma cultura. Eles são utilizados para substituir palavras, por exemplo, quando não se pode falar. Quando alguém está dissimulando, apresenta emblemas fora da região situada entre o pescoço e os quadris (região de apresentação). Isso é devido ao fato de que conseguimos controlar conscientemente nossos gestos quando estão na região de apresentação, dessa forma, os indicadores de dissimulação aparecem somente fora dessa região. (PORTELLA, 2006)

Os ilustradores são gestos ligados a fala que servem para ilustrar ou enfatizar o que é dito. Eles não possuem um significado específico como os emblemas, por isso é importante fazer um paralelo entre o diálogo e os ilustradores que o acompanham. Quem dissimula geralmente apresenta uma menor quantidade de ilustradores, pois eles enfatizam o discurso, e enfatizar o discurso é uma atitude confiante que geralmente falta ao mentiroso. Essa atitude mostra certa preocupação em medir as palavras. Normalmente, durante uma dissimulação, os ilustradores tendem a diminuir e os emblemas a aumentar. Isso não se aplica a políticos e atores, pois eles são treinados para ter uma aparência confiante. (PORTELLA, 2006)

Bill Clinton é um bom exemplo disso. Ele utilizou um ilustrador em seu discurso para dizer que ele não havia tido um caso com Mônica Lewinsky. O seu braço e mão pontuavam cada uma de suas palavras de negação. (HARTLEY E KARINCH, 2008)

Ao dissimular, esses gestos tendem a aparecer dessincronizados com o discurso. (PORTELLA, 2006)

Ao analisar um vídeo do discurso do Arruda, foi possível identificar que, ao negar as acusações, ele também executava a regência com seu braço. Um fator ainda mais relevante foi o gesto que ele realizou ao dizer “[...] esta investigação deve continuar!”, que foi o gesto de dizer “não” com a cabeça, gesto que contradiz totalmente seu discurso.

Os reguladores são gestos que, unidos a pistas oculares e vocais, mantêm e regulam uma interação. Os indivíduos raramente têm consciência dos reguladores utilizados durante uma conversa. Um regulador pode ser o gesto de tocar alguém para chamar a atenção ou olhar para o relógio com os pés direcionados para a saída para encerrar uma conversa. (PORTELLA, 2006)

Os demonstradores são movimentos do corpo e expressões faciais que revelam pistas sobre o estado emocional e humor de alguém, assim como a intensidade do sentimento. (PORTELLA, 2006)

Os manipuladores são gestos que não estão relacionados a fala. São gestos de auto-manipulação como se coçar, passar sutilmente a mão em alguma parte do corpo, morder os lábios ou tamborilar com os dedos. Esses gestos são manifestações de ansiedade, estresse ou tédio. O aumento de manipuladores não implica necessariamente dissimulação, apenas um desconforto que o indivíduo está sentindo. Esse desconforto pode ser estresse e ansiedade, como a maioria das pessoas apresenta esses sentimentos ao mentir observa-se também um aumento dos manipuladores. (PORTELLA, 2006)

## **Postura**

Em uma interação a postura nos permite determinar o nível de atenção, o status ou a empatia. Ao analisar a postura de um indivíduo, também se pode determinar seu estado emocional. Por exemplo, se ele está triste, curvado para frente com a cabeça baixa, se estiver com raiva, tenso. (PORTELLA, 2006)

A sincronia postural ou eco postural é observada quando duas pessoas adotam posturas que espelham uma da outra. Isso significa que elas compartilham o mesmo ponto de vista. Assim fica fácil diferenciar as pessoas que estão de acordo com uma idéia das que não estão. (PORTELLA, 2006)

A orientação do corpo também é uma pista. Ela pode revelar status, agrado ou desinteresse. Se você está tendo uma conversa e seu interlocutor não está nem com os ombros, nem com as pernas orientadas para você, então ele está querendo encerrar a conversa, por mais que a comunicação verbal dele diga o contrário. (PORTELLA, 2006)

Mudanças de postura devem ser analisadas, pois, ao dissimular, uma pessoa executa maior número de movimentos, demonstrando um certo nível de desconforto e mostrando que não está a vontade com o que está sendo dito verbalmente. Uma pessoa que esteja sentada durante uma entrevista, acaba realizando essas mudanças de postura. Tais alterações de postura demonstram a intenção de fuga do dissimulador, a qual não é concretizada, porém é evidente. (PORTELLA, 2006)

A utilização do espaço por um indivíduo é um indicador de insegurança e pode ser um indicador de dissimulação. Pessoas confiantes e honestas ocupam mais espaço do que

as inseguras. As pessoas inseguras tendem a utilizar artifícios como cruzar braços e pernas e esconder as mãos para ocuparem menos espaço. (PORTELLA, 2006)

Nossa caixa torácica pode ser um indicador de dissimulação Os movimentos da nossa caixa torácica refletem o ritmo da nossa respiração. Quando estamos passando por uma situação estressante, nossa respiração fica mais curta e rápida, seguida de profundos suspiros. Essa alteração na respiração não implica obrigatoriamente que haja dissimulação, mas é uma pista.

Ao dizer algo, o movimento da cabeça do indivíduo deve condizer com o que está sendo dito verbalmente. Ao afirmar “- Meu ex chefe era uma pessoa legal.”, o indivíduo deve executar com a cabeça um movimento afirmativo. Caso ela execute um movimento de negação, ela provavelmente está dissimulando para seu interlocutor, bem como foi citado anteriormente o caso Arruda. (PORTELLA, 2006)

### **Extremidades**

As mãos são uma excelente ferramenta para avaliar se uma pessoa está mentindo. Quando uma pessoa está sendo sincera, juntamente com seu discurso verbal, ela mostra suas mãos espalmadas. Isso é facilmente identificável em crianças, já que ao mentir, as crianças geralmente escondem as mãos atrás das costas. Da mesma maneira, um adulto que está mentindo, esconde suas mãos em seus bolsos ou debaixo das axilas ao cruzar os braços. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

O gesto de tampar a boca com a mão ao falar pode parecer um gesto inofensivo. Na realidade, esse ato é uma tentativa subconsciente de reprimir a mentira que está sendo dita. Sendo assim, o gesto de tampar a boca com a mão é um ótimo indicador de dissimulação. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

É importante considerar que a pessoa analisada pode estar levando a mão à boca por outro motivo, como por exemplo, para esconder o aparelho que ela acabou de colocar.

O ato de tocar o nariz com a mão para aliviar uma coceirinha durante um discurso é uma pista de que a pessoa está mentindo. Cientistas da Fundação para Pesquisa e Tratamento do Olfato e do Paladar de Chicago observaram que, ao mentir, a pressão dos vasos sanguíneos do nariz aumenta, causando uma dilatação que não é visível a olho nu. Essa dilatação causa um formigamento no nariz, motivo pelo qual tendemos a levar a mão ao nariz quando dissimulamos. Esse gesto pode ser, tanto um breve toque, quanto uma coçada na parte inferior do nariz. Bill Clinton tocou brevemente o nariz num total de 26 vezes ao negar seu caso com Mônica Lewinsky ao Grande Júri. Tanto no caso de tocar o nariz, como no de tampar a boca, o gesto pode ser utilizado tanto pelo orador que está dissimulando, quanto pelo ouvinte que está desconfiando das palavras que ele está ouvindo. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

É importante ainda considerar outras variáveis, como a de que a pessoa observada pode estar gripada ou com alguma alergia.

Ao coçar o olho com a mão, o cérebro do orador está tentando, subconscientemente, bloquear uma imagem desagradável. Ao dissimular, esse gesto pode ser utilizado para eliminar o ouvinte do seu campo de visão. Aparentemente, as mulheres realizam esse gesto de maneira mais sutil do que os homens. Esse fenômeno talvez se explique pelo fato de que as mulheres sejam condicionadas desde jovens a realizar gestos mais delicados e a não borrar sua maquiagem. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

Ao mostrar o resultado de uma coleta de dados preenchida com dados fictícios por um funcionário, ele provavelmente dirá “os dados são fidedignos” ao mesmo tempo em que coça o olho.

Executar qualquer gesto com a mão que obstrua parcialmente ou totalmente as vias auditivas é uma pista de dissimulação. Esse gesto pode ser um toque na orelha, à sua

volta, ou até mesmo dobrar a orelha para frente. Essa é a versão adulta do gesto que as crianças realizam de tampar os ouvidos com as duas mãos quando estão levando uma bronca dos pais. Realizamos este gesto com a finalidade subconsciente de impedir que as palavras enganosas cheguem aos nossos ouvidos. Este gesto também pode ser utilizado pelo ouvinte como sinal de que já ouviu o suficiente ou que está desconfiado do orador. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

Coçar o pescoço com a mão é um gesto que representa dúvida e incerteza. As pessoas friccionam com o indicador, em geral da mão direita, em média 5 vezes. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

Então, quando você pergunta a um colaborador se ele entende a situação e ele responde coçando o pescoço, pode ter certeza de que ele não entende totalmente.

Afrouxar o colarinho é um gesto freqüentemente visto no dia-a-dia e na televisão. Ele pode ser apenas um gesto de desconforto, eventualmente causado pelo calor do ambiente, mas este gesto transmite mais informações do que imaginamos. Ao mentir, a pressão arterial aumenta, causando uma dilatação e um aumento da temperatura do pescoço, conseqüentemente gerando um desconforto que leva o orador a afrouxar o colarinho, indicando, assim, que está mentindo. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

Este gesto também pode ser um indicador de que a pessoa se sente irada, portanto, deve ser levado em consideração o contexto.

Levar o dedo da mão à boca nada mais é do que uma tentativa de reproduzir a sensação de segurança do bebê que mama no peito da mãe. Ou seja, esse gesto é um indicador de que o orador ou ouvinte está sob pressão e apresenta um nível considerável de estresse. Por esse motivo, este gesto é uma boa pista de dissimulação, porém não indica necessariamente que o indivíduo esteja mentindo. Existem muitas variáveis deste gesto, que consistem em realizar o mesmo movimento com algum

objeto, como, por exemplo, levar um copo a boca, uma caneta, fumar, mascar chiclete ou chupar uma bala. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

Assim como as mãos, as pernas também são uma excelente fonte para verificar as verdadeiras intenções do interlocutor.

Quanto mais longe do cérebro alguma parte do corpo estiver, menos consciência do que fazemos com essa parte teremos. Pernas e pés são os membros situados mais longe do cérebro, dessa forma não temos quase nenhuma idéia do que fazemos com eles. Como não temos consciência deles, nunca pensamos na possibilidade de usá-los para dissimular. Ou seja, são pistas muito confiáveis que revelam o estado emocional da pessoa analisada. Em situações estressantes, como no caso de estar dissimulando algo, as pessoas orientam seus pés em direção a saída. (HARTLEY E KARINCH, 2008)

A freqüência da movimentação das pernas e pés também é um fator relevante. Paul Ekman descobriu que, ao mentir, os movimentos da parte inferior do corpo aumentam significativamente. É por isso que muitos executivos se sentem mais a vontade atrás de uma mesa que esconde as pernas. Mesas de vidro geralmente causam um certo desconforto por termos a sensação de estarmos mais sujeitos a ser descobertos na dissimulação. (APUD PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

No caso de estar realizando uma entrevista e você perceber que, sempre que um determinado assunto é abordado o entrevistado aumenta a freqüência dos movimentos de suas pernas e pés orientando-os em direção da porta, é muito provável que ele esteja mentindo a respeito de alguma coisa.

Como dissemos anteriormente, o grau de consciência dos gestos que realizamos com uma determinada parte do corpo é inversamente proporcional a distância na qual essa parte se situa em relação ao cérebro.

Quando o indivíduo tem a intenção de mentir, ele terá mais facilidade em dissimular as pistas faciais do que as pistas corporais. Como a face está no topo da lista de auto-

consciência, mentimos melhor com o rosto. Por isso, é mais fácil identificar uma dissimulação por meio de pistas corporais do que faciais. (PORTELLA, 2006)

## 2.3 Face

### **Expressão facial**

Foi dito, anteriormente, que temos plena consciência dos movimentos que realizamos com a face. Se isso é verdade, então poderíamos dissimular conscientemente sem apresentar nenhuma pista. Então, por que estudar as expressões faciais para detectar mentiras se elas não são uma fonte confiável?

Gregory Hartley discorda da afirmação de que a face é a parte do corpo mais fácil de se controlar. Para ele, trata-se de um paradoxo: é ao mesmo tempo a parte mais fácil de se controlar e mais difícil. Ele diz que, se tivéssemos total consciência das nossas expressões faciais, não precisaríamos utilizar botox. Simplesmente pararíamos voluntariamente de utilizar os músculos que causam rugas. Hartley também afirma que, se tivéssemos total controle sobre nossa face, muitas expressões faciais seriam culturais e não universais. (HARTLEY E KARINCH, 2008)

Segundo Ekman, expressões como raiva, tristeza, alegria, medo, nojo, surpresa, desprezo, constrangimento, culpa e vergonha são expressões universais. Crianças cegas e surdas de nascimento apresentam essas expressões, prova de que elas são inatas e não aprendidas socialmente. Faltam nessas crianças expressões sutis que pressupõe que existe uma programação genética, a qual é complementada por uma aprendizagem social. Essa aprendizagem é transmitida pela cultura na qual vivemos. A cultura vai moldar, controlar e modificar nossas expressões faciais ao longo de nossa aprendizagem. (APUD PORTELLA, 2006)

Por isso, pode se acreditar plenamente na expressão corporal de uma criança. Conforme ela vai aprendendo as regras culturais, quando ela deve e não deve demonstrar uma expressão, a linguagem corporal que ela vai querer apresentar será a linguagem que ela julga adequada à situação. Ou seja, pode não ser uma expressão genuína (PORTELLA, 2006)

Felizmente existe o que chamamos de expressões autênticas. Estas são involuntárias e possuem um tempo de expressão muito curto. Uma expressão autêntica é muito difícil de se inibir e até mesmo de se substituir por outra expressão. (PORTELLA, 2006)

São essas expressões que estudaremos a seguir que permitem a identificação de dissimulações.

### **Boca**

Ao dissimular, geralmente tentamos substituir a expressão genuína, que seria naturalmente expressa pelo corpo, por outra expressão, com o intuito de mascarar o verdadeiro sentimento que estamos sentindo. A expressão mais utilizada como máscara é o sorriso. Nem sempre é possível saber qual a expressão que está por trás da máscara, mas é possível saber que algo está sendo escondido. O sorriso é muito utilizado como máscara porque, geralmente, o sentimento que se quer expressar, para contrariar o verdadeiro sentimento, é de felicidade. (PORTELLA, 2006)

O professor Paul Ekman da Universidade de Califórnia e o Dr. Wallace V. Friesen da Universidade de Kentucky criaram o Sistema de Codificação da Ação Facial (FACS), que permite diferenciar um sorriso verdadeiro de um falso através das alterações faciais que um indivíduo apresenta. (APUD PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

Esse sistema utiliza a linguagem corporal para identificar a veracidade do sorriso. Qualquer pessoa pode fazer isso dependendo apenas do seu conhecimento a respeito da linguagem corporal e de sua capacidade de observação. Veremos a seguir algumas pistas indicadoras de sorrisos falsos.

O cientista francês Guillaume Duchenne de Boulogne descobriu, no século XIX, que o sorriso é controlado por dois conjuntos de músculos; os zigomáticos maiores, que percorrem as laterais do rosto e se conectam nos cantos da boca para produzir o sorriso, e os orbiculares óticos, que se conectam nas laterais dos olhos para estreitar os olhos e produzir os pés-de-galinha. Os zigomáticos são controlados conscientemente, sendo que os orbiculares são controlados inconscientemente, ou seja, quando o sorriso é genuíno, pode se observar um sorriso com pés-de-galinha, caso seja um sorriso falso, não haverá os pés-de-galinha. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

É possível apresentar um sorriso falso com pés-de-galinha. Todo sorriso exagerado causa o aparecimento de rugas ao redor dos olhos, dando a impressão de que o sorriso é verdadeiro. Em caso de dúvida temos que observar duas outras pistas que também indicam se o sorriso é genuíno ou não. O sorriso genuíno é caracterizado por um leve abaixamento das extremidades das sobrancelhas, assim como uma alteração na parte do olho que fica entre a sobrancelha e a pálpebra, que se movimenta para baixo. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

O sorriso de lábios cerrados é um sorriso muito utilizado e, por isso, importante de ser compreendido. Esse sorriso é caracterizado por lábios encostados, formando uma linha reta e escondendo os dentes. Quem utiliza esse sorriso possui uma opinião ou atitude secreta que não quer expressar para você. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

O sorriso verdadeiro é simétrico. Se alguém apresentar um sorriso assimétrico isso é uma pista de dissimulação, que geralmente traduz que a pessoa está sendo sarcástica. É como se ela expressasse duas emoções ao mesmo tempo, uma de cada lado da face, felicidade e raiva. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

Um sorriso mais pronunciado do lado esquerdo da face é característico de dissimulação em pessoas destras. (PORTELLA, 2006)

A forma do sorriso não é o único critério que pode ser utilizado ao verificar a veracidade de um sorriso. O seu tempo de aparecimento e de desaparecimento é uma ótima pista. O sorriso genuíno demora mais para se instalar e para sumir completamente da face. Já o sorriso falso aparece rapidamente e desaparece logo em seguida. O tempo de aparecimento e desaparecimento de um sorriso verdadeiro depende do contexto, então, qualquer sorriso que apareça e desapareça de maneira inadequada ao contexto, pode ser falso. (PORTELLA, 2006)

Pesquisas realizadas em tribunais mostram que, quando a defesa é feita por alguém que sorri, o acusado é condenado com uma pena mais leve do que as defesas feitas por pessoas que não expressam sorriso. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

Ou seja, é importante considerar que, após ter feito algo errado, o sorriso pode ser um artifício utilizado pelo acusado para amenizar sua pena.

Existe outro fator importante para identificação de dissimulações que está relacionado com a boca. É a freqüência com a qual a pessoa engole em seco. Ao dissimular, essa freqüência aumenta consideravelmente. Porém, é mais fácil de ser observada em homens do que em mulheres, por causa do pomo-de-adão. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

### **Comportamento ocular**

O comportamento ocular trata de estudar quando, para onde e por quanto tempo uma pessoa olha durante uma conversa. Também é de interesse dessa área a variação das pupilas. (PORTELLA, 2006)

Como os olhos são o ponto focal do corpo e as variações das pupilas são inconscientes, isso faz dos olhos um excelente revelador do que o seu interlocutor pode estar sentindo. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

As pupilas se dilatam quando sentimos atração, medo e interesse. Caso observe uma dilatação de pupila, é importante verificar o contexto para saber qual dos três sentimentos se encaixa melhor. Por exemplo, em uma negociação, a dilatação da pupila provavelmente quer dizer que seu interlocutor está interessado na sua proposta. Essa é a hora certa de fechar negócio. (PORTELLA, 2006)

No caso de pupilas que estão se dilatando e se contraindo consecutivamente, isso pode significar duas coisas: excitação ou alto nível de estresse. Em ambos os casos os sistemas simpáticos (responsável pela dilatação) e parassimpáticos (responsável pela contração) estão se estranhando. Se a causa dessa pulsação for o estresse, não é aconselhável confiar no que está sendo dito, pois o seu interlocutor provavelmente esteja mentindo. (HARTLEY E KARINCH, 2008)

A fuga de olhar pode ter vários significados, dentre eles, timidez, superioridade, submissão ou até mentira. (PORTELLA, 2006)

Enquanto falamos com outra pessoa, mantemos contato visual entre 40 a 60% do tempo total. Quando estamos ouvindo, o contato aumenta para 80%. Essas médias dependem da cultura de origem dos interlocutores, pois cada cultura possui suas normas. A maioria das pessoas acredita que, ao mentir, as fugas de olhar aumentam, mas experiências realizadas por Allan Pease e Barbara Pease mostram justamente o contrário. Pessoas instruídas a mentir foram filmadas. Esses vídeos foram mostrados a espectadores para avaliar se eles identificariam a dissimulação. Apenas 30% desviaram constantemente o olhar. Nesse caso, 80% dos espectadores identificaram a mentira. 70% das pessoas filmadas aumentaram o contato visual com o intuito de parecer mais convincente e, nesse caso, apenas 25% dos espectadores foram capazes de identificar a dissimulação. De acordo com essas experiências, considerar apenas as fugas de olhar não é uma maneira eficaz de detectar dissimulações. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005), por isso devemos utilizar outros indicadores para chegar a uma conclusão relevante.

Em repouso, a frequência normal do piscar de olhos é de seis a oito piscadas por minuto e, em cada piscada, os olhos se fecham por um décimo de segundo. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

O piscar dos olhos aumenta sensivelmente quando o que a pessoa fala está em conflito com o que ela pensa. (PORTELLA, 2006)

Piscadas prolongadas são o reflexo de uma tentativa inconsciente do cérebro de bloquear o que está vendo e ouvindo. Isso traduz que seu interlocutor não está de acordo com o que você está dizendo ou está tentando eliminar de seu campo de visão, algo que o está incomodando. Como mentir para outra pessoa gera estresse, piscadas prolongadas podem ser uma tentativa de eliminar temporariamente a outra pessoa de seu campo de visão, como se estivesse eliminando o incômodo. Geralmente, isso ocorre de maneira tão sutil, que passa despercebido. (PORTELLA, 2006)

A direção para a qual uma pessoa olha pode ser uma excelente pista de dissimulação. Isso é devido ao fato de que, quando olhamos em uma determinada direção, estamos acessando uma certa área do cérebro. Quando você pergunta a um funcionário o que ele pretende fazer daqui cinco anos e ele responde com os olhos direcionados para o mesmo lado que quando você pergunta por que ele não atingiu as metas do mês, então você não deve confiar na sua resposta. Não se deve confiar na resposta porque na primeira pergunta ele teve acesso a parte do cérebro que diz respeito a imaginação e, ao responder a segunda pergunta, ele direcionou o olhar para o mesmo lado, ou seja, ele também utilizou a imaginação, sendo que deveria ter sido uma lembrança. (HARTLEY E KARINCH, 2008)

As pálpebras podem revelar o estado emocional do seu interlocutor. Um tremor nas pálpebras é um indicador de estresse, logo pode ser uma pista de dissimulação. É preciso conhecer o comportamento padrão do indivíduo, pois ele pode ter um tique nervoso e levar você a ter um mau julgamento. (PORTELLA, 2006)

### **Testa, sobrancelhas e orelhas**

A expressão “aos 40 você tem o rosto que merece” não é apenas um ditado popular sem fundamento. A testa exhibe o funcionamento da sua mente. Com o tempo, ela passa a ter rugas de expressão que transmitem os sentimentos que a pessoa vem apresentando no decorrer de sua vida. Isso também é válido para os contornos ao redor dos olhos e da boca, cujas rugas mostram o quanto você expressou raiva, tristeza, felicidade, dentre outras emoções que você tenha experimentado na juventude. Existem duas possibilidades para alguém que não apresente rugas na testa. Ela pode estar dissimulando, apresentando essa máscara para enganar seu interlocutor, ou estar tentando disfarçar sua idade, com aplicações de botox. (HARTLEY E KARINCH, 2008)

Ao reconhecer alguém, levantamos rapidamente nossas sobrancelhas. Este gesto é inconsciente e universal. Se você cruzar com alguém e essa pessoa não fizer este gesto, é porque ela não o reconheceu. Se ela disser que o reconheceu ou fizer algum sinal como “oi”, é porque ela está fingindo. Da mesma forma, duas pessoas que dizem não se conhecerem e realizam esse gesto, estão tentando esconder um vínculo. (HARTLEY E KARINCH, 2008)

Um exemplo seria um subordinado que apresenta ao seu chefe o currículo de um terceiro para uma vaga de estágio. No momento em que o chefe inicia a entrevista, ele nota que os dois executaram reciprocamente o gesto de levantar as sobrancelhas. O subordinado que deveria ter realizado uma seleção criteriosa de currículos, preferiu dar prioridade ao seu amigo.

As orelhas também podem apresentar uma pista de uma pessoa estar dissimulando. Quando alguém fica preocupado com a possibilidade de ser descoberto ou quando está blefando, suas orelhas ficam vermelhas, então, fique atento a essa pista. (HARTLEY E KARINCH, 2008)

## 2.4 Paralinguagem

### **O que é paralinguagem?**

A paralinguagem estuda a forma como são ditas as coisas e não o conteúdo do que é dito. Ou seja, a paralinguagem é composta por sinais não-verbais que acompanham a fala. Isso inclui o ritmo, velocidade, volume, articulação, pausas e sons intrusos. A paralinguagem, juntamente com os elementos não-verbais citados anteriormente, faz parte da comunicação, e complementa a linguagem falada. Segundo Rector e Trinta (1985; 1990), os elementos não-verbais (isso inclui a paralinguagem) são responsáveis por 65% das mensagens transmitidas em uma interação, sendo apenas 35% transmitidas por meio de palavras. O ser humano possui grande controle sobre o conteúdo do seu discurso, mas isso não se aplica à paralinguagem. É preciso ser muito treinado para ter total controle sobre a nossa própria paralinguagem. Como não é o caso da maioria das pessoas, elas são frequentemente traídas por pistas paralinguísticas que nos levam a identificar a possibilidade de elas estarem mentindo. (PORTELLA, 2006)

### **Velocidade, volume e tom da fala**

Normalmente falamos entre 125 e 190 palavras por minuto. Essa velocidade pode ser alterada de acordo com a emoção que sentimos. (PORTELLA, 2006)

Quando alguém está passando por uma situação estressante, o nervosismo causa um aperto nas cordas vocais que faz com que a voz fique estrangulada e aumente o volume e a velocidade. 70% das pessoas que são pegas de surpresa por estarem mentindo, elevam o tom de voz. Ao contrário, o mentiroso que teve tempo de preparar

sua mentira, diminui o volume da voz e fala mais devagar para diminuir suas chances de ser descoberto. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

O tom de voz é um artifício utilizado para comunicar sentimentos e emoções. Uma mesma frase pode ter vários significados de acordo com o tom utilizado para pronunciá-la. Ou seja, uma mudança no tom de voz pode comunicar alegria, raiva, medo, ou estresse. O tom de voz pode contrariar o conteúdo do que está sendo dito verbalmente. Nesse caso temos uma pista de dissimulação. Essa contradição pode ocorrer de maneira consciente ou inconsciente. (PORTELLA, 2006)

Por exemplo, quando alguém diz “claro que eu vou fazer!” com um tom irônico, fica óbvio que suas intenções são contrárias às que foram ditas. Se a utilização desse tom for consciente, é porque o indivíduo tem a intenção de passar a mensagem contrária do que está sendo dito. Caso seja inconsciente, ele não tem a intenção de se contradizer, mas a paralinguagem trai sua fala, entregando suas verdadeiras intenções.

Quando o tom de voz fica mais agudo, significa que seu interlocutor está passando por um momento de estresse. Como a maioria das pessoas fica estressada ao mentir, pode ser uma pista de dissimulação.

### **Perturbações na fala**

É normal que observemos perturbações no discurso como falsos começos, repetições e vacilações. A ocorrência excessiva desses erros pode indicar a dissimulação. (PORTELLA, 2006)

Quando alguém é flagrado dissimulando, sua fala tende a apresentar falhas (“huum”, “eeeh”, “aaah”), gaguejos e pausas. Isso acontece porque não houve tempo suficiente para que ele preparasse sua mentira de maneira convincente, então ocorrem erros no discurso. (PEASE, ALLAN E BARBARA, 2003)

Ao dissimular, as pausas podem ser mais longas ou mais frequentes do que o normal. Como o indivíduo precisa pensar na versão que ele vai contar, é preciso mais tempo para formular sua mentira, então ele aumenta as pausas. (PORTELLA, 2006)

Uma cadeia de restaurantes utiliza o tempo de resposta como critério para seleção de novos funcionários. Ao perguntar ao candidato se ele tem algum tipo de preconceito ou tem alguma coisa contra trabalhar e servir uma determinada raça ou tipo de pessoa, a pausa antes de sua resposta é cronometrada. Quanto mais tempo ele levar para responder, menos confiável será sua resposta. Isso se deve ao fato de que precisamos de mais tempo para inventar uma resposta que não é sincera do que uma honesta. É preciso considerar também o tempo que precede um “sim” ou um “não”. Em respostas sinceras, o “sim” ou “nao” é seguido por uma breve ou nenhuma pausa e uma explicação que justifica a resposta. Já em declarações falsas, a pausa é maior para que o indivíduo possa ter tempo de formular sua explicação. (PORTELLA, 2006)

Para preencher os períodos de pausa, podemos utilizar discursos que não comunicam, como: “você sabe”, “bem”, “entao” ou sons como: “huum”, “eeeh”, “aaah”. O aumento de pausas preenchidas pode ser um indicador de ansiedade, desinteresse ou de dissimulação. No caso de termos que responder a uma pergunta, também podemos preencher uma pausa pedindo ao nosso interlocutor para repetir sua pergunta. Assim ganhamos tempo para formular uma resposta politicamente correta. (PORTELLA, 2006)

Repetições, erros de pronúncia, omissões e gaguejos são erros do discurso típicos de dissimulação. Isso geralmente ocorre quando o dissimulador foi pego de surpresa e não elaborou sua mentira. Quando mentimos, falamos de maneira menos fluida e desenvolvemos menos o assunto. Algumas pessoas parecem ficar muito fluentes durante uma dissimulação, mas, quando analisamos o conteúdo do discurso, reparamos que ele é vago e repetitivo. A repetição é utilizada para ganhar tempo e poder inventar uma mentira convincente. (PORTELLA, 2006)

## 2.5 Fatores que influenciam na detecção da dissimulação

### **Contexto**

É importante considerar o contexto no qual ocorrem as pistas não-verbais, pois isso pode alterar seu significado. Por exemplo, cruzar braços e pernas está associado à defesa e discordância. Ao negociar com uma mulher, você percebe que ela apresenta ambas as pistas corporais. Podemos deduzir que ela não está interessada na proposta sem considerar o contexto? Não, pois ela pode estar com os braços cruzados porque está com frio, caso haja um ar condicionado em sua direção, por exemplo. Outra possibilidade é que suas pernas podem estar cruzadas por ela estar usando um vestido curto. (PORTELLA, 2006)

Ao realizar uma leitura corporal, o contexto deve ser considerado juntamente com a linguagem corporal para que haja mais precisão. (HARTLEY E KARINCH, 2008)

### **Calibramento pessoal**

Para interpretar a linguagem corporal de maneira correta é preciso saber qual é o comportamento natural da pessoa. Este processo é chamado de calibramento pessoal. Durante o calibramento, analisamos o comportamento do indivíduo para estabelecer uma norma que irá nos servir de referência. (<http://www.mundialcursos.com.br/vendas.asp?info=nao&codigo=243>, maço 2010)

Ao realizar o calibramento, é importante elaborar perguntas simples, cujas respostas exijam uma narrativa e, de preferência, que sejam perguntas que você já saiba as respostas, para se certificar de que a linguagem corporal analisada equivalha a um comportamento sincero. É importante manter uma postura neutra, que não seja

sugestiva, para não interferir no comportamento do seu interlocutor. (HARTLEY E KARINCH, 2008)

Agora que conhecemos o comportamento normal do indivíduo, podemos realizar perguntas importantes e mais complexas. A linguagem corporal analisada durante as respostas deve ser comparada à normal, que estabelecemos durante o calibramento, para saber se o indivíduo está dissimulando. (<http://www.mundialcursos.com.br/vendas.asp?info=nao&codigo=243>, março 2010)

### **Leitura holística**

Segundo Ekman, não existe um sinal particular que indique por si só a dissimulação. Ou seja, não podemos dizer que uma pessoa está mentindo porque detectamos uma pista que sugere a dissimulação. É preciso levar em consideração as pistas não-verbais como um todo para que possamos chegar a uma conclusão realista. (Portella, 2006)

O maior erro que podemos fazer ao decodificar a linguagem corporal é interpretar um gesto isoladamente de outros, do contexto e sem considerar o comportamento normal do indivíduo. Um gesto pode ser comparado a uma palavra que pode ter vários significados. Quando juntamos várias palavras para formar uma frase é que podemos dar um significado ao conjunto. O mesmo acontece com os gestos. Eles se reúnem em grupos gestuais e somente então podemos interpretar seu real significado. Aprender a interpretar os gestos em grupos gestuais aumenta muito as chances de identificar uma dissimulação. (APUD PEASE, ALLAN E BARBARA, 2005)

As pistas não verbais não têm o mesmo significado para todo mundo. Elas variam de uma pessoa para outra e de contexto para contexto. (PORTELLA, 2006)

Por isso, é importante realizar uma leitura holística considerando todas as variáveis.

### 3 Considerações finais

Ao mentir, geramos estresse, que aparece de maneira superficial através de manifestações físicas.

(<http://www.mundialcursos.com.br/vendas.asp?info=nao&codigo=243>, marco 2010)

Isso se deve ao fato de que a linguagem corporal tem uma ligação muito forte com o psicológico. Ela normalmente é utilizada para auxiliar e complementar o discurso verbal, porém é preciso ter cuidado, pois muitas vezes a boca diz uma coisa enquanto a linguagem corporal diz outra. Nesse caso, sabemos que o nosso interlocutor não está revelando suas verdadeiras intenções. ([http://pt.wikipedia.org/wiki/Linguagem\\_corporal](http://pt.wikipedia.org/wiki/Linguagem_corporal), junho 2010)

Com um maior entendimento da linguagem corporal nos tornamos mais sensíveis e conscientes das manifestações corporais dos indivíduos que observamos. Também aumentamos a percepção do nosso corpo e os gestos que realizamos. Dessa forma sabemos quais são as verdadeiras intenções das pessoas e somos mais eficazes ao transmitir uma mensagem.

O problema é que as pessoas não estão capacitadas para detectar essas manifestações físicas por meio de uma leitura corporal consciente, baseada em conhecimentos adquiridos a partir de dados científicos. Ou seja, sem o conhecimento da linguagem corporal, somos incapazes de entender de maneira racional as mensagens que são transmitidas de maneira não-verbal. Por esse motivo, a probabilidade de acerto ao interpretar se uma pessoa está mentindo ou não é igual a 50%. Probabilidade igual ao acaso. Chegaríamos ao mesmo resultado se chutássemos de maneira aleatória. (PORTELLA, 2006)

Hoje em dia, que o contato rápido com pessoas é muito freqüente, a leitura corporal pode ser um fator determinante em qualquer interação como, por exemplo, no processo prático de recrutamento e seleção, pelo fato de melhorar as condições de identificar a personalidade e o caráter de um candidato, diminuindo a margem de erro na seleção dos mesmos. (<http://fisiognomia-wellness.blogspot.com/>, junho 2010)

Por isso, é importante capacitar e desenvolver as habilidades dos profissionais da área de Recursos Humanos no conhecimento em técnicas de leitura corporal enquanto instrumento auxiliar na gestão de pessoas. (<http://fisiognomia-wellness.blogspot.com/>, junho 2010)

A leitura corporal pode ser utilizada para todo tipo de avaliação com intuito de verificar a compatibilidade do que está sendo dito de maneira verbal com o não-verbal. É de grande utilidade em negociações, entrevistas, e resolução de conflitos.

A linguagem corporal permite saber quais são os verdadeiros sentimentos e intenções de uma pessoa. Por isso, saber decodificar a linguagem corporal pode ser uma grande ferramenta para identificar dissimulações e evitar as conseqüências que advêm das mesmas. Mas para utilizá-la corretamente, é necessário ter um bom conhecimento do assunto e treino, pois não é uma ciência exata. No caso de um observador habilidoso e capacitado, é possível identificar uma dissimulação com uma precisão de acerto superior a 85%. (PORTELLA, 2006).

Essa pesquisa é de grande utilidade para os administradores, vendedores, negociadores, estudiosos do comportamento humano, profissionais da área da saúde que precisam decodificar mensagens corporais no ambiente clínico, profissionais da área de segurança que precisam de meios práticos para identificar a dissimulação. Ou

seja, para todos que precisam saber se o que está sendo dito é compatível com a realidade, utilizando um método simples e prático. (PORTELLA, 2006)

Como foi citado anteriormente, essa não é uma ciência exata e depende inteiramente da capacidade do observador de identificar as pistas da linguagem corporal que indicam a dissimulação. É necessário levar isso em consideração antes de se fazer qualquer afirmação do tipo “você está mentindo!” para não haver maiores conseqüências.

## 4 Referências

CASTRO, Claudio de Moura. Estrutura e Apresentação de Publicações Científicas. São Paulo, SP: McGraw-Hill do Brasil, 1976.

HARTLEY, Gregory e KARINCH, Maryann. Você para mim é um livro aberto: como ler as mensagens e emoções que as pessoas estão realmente transmitindo com sua linguagem corporal. Rio de Janeiro: QualityMark, 2008.

LARA, José Francisco de. Ironia: Frases soltas que deveriam ser presas. Curitiba: Cócegas Editora LTDA, 2005

PEASE, Allan e Barbara. Por que os homens mentem e as mulheres choram? Rio de Janeiro: Sextante, 2003.

PEASE, Allan e Barbara. Desvendando os Segredos da Linguagem Corporal. Rio de Janeiro: Sextante, 2005.

PORTELLA, Mónica. Como Identificar a Mentira: Sinais não verbais da dissimulação. Rio de Janeiro: QualityMark 2006.

SEVERINO, Antonio Joaquim. Metodologia do Trabalho Científico. 20º Ed. São Paulo, SP: Cortez Editora, 1996.

SOUZA, Cezar. Você é do Tamanho dos seus Sonhos: Estratégias para Concretizar Projetos Pessoais, Empresariais e Comunitários. São Paulo: Gente, 2003.

WEIL, Pierre e TOMPAKOW, Roland. O Corpo Fala: a linguagem silenciosa da comunicação não verbal. 66º Ed. Petrópolis: Vozes, 2009

<http://fisiognomia-wellness.blogspot.com/>, junho 2010

[http://pt.wikipedia.org/wiki/Linguagem\\_corporal](http://pt.wikipedia.org/wiki/Linguagem_corporal), junho 2010

<http://pt.wikipedia.org/wiki/Monografia>, maio de 2010

<http://www.mundialcursos.com.br/vendas.asp?info=nao&codigo=243>, março de 2010