

O Que é Linguagem Corporal Positiva

A linguagem corporal é definida como a comunicação não verbal entre dois indivíduos ou um grupo de indivíduos através de comportamentos físicos, como movimentos dos membros, expressões faciais, movimentos oculares, outros gestos corporais e posturas.

Hoje, o termo assumiu tanta importância e destaque em todas as esferas da vida que, sem uma linguagem corporal positiva, nenhum de nós pode sobreviver satisfatoriamente na área profissional, nas vidas pessoais e no mundo em geral.

A linguagem corporal entra em cena não apenas durante conversas normais, mas também durante discussões formais, entrevistas, discussões em grupo, reuniões de painel etc.

A linguagem corporal adequada não apenas transmite a mensagem certa ao destinatário, mas também atrai ou repele o destinatário.

Por exemplo, você está em uma entrevista de emprego e o entrevistador está questionando você.

Agora, embora você seja educado e responda bem às perguntas, o entrevistador pode ainda não selecionar você.

O motivo é muito simples.

Talvez sua postura corporal ou movimentos corporais foram rudes ou não foram apropriados.

Isso pode ter levado o entrevistador a pensar que você não está interessado ou não é um bom candidato para o perfil do trabalho.

No entanto, a linguagem corporal é diferente das linguagens de sinais .

Na linguagem de sinais, as palavras ou informações são transmitidas voluntariamente usando os movimentos das mãos e dos dedos.

Na língua de sinais, principalmente os movimentos dos lábios, os movimentos dos dedos, os movimentos da palma e os movimentos dos olhos são usados para transmitir informações ao destinatário da informação.

No entanto, a linguagem corporal é diferente da linguagem de sinais no fato de que a linguagem corporal é em grande parte involuntária e não é ativamente controlada pela mente.

No entanto, as línguas de sinais são voluntárias e são controladas pela mente para transmitir informações.

O que é linguagem corporal?

A seguir estão as características importantes da linguagem corporal:

É um conjunto de ações involuntárias das partes do corpo.

Envolve movimento, especialmente dos membros e da cabeça.

Não tem gramática.

Tem que ser interpretado amplamente por outras pessoas.

O que é Linguagem de Sinais?

A seguir estão as características importantes da linguagem de sinais:

Não é o movimento deliberado de partes do corpo para transmitir informações.

Portanto, não é uma ação voluntária de partes do corpo.

Tem sua própria gramática.

Tem significado absoluto, em vez de significado subjetivo.

No entanto, isso não significa que, se a linguagem corporal é involuntária, não pode ser controlada.

Ao praticar certas técnicas mencionadas e através de uma avaliação cuidadosa dos movimentos do corpo de cada vez, pode-se melhorar facilmente a linguagem corporal.

A linguagem corporal pode ser bastante particular para uma cultura específica .

O que é aceito em uma cultura pode ser um grande “não” em outras culturas.

Portanto, a linguagem corporal não é universal e pode ser ambígua também.

O que é uma linguagem corporal positiva?

As pessoas acham a linguagem positiva atraente, receptiva e fácil de confrontar .

Uma linguagem corporal positiva deve nos colocar em uma posição de conforto, dignidade e simpatia.

Isso nos ajuda a sermos abertos a outras pessoas e sermos acessíveis, ajudando-os a se sentirem confortáveis quando estão interagindo conosco.

Se nossos movimentos corporais de alguma forma transmitem o oposto, então nossa linguagem corporal não é positiva e, portanto, precisa ser melhorada.

A linguagem corporal não deve ser defensiva.

Linguagem corporal defensiva desencoraja as pessoas de se aproximarem de nós e estabelecerem uma

conexão conosco.

A linguagem corporal não deve exibir um sentimento de desinteresse em relação à outra pessoa, pois pode levar a falhas nos trabalhos, entrevistas e reuniões de alto nível.

A linguagem corporal de uma pessoa não deve ser autoritativa nem submissa, mas assertiva para expor nossa opinião e postura com confiança, sem significar qualquer ofensa à outra pessoa.

A linguagem corporal positiva ajuda as pessoas a serem apreciadas por outras pessoas em uma organização ou comunidade e é, portanto, obrigatória para pessoas de diferentes disciplinas e etnias, pois desempenha um papel crucial na formação de nossas discussões e relacionamentos com outras pessoas em nossa vida diária.

Importância da Linguagem Corporal Positiva

A linguagem corporal é de extrema importância neste mundo altamente competitivo.

O setor corporativo valoriza muito a boa linguagem corporal e qualquer sinal de má linguagem corporal pode romper negócios, levando mesmo à perda de negócios com clientes. .

Um velho ditado diz: “As ações falam mais alto que as palavras” Nossa postura corporal, juntamente com movimentos de diferentes partes do corpo, desempenham um papel importante em liberar nossos sentimentos e emoções, mesmo que não mostremos as emoções voluntariamente.

Comportamento assertivo

Uma linguagem corporal positiva ajuda a pessoa a ser mais assertiva e ajuda a colocar sua opinião adiante com mais facilidade do que as outras.

A linguagem corporal positiva é apreciada por outras pessoas e, portanto, a pessoa que carrega uma linguagem corporal positiva recebe mais atenção a seu favor em qualquer discussão.

Comunicação não verbal

A pesquisa diz que nossa comunicação consiste em 35% de comunicação verbal e 65% de comunicação não verbal .

Isto implica que tudo o que falamos voluntariamente compreende apenas 35% do que a outra pessoa recebe de nós.

Os 65% restantes de informação sobre nós são transmitidos através da nossa linguagem corporal.

Nossa linguagem corporal ajuda os outros a identificar nossas emoções, status e até mesmo nosso estilo de vida.

A comunicação não verbal desempenha um papel significativo em conjunto com as palavras faladas.

Nossa comunicação não verbal pode reiterar nossa mensagem, contradizer nossas palavras, reforçar nossa afirmação, substituir o significado de nossas sentenças e complementar o significado de nossas palavras.

Como a comunicação não verbal pode enfatizar nosso ponto de vista ou contradizê-lo, é necessário manter nossa linguagem corporal em sincronia com nossas emoções.

Qualquer sinal de conflito entre a linguagem corporal e nossas palavras pode nos fazer parecer indignos de confiança e mentirosos.

Sucesso no local de trabalho

A linguagem corporal positiva é essencial nos locais de trabalho e no ambiente corporativo.

A linguagem corporal saudável pode ajudar a promover o espírito de equipe no local de trabalho , o que também pode impulsionar o moral dos funcionários.

A delegação de responsabilidades torna-se mais fácil através da linguagem corporal positiva. Também pode ajudar a transmitir respeito pelos colegas e a resolver conflitos na organização.

Durante reuniões corporativas, pode-se exibir interesse, recepção e alegria usando linguagem corporal positiva.

Um sorriso gentil, as palmas das mãos abertas, a inclinação para a frente e o contato visual podem fazer partes um caminho para estabelecer um relacionamento com outra pessoa na reunião, ajudando a construir e manter um relacionamento saudável com as outras partes em uma reunião.

Relacionamentos

A linguagem corporal negativa pode dar lugar a muitos erros de interpretação e mal-entendidos.

Manter uma postura corporal e movimentos corporais absurdos que são ofensivos para a outra pessoa podem arruinar um relacionamento.

Por exemplo, você precisa entender as emoções e o humor da outra pessoa e precisa personalizar seu comportamento de acordo com esta compreensão.

Se o seu cônjuge está de bom humor, não há problema em rir ou provocá-la ocasionalmente

No entanto, a mesma atividade pode ser mal interpretada como sarcasmo ou comportamento irritável se o cônjuge não estiver de bom humor.

Isso pode levar a problemas entre casais e também pode levar a relacionamentos danificados.

Falar em público

Em falar em público, a linguagem corporal assume uma importância totalmente diferente.

Se o locutor tem uma linguagem corporal defensiva ou tem uma linguagem corporal passiva, há grandes chances de que ele ou ela não seja ouvido com atenção pelo público.

O fator de impacto de tais discursos também é reduzido por uma grande fração, pois o público receberá 35% de toda a comunicação, mas perderá os 65% restantes.

Por isso, é muito importante ter movimentos corporais e postura adequados ao falar no palco na frente de um público.

A linguagem corporal é muito importante em todas as formas de comunicação. Isso ajuda a quebrar a barreira do desconhecimento e ajuda a formar uma conexão melhor com o destinatário da informação.

Boas Posturas em Pé na Linguagem Corporal

Na maioria das vezes, quando encontramos pessoas, estaremos em pé diante delas.

Seja um encontro casual na calçada de uma rua, encontrando alguém no escritório ou tendo uma conversa com um amigo em uma festa, muitas das conversas em nossa vida acontece em pé.

A seguir relacionamos algumas posturas importantes ao ter uma conversa em pé.

Regra 1: Fique em ereto

O primeiro ponto a ser lembrado ao ter uma conversa de pé é ficar com a espinha ereta .

A parte de trás deve ser reta, pois isso dá uma impressão de ser alto.

Uma aparência mais alta cria boa impressão também.

Você não deve se inclinar ou apoiar em algo.

Apoiar-se em algo ou se curvar, dá uma impressão de preguiça e letargia.

Uma pessoa não gostaria de se aproximar de você para conversar se você parecer fraco ou letárgico.

A personalidade ativa é sempre preferida pelas pessoas.

A má postura em pé também simboliza a baixa auto estima.

Este não é um bom atributo para a posição em pé.

Regra 2: Fique de frente para a pessoa

O segundo ponto a lembrar é não ficar de lado ou ficar olhando para os lados.

Tente ficar de frente para a pessoa com quem você está se comunicando.

De pé, de lado, mostra que você quer fugir da pessoa e não quer continuar falando.

Cuidado com os mesmos sinais da outra pessoa também.

Se essa pessoa estiver de pé de lado, interrompa a conversa o mais rápido possível.

Isso ocorre porque a outra pessoa não está interessada na conversa.

A melhor maneira de se manter é direcionar seu coração para a outra pessoa .

Assegure-se de que seu coração esteja voltado para o coração da outra pessoa sem qualquer obstrução entre eles.

De pé com os braços cruzados também é um grande sinal de 'Não'.

Antes ficar com as mãos na cintura.

Pois os braços cruzado simboliza posição defensiva ou natureza introvertida.

Esse tipo de atitude raramente é apreciado pelas pessoas e deixa a maioria das pessoas excluídas.

Regra 3: Libere Suas Mãos

O terceiro ponto a ter cuidado é não colocar as mãos dentro dos bolsos , enquanto fala com alguém.

Essa postura mostra desrespeito.

Manter as mãos no bolso mostra que uma pessoa não está interessada em falar, já que boa parte da comunicação vem pelos sinais transmitidos pelas mãos.

Lembre-se de que os braços são as cordas vocais da linguagem corporal e podem falar muito sobre sua atitude e interesse.

Regra 4: Olhe nos olhos

O quarto ponto a ser observado é olhar nos olhos da outra pessoa sem intimidá-la.

Se você continuar olhando para longe da outra pessoa, isso mostrará falta de interesse na conversa de sua parte.

Tente observar esses sinais na outra pessoa também.

Talvez a outra pessoa não esteja olhando para você na maior parte do tempo.

Isso significa que a pessoa não está muito interessada no que você está falando e, portanto, é melhor deixar a pessoa ir.

Regra 5: Faça movimentos

Por último mas não menos importante; Não há problema em fazer alguns movimentos dos membros.

Mover as mãos até certo ponto mostra seu interesse na conversa e seus níveis de interesse também.

Não se preocupe muito com as mãos e tente manter as palmas das mãos abertas.

Você também deve ficar com as pernas separadas.

Não mexa no nariz com os dedos, porque isso simboliza a timidez e a falta de confiança.

E lembre-se, os movimentos nunca podem ser bruscos, mas suaves e de acordo com que se fala.

Boas Posturas em Pé na Linguagem Corporal

Na maioria das vezes, quando encontramos pessoas, estaremos em pé diante delas.

Seja um encontro casual na calçada de uma rua, encontrando alguém no escritório ou tendo uma conversa com um amigo em uma festa, muitas das conversas em nossa vida acontece em pé.

A seguir relacionamos algumas posturas importantes ao ter uma conversa em pé.

Regra 1: Fique em ereto

O primeiro ponto a ser lembrado ao ter uma conversa de pé é ficar com a espinha ereta .

A parte de trás deve ser reta, pois isso dá uma impressão de ser alto.

Uma aparência mais alta cria boa impressão também.

Você não deve se inclinar ou apoiar em algo.

Apoiar-se em algo ou se curvar, dá uma impressão de preguiça e letargia.

Uma pessoa não gostaria de se aproximar de você para conversar se você parecer fraco ou letárgico.

A personalidade ativa é sempre preferida pelas pessoas.

A má postura em pé também simboliza a baixa auto estima.

Este não é um bom atributo para a posição em pé.

Regra 2: Fique de frente para a pessoa

O segundo ponto a lembrar é não ficar de lado ou ficar olhando para os lados.

Tente ficar de frente para a pessoa com quem você está se comunicando.

De pé, de lado, mostra que você quer fugir da pessoa e não quer continuar falando.

Cuidado com os mesmos sinais da outra pessoa também.

Se essa pessoa estiver de pé de lado, interrompa a conversa o mais rápido possível.

Isso ocorre porque a outra pessoa não está interessada na conversa.

A melhor maneira de se manter é direcionar seu coração para a outra pessoa .

Assegure-se de que seu coração esteja voltado para o coração da outra pessoa sem qualquer obstrução entre eles.

De pé com os braços cruzados também é um grande sinal de 'Não'.

Antes ficar com as mãos na cintura.

Pois os braços cruzado simboliza posição defensiva ou natureza introvertida.

Esse tipo de atitude raramente é apreciado pelas pessoas e deixa a maioria das pessoas excluídas.

Regra 3: Libere Suas Mãos

O terceiro ponto a ter cuidado é não colocar as mãos dentro dos bolsos , enquanto fala com alguém.

Essa postura mostra desrespeito.

Manter as mãos no bolso mostra que uma pessoa não está interessada em falar, já que boa parte da comunicação vem pelos sinais transmitidos pelas mãos.

Lembre-se de que os braços são as cordas vocais da linguagem corporal e podem falar muito sobre sua atitude e interesse.

Regra 4: Olhe nos olhos

O quarto ponto a ser observado é olhar nos olhos da outra pessoa sem intimidá-la.

Se você continuar olhando para longe da outra pessoa, isso mostrará falta de interesse na conversa de sua parte.

Tente observar esses sinais na outra pessoa também.

Talvez a outra pessoa não esteja olhando para você na maior parte do tempo.

Isso significa que a pessoa não está muito interessada no que você está falando e, portanto, é melhor deixar a pessoa ir.

Regra 5: Faça movimentos

Por último mas não menos importante; Não há problema em fazer alguns movimentos dos membros.

Mover as mãos até certo ponto mostra seu interesse na conversa e seus níveis de interesse também.

Não se preocupe muito com as mãos e tente manter as palmas das mãos abertas.

Você também deve ficar com as pernas separadas.

Não mexa no nariz com os dedos, porque isso simboliza a timidez e a falta de confiança.

E lembre-se, os movimentos nunca podem ser bruscos, mas suaves e de acordo com que se fala.

O Aperto de Mão Apropriado

O Aperto de mão é uma parte indispensável em nossos relacionamentos.

Dia após dia, nos encontramos com amigos, parentes e clientes com os quais devemos apertar as mãos.

Apertos de mão são tão antigos quanto a civilização humana.

Nos tempos romanos, a prática de agarrar o braço foi seguida como uma maneira de verificar se a outra pessoa escondia uma adaga sob as mangas.

Lentamente, isso se converteu em uma forma de saudação comum e, em seguida, acabou se transformando no aperto de mão dos dias modernos.

Aperto de mão é um sinal de boas-vindas às pessoas.

Se você não tem certeza se você é bem-vindo em um lugar, é melhor não se oferecer para um aperto de mão, ou recorra a um simples aceno de cabeça, se tiver resposta positiva aí sim pode se oferecer para um aperto de mão.

Os vendedores podem ser observados fazendo isto quando encontram um provável cliente.

Eles recorrem a um simples aceno de cabeça, em vez de iniciar um aperto de mão.

Um aperto de mão não deve transmitir domínio ou submissão, mas sim igualdade.

Vamos dar uma rápida olhada em alguns dos costumes comuns de aperto de mão em todo o mundo e suas características.

O aperto de mão da igualdade

Sempre que você apertar as mãos, isso é interpretado como uma luta de poder simbólica e sutil entre você e a outra pessoa.

Em suma, a palma das mãos das pessoas envolvidas no aperto de mão não deve estar voltada para baixo nem para cima.

Para um bom aperto de mão, as palmas de ambos os indivíduos devem estar na posição vertical.

Então, ambas as pessoas devem aplicar a mesma pressão. Se você achar que a pressão que você está aplicando é maior ou menor do que a outra pessoa, então você precisa modular sua pressão de acordo.

O aperto de mão submisso

O aperto de mão submisso acontece quando a palma da sua mão está voltada para cima e está abaixo da palma da outra pessoa.

Isso é chamado de “impulso da palma para cima”.

Isso faz você parecer submissa.

Não deixe a outra pessoa ter uma vantagem no aperto de mão.

O aperto de mão dominante

O oposto do aperto de mão submisso é o aperto de mão dominante.

Isso acontece quando você coloca o braço acima da palma da outra pessoa e, portanto, a palma da mão está voltada para baixo.

Isso é chamado de “impulso da palma para baixo”. Esse aperto de mão transmite autoridade e domínio de sua parte.

Não deixe o mundo pensar que você é submisso apenas porque suas palmas são colocadas sobre a palma da outra pessoa.

O aperto de mão duplo do manipulador

Quando uma pessoa lhe apresentar um cumprimento com a palma da mão para baixo, responda com a palma da mão na posição para cima e, em seguida, aplique a segunda mão por cima para endireitar a palma da mão.

É considerado um dos apertos de mão mais poderosos do mundo, pois simboliza a sinceridade e um forte vínculo entre as duas pessoas envolvidas no aperto de mão.

Esse aperto de mão também é chamado de aperto de mão do político, já que os políticos usam muito esse tipo de aperto de mão.

O aperto de mão de peixe molhado

Este é um dos piores apertos de mão do mundo.

Neste aperto de mão, as mãos estão frias e suadas.

Isso é percebido como um aperto de mão fraco e a pessoa que dá esse aperto de mão é considerada de caráter fraco e com falta de comprometimento.

O aperto de mão brusco

O aperto de mão brusco é outro aperto de mão muito odiado em todo o mundo.

Este aperto de mão é feito com a palma da mão para cima e depois por uma segurada firme e forte da mão da outra pessoa, seguidas por movimentos vigorosos, rápidos e bruscos da mão.

Os movimentos são tão fortes que dá a impressão que a pessoa que faz esse aperto de mão é muito autoritária e dominante.

O aperto de mão quebra ossos

No aperto de mão quebra ossos, a pessoa que dá este aperto de mão aperta a mão da outra pessoa com muita força.

Esse aperto de mão significa personalidade agressiva e não deve ser usado de forma alguma.

O aperto de mão na ponta dos dedos

Um dos tipos mais odiados de apertos de mão é o aperto de mão na ponta dos dedos.

Nesse tipo de aperto de mão, uma das duas pessoas apenas toca as pontas dos dedos da outra.

Este aperto de mão transmite falta de confiança e falta de auto-estima .

Este é um aperto de mão observado muitas vezes durante as entrevistas de emprego.

Já antes de iniciar uma entrevista, esse tipo de aperto de mão adia o entrevistador e dá uma má impressão do entrevistado.

O aperto de mão do dedo reto

Neste tipo de aperto de mão, uma das pessoas estende a mão, mantém a mão aberta no aperto de mão, ou fechando apenas levemente.

É um gesto muito ruim e grosseiro não apertar a palma da outra pessoa, pois mostra falta de interesse no contato e repulsa para com a outra pessoa.

Lembre-se sempre de apertar as mãos da outra pessoa durante um aperto de mão e dar-lhe um

movimento adequado.

Dicas importantes:

Deve-se notar que depois de dar um aperto de mão, não se deve segurar ou tocar o braço da pessoa com a outra mão.

É uma marca de paternalista, que não é vista em boa luz por pessoas em todo o mundo.

Somente pessoas que estão em uma autoridade superior ou muito próxima podem fazê-lo.

As mãos de uma pessoa não devem estar suadas ou molhadas enquanto se dá um aperto de mão.

É muito pouco profissional e rude ter mãos úmidas, ao dar um aperto de mão.

Você deve ficar em pé ou pode dobrar-se um pouco para demonstrar respeito enquanto agita as mãos.

É sempre bom notar que as palmas das mãos e as mãos devem estar na vertical, dando o aperto de mão, de modo a significar igualdade.

Movimentos das mãos adequados

Os movimentos das mãos são de natureza bastante involuntária.

No entanto, nos dizem muito sobre a pessoa que está usando as mãos enquanto fala.

Existem regras para a linguagem corporal positiva, mesmo em caso de movimento das mãos.

Regra 1: abra suas palmas

A primeira regra é ter sempre a palma da mão aberta.

As palmas das mãos abertas significam abertura e aceitação.

As palmas das mãos abertas também significam honestidade e sinceridade.

No entanto, há algumas maneiras de entender as palmas abertas das mãos.

Se as palmas das mãos estiverem abertas enquanto falam, mas estiverem viradas para baixo, isso significa um pouco de atitude autoritária da pessoa.

Isso é visível especialmente no caso de apertos de mão, como vimos no capítulo anterior.

No entanto, se as palmas das mãos estão abertas e estiverem voltadas para cima, então é um sinal não ameaçador.

Essa pessoa é acessível e pode ser vista como amigável na natureza.

A mudança de palmas, portanto, altera completamente a maneira como os outros nos percebem.

Regra 2: Não cruze os braços

Enquanto se fala, os braços não devem estar cruzados e as mãos não devem estar fechadas em forma de concha ou com dedos entrelaçados.

Mãos entrelaçadas mostram falta de compromisso e falta de confiança.

Braços cruzados mostram posição defensiva ou nervosa.

Também foi observado que, se uma pessoa fica com os braços cruzados, ela compreende muito menos a conversa em comparação a uma pessoa com braços abertos.

Além disso, a linguagem corporal defensiva também leva a um menor poder de retenção da comunicação.

É da nossa natureza cruzar os braços para nos sentirmos confortáveis.

No entanto, estudos mostraram que tal linguagem corporal é percebida como negativa pelas pessoas.

Além disso, punhos cerrados também são um grande não durante as conversas.

Os braços não devem ficar abaixo do nível da cintura e devem sempre ser levantados acima da cintura enquanto falam.

Os braços podem cair ocasionalmente, mas não podem ficar assim durante toda a conversa.

Regra 3: Não segure um de seus braços

Enquanto estiver falando com alguém, não segure um de seus braços, seja por trás ou pela frente.

É um sinal de insegurança.

Sempre evite segurar os braços juntos na frente da área da virilha, pois isso também mostra insegurança.

É chamado a posição de zíper quebrado.

Esta é uma postura que mostra insegurança e submissão ao mesmo tempo e, portanto, deve ser evitada a todo custo.

Não fique ajustando as abotoaduras ou gravata em público, pois isso mostra novamente que você está muito preocupado com suas inseguranças de sair em público.

As mulheres devem ficar atentas para segurar suas bolsas perto de si enquanto falam, mostrando sua posição defensiva e sua natureza insegura.

Regra 4: Barreiras de braço zero

Quando você está em um restaurante ou lanchonete, não segure sua caneca de café perto de seu peito.

Não deve haver barreiras nos braços quando estiver conversando com outra pessoa.

Mantenha uma linguagem corporal aberta e segure a caneca de café ao lado.

Regra 5: Paralelo Sobre Perpendicular

Em discussões em grupo, é um mandato que se você tiver que apontar para alguém, não use o braço que será perpendicular a eles.

Use o outro braço que pode apontar para eles e pode ser paralelo ao seu peito também.

Ter o braço perpendicular ao peito para apontar para os outros é geralmente um gesto grosseiro.

Sempre tente ter o braço paralelo ao corpo.

Braços e mãos têm que ser usados com cuidado em conversas.

O movimento de seus braços e mãos pode ajudar ou prejudicar sua discussão e pode alterar os resultados de forma significativa.

Como Cruzar as Pernas

As pernas estão longe de nossos olhos e, portanto, há grandes chances de que elas sejam ignoradas por nós durante nossas conversas.

No entanto, elas transmitem muitas informações sobre nossas emoções e sentimentos o tempo todo.

O movimento das mãos e da cabeça certamente contribui para a arte da linguagem corporal positiva.

No entanto, as pernas têm sua própria importância e devem ser mantidas em posições corretas.

Vamos dar uma olhada no que diferentes formas de cruzar as pernas implicam.

Cruzar a perna em pé

O cruzar a perna em pé é um gesto corporal de desafio, defesa e submissão.

Essa é a postura que é mais adotada pelas pessoas quando elas conhecem outras pessoas que são completamente estranhas.

A perna em pé simboliza a negação do acesso as genitais.

Esta é a razão pela qual esta postura é considerada de natureza defensiva.

Assim, tal gesto mostra que a pessoa não está confiante em si mesmo ou, em outras palavras, carece de autoconfiança.

Para as mulheres, isso mostra que ela quer ficar na conversa, mas o acesso a ela é negado.

No caso dos homens, significa também que ele quer permanecer na conversa, mas ele também quer garantir que não está aberto ao acesso de todos.

Assim, da próxima vez, mesmo que alguém pareça ser amigável na conversa e ter expressões faciais relaxadas, juntamente com os movimentos da mão adequados, mas a posição da perna cruzada, demonstra que a pessoa não está tão confiante ou relaxada quanto está tentando parecer.

Lembre-se sempre do seguinte mantra:

Pernas abertas– Confiança

Pernas fechadas ou cruzadas– Reticência

Se uma pessoa na sua frente estiver conversando com você e com essa postura, é melhor deixar a pessoa à vontade.

Isso ocorre porque a pessoa não está tão confortável falando com você como está parecendo.

O cruzado duplo

O cruzado duplo acontece quando a pessoa em questão cruza as pernas e os braços ao mesmo momento.

Isso mostra que a pessoa está totalmente desinteressada em falar com você.

Essas pessoas não são receptivas à comunicação e, portanto, é melhor criar um relacionamento rápido com elas ou sair.

Pernas entrelaçadas

Nesta postura, a pessoa trava uma perna sobre a outra e coloca ambas as mãos na coxa.

Este gesto mostra que a pessoa está totalmente desinteressada em você e demonstra que está firme em sua atitude.

Este gesto também significa que a pessoa é inflexível e não respeita a opinião dos outros.

Ela está apenas preocupada com suas próprias opiniões.

Pegar no tornozelo

Nesta postura, a pessoa segura os tornozelos juntos de si.

As palmas das mãos podem estar cerradas em um punho ou podem ser colocadas nas pernas ou podem estar segurando uma cadeira.

Esse gesto mostra que a pessoa está escondendo alguma emoção negativa, como ansiedade, medo ou dúvida.

Esse tipo de linguagem corporal geralmente é visto com pessoas que estão sendo indiciadas por algum crime ou que foram produzidas em um tribunal para audiência.

Essa é uma postura que deve ser evitada também.

Pernas Paralelas

Esta é uma postura de perna que deve ser adotada por mulheres.

Nunca é visto sendo reproduzido por qualquer homem.

Essa postura dá às mulheres uma aparência mais saudável e atraente e projeta um poderoso sinal de feminilidade.

Esta postura de perna é responsável por uma linguagem corporal positiva, confiança e atratividade e é considerada a melhor postura de perna para as mulheres.

Também dá uma aparência jovem às mulheres.

Posição dominante

Esta é uma postura que é comumente vista com homens e mulheres nas forças armadas.

Nesta posição, a pessoa abre as pernas e coloca os pés firmemente no chão.

Essa é uma postura de dominância.

Essa postura pode parecer boa e digna nas forças armadas, mas às vezes também pode parecer intimidante para outras pessoas, porque a pessoa que assume uma posição dominante pode parecer autoritária.

Posição de atenção

Esta postura é geralmente adequada para situações em que uma pessoa que é júnior na classificação está encontrando uma pessoa sênior na classificação.

Essa postura não significa compromisso para ficar ou sair.

Essa postura, portanto, mostra que a pessoa é neutra em relação à situação e que não tem opiniões fechadas ou negativas.

O básico a ser feito e o que não fazer

Cuidados também devem ser tomados enquanto estiver sentado.

Muitas pessoas viram a cadeira para sentar nela.

Isto é feito principalmente para mostrar que a pessoa está ocupando o espaço e está tentando ser assertiva, ainda que dê uma mensagem completamente oposta.

Essa postura mostra que a pessoa não está confiante e está tentando se proteger criando uma barreira entre ela e a outra pessoa.

Bater o pé também é um grande problema para muitas pessoas que precisam ser trabalhadas.

O hábito de bater repetidamente no chão é simbólico de ansiedade e impaciência.

Quando as pessoas esperam para receber resultados de exames ou relatórios médicos ou qualquer coisa que tenha muita incerteza associada, eles começam a bater o pé repetidamente.

Para entrevistas de trabalho ou discussões em grupo, as pernas devem ser descruzadas e paralelas e os pés devem ser colocados firmemente no chão.

Colocação de pernas e pés desempenham um papel fundamental na transmissão de mensagens da mente e na seleção de entrevistas de emprego e discussões em grupo.

Expressões faciais agradáveis

As expressões faciais representam a maior parte da tarefa de transmitir informações para outra pessoa.

Uma pessoa comum pode não conseguir ler a linguagem corporal das pernas ou braços.

Mas quase todo mundo pode ler os sinais exibidos no rosto de uma pessoa.

Portanto, é de grande importância que mantenhamos uma expressão facial boa e aceitável, para não sermos odiados por todos por sermos frios e antipáticos.

A primeira expressão que todos procuram em uma pessoa é o sorriso.

O sorriso pode ser rejuvenescedor, mas enganador ao mesmo tempo.

Uma mulher que esboça um sorriso com lábios cerrados, onde os dentes não é mostrado, é na verdade, um símbolo de sua falta de interesse na conversa, embora possa parecer a uma pessoa comum que ela esteja absorta na conversa em curso.

Um sorriso sincero x um sorriso falso

Existem muitos traços que indicam que um sorriso é sincero ou não.

Sempre que uma pessoa sorri naturalmente, sem qualquer força voluntária, rugas são criadas ao redor dos olhos.

Isso porque, em um sorriso sincero, os cantos dos lábios são puxados para cima e os músculos ao redor dos olhos são contraídos.

Em um sorriso falso, apenas movimentos labiais acontecem.

As pessoas que dão sorrisos falsos sorriem apenas pela boca e não pelos olhos.

No entanto, e se a pessoa com quem você está falando tentar produzir um sorriso falso enrugando seus olhos voluntariamente?

Há um truque para identificar isso também.

Quando um sorriso é genuíno, a parte carnuda do olho entre a sobrancelha e a pálpebra se move para baixo e as extremidades das sobrancelhas também diminuem levemente.

Uma pesquisa provou que quanto mais uma pessoa sorri, mais positiva ela recebe dos outros.

Há mais uma maneira de detectar falsos sorrisos.

Quando uma pessoa tenta fingir um sorriso, o hemisfério direito do cérebro – aquele especializado em expressões faciais – envia sinais apenas para o lado esquerdo do corpo.

Assim, um sorriso falso sempre será mais forte de um lado e mais fraco do outro lado.

No entanto, em um sorriso genuíno, ambas as partes do cérebro enviam sinais e, portanto, o sorriso é igualmente forte em ambos os lados.

Se os olhos da pessoa estão desviando de você, então você deve perceber que a pessoa está entediada com você e é melhor mudar o assunto da discussão ou ir embora.

No entanto, se os lábios estiverem levemente pressionados, as sobrancelhas se levantarem e houver um olhar firme nos olhos junto com a cabeça ereta ou levemente empurrada para frente, isso implica interesse da pessoa em você.

O Andar Correto

Muitas informações são transmitidas não apenas pelo modo como você se posiciona ou fala, mas também pela forma como você se movimenta.

O estilo de andar transmite muitas informações sobre nossa autoconfiança e nossos maneirismos.

Esta é uma das razões pelas quais os treinadores de linguagem corporal ensinam estilos de caminhada a seus alunos.

Regra 1: Fique reto e olhar para frente

A primeira coisa a ter em mente é que você não deve se abaixar ou se inclinar enquanto caminha.

A parte de trás deve estar reta e a coluna deve estar ereta.

Sua cabeça deve estar ereta e seus olhos devem estar olhando para a frente. O queixo deve estar alto o tempo todo.

A maioria das pessoas olha para baixo enquanto caminha.

Isso não é considerado elegante.

Além disso, se você se inclinar ou olhar para baixo enquanto caminha, será visto como debilitado, sem energia ou desanimado.

Se continuar com má postura enquanto caminha por longos períodos de tempo, pode levar a dor nas costas, rigidez no pescoço e outras doenças graves.

Regra 2: Passos sincronizados

Recomenda-se usar todos os seus grupos musculares das pernas durante a caminhada.

Enquanto caminha, tente impulsionar-se com o pé de trás usando os músculos isquiotibiais e quadríceps e empurrando-se para a frente no calcanhar do outro pé.

Tente levar o pé para a frente com calcanhar e os dedos do outro pé alinhados. Isso ajuda os músculos da panturrilha a trabalhar e ajuda você a manter os pés no ângulo correto em cada passo.

Regra 3: puxe os ombros para trás

A próxima coisa a ter em mente é manter os ombros puxados para trás, mas relaxados.

Manter uma posição relaxada dos ombros ajuda a manter uma coluna vertical e estável de apoio enquanto você caminha.

Juntamente com as costas retas e a postura do queixo, lhe ajudará a reduzir as chances de lesões.

Essa postura também ajuda a demonstrar confiança e força.

Durante a caminhada, a parte superior do corpo também precisa movimentar em sincronia com as pernas.

Os braços também têm que movimentar corretamente para projetar confiança.

Os braços devem se mover em arco menor quando você começar a andar.

Quanto mais rápido você anda, maior o arco deve se tornar. O movimento dos braços ajuda a obter um passo melhor.

Regra 4: Manter o ritmo correto

O ritmo da caminhada também é muito importante.

Durante a caminhada, o ritmo deve ser tal que você possa falar corretamente com uma pessoa enquanto continua sua caminhada e não deve ficar ofegante ao mesmo tempo.

Andar de forma inteligente também envolve não dar passos largos enquanto você caminha.

Alongar a marcha alonga os músculos da perna desnecessariamente e leva à desestabilização da passada.

Pesquisas descobriram que um pouco dos ombros tem um certo tipo de sex appeal associado a ele.

Ao caminhar, os quadris devem estar nivelados e os passos devem ter o mesmo comprimento.

Você deve dobrar os braços a 90 graus no cotovelo e balançar corretamente com a perna oposta.

Isso ajuda no ganho de equilíbrio durante a caminhada.

Os joelhos devem apontar para a frente e a pélvis deve estar debaixo do tronco.

A cabeça também não deve estar inclinada e deve ser mantida alta.

Por último mas não menos importante, pise com seu calcanhar primeiro no chão, e não os dedos do pé.

Contato Visual Adequado

Os olhos têm uma importância tão grande em qualquer conversa ou interação que, se a linguagem dos olhos der errado, toda a conversa e a reputação da pessoa fracassará.

Os olhos falam uma linguagem que é inescapável dos olhos dos outros.

O contato visual regula conversas e sugestões sobre submissão e domínio também.

A primeira coisa que as pessoas notam quando se encontram pela primeira vez são os olhos. E, portanto, ambas as partes envolvidas fazem julgamentos rápidos uns sobre os outros com base no olhar.

Os olhos são, portanto, um importante meio de transmitir informações sobre atitudes e pensamentos de outras pessoas.

Vamos ver algumas das mensagens transmitidas pelos olhos.

Dilatação e contração das pupilas

Quando alguém fica excitado, as pupilas ficam dilatadas e podem realmente dilatar até quatro vezes o tamanho original.

Por outro lado, quando uma pessoa está com raiva ou com qualquer outro sentimento negativo, as pupilas se contraem.

Portanto, se você perceber que as pupilas dos olhos de outra pessoa estiverem dilatadas, isso significa que a pessoa está interessada em você ou em sua palestra.

Mas se as pupilas se contraírem, é melhor entender que a pessoa não está interessada.

O flash das sobrancelhas

Em quase todas as culturas, um "olá" de média ou longa distância é transmitido pela rápida subida e descida da sobrancelha.

Isso é chamado de flash da sobrancelha.

O movimento da fração de segundo da sobrancelha é uma maneira de cumprimentar um ao outro.

No entanto, no Japão, tem uma conotação negativa e, portanto, não deve ser usado como saudação aos japoneses.

O jogo das sobrancelhas

O levantamento de sobrancelhas durante a conversa implica em interesse, alegria e submissão.

Por outro lado, a diminuição das sobrancelhas significa dominância.

As pessoas que intencionalmente levantam as sobrancelhas parecem ser submissas e aquelas que abaixam as sobrancelhas são geralmente consideradas agressivas.

Há uma captura aqui. Quando as mulheres baixam as pálpebras e erguem as sobrancelhas ao mesmo tempo, isso transmite conotação sensual.

Essa expressão deve, portanto, ser evitada em ambientes formais e corporativos.

É sempre recomendável que a pessoa mantenha contato visual com a outra pessoa para mostrar um nível de interesse e atenção.

No entanto, se você continuar olhando para a outra pessoa por um longo tempo, isto pode causar desconforto à outra pessoa.

A outra pessoa pode ser intimidada pelo seu olhar.

Na maioria das culturas, descobriu-se que, para construir um bom relacionamento com outra pessoa, seu olhar deve encontrar o olhar da outra pessoa por cerca de 60% a 70% do tempo.

Se você continuar olhando para elas com interesse, as outras pessoas vão pensar que você gosta delas e, portanto, elas vão retribuir com o olhar delas também.

No entanto, se você achar que a outra pessoa não está olhando para você por um certo período de

tempo e está olhando para longe de você continuamente, então a conversa precisa terminar ou o assunto da conversa tem que mudar.

Se você não tem certeza de quanto tempo você deve olhar para a outra pessoa, a aposta mais segura é olhar para a outra pessoa pelo tempo que ela estiver olhando para você.

Desviar o olhar durante uma pergunta também dá a dica de que a pessoa está mentindo.

O olhar lateral

O olhar lateral pode ser percebido como uma expressão de interesse ou mesmo hostilidade.

Quando um olhar lateral é combinado com um sorriso ou sobrancelhas ligeiramente levantadas, ele pode comunicar interesse e também é um famoso sinal de corte.

No entanto, se o olhar lateral for combinado com sobrancelhas levantadas, pálpebras baixas e lábios retorcidos, pode transmitir suspeitas, críticas ou mesmo desdém.

A magia de piscar

A taxa em que seus olhos piscam é também um condutor de informações valiosas.

Se você está interessado em alguém ou em alguma palestra, você não vai piscar com tanta frequência. No entanto, se você não estiver interessado em alguém ou algum assunto, sua taxa de piscar os olhos aumentará consideravelmente.

Aumento na taxa do piscar dos olhos transmite desinteresse ou tédio.

Sem Foco

Se os olhos da outra pessoa começam a olhar de um lado para o outro, isso implica que a pessoa perdeu

o interesse em sua conversa e está procurando por rotas de fuga para se livrar de você.

Isso revela insegurança da outra pessoa.

O olhar da autoridade

Uma maneira de demonstrar autoridade é abaixar as sobrancelhas, estreitar as pálpebras e focar de perto a outra pessoa.

Isso é o que fazem os animais predadores antes de atacar suas presas.

A taxa intermitente tem que diminuir e deve haver um foco constante nos olhos da outra pessoa.

O contato com os olhos e os movimentos dos olhos são uma parte importante de nossas habilidades de comunicação e também da nossa linguagem corporal.

Portanto, é de suma importância manter um contato visual decente com a outra pessoa, sem intimidá-la.

O contato visual desempenha um papel significativo em vendas, entrevistas de emprego e em conversas casuais também.

Posição Correta das Mãos e Dedos

Mesmo que os olhos, braços e pernas estejam em um lugar apropriado, os dedos ainda podem jogar um spoilsport.

As mãos e os dedos juntos dão muita informação sobre nós e as outras pessoas também.

Além disso, quando falamos acompanhados com gestos das mãos e movimentos dos dedos, é mais fácil para a outra pessoa compreender o que falamos.

Por isso, os movimentos da mão também ajudam na compreensão de mensagens.

Vamos dar uma olhada nos diferentes gestos de mão que são comumente observados em todo o mundo.

Esfregar as palmas das mãos

A fricção das palmas das mãos umas contra as outras é percebida como um sinal de expectativa.

Esfregar as palmas das mãos é interpretado como expectativa de resultados positivos.

Essa expressão é bastante comum na apresentação de algum produto.

As equipes de vendas de muitas organizações apresentam uma oferta para outras pessoas usando as mãos e as palma da mão unida uma com a outra.

Esfregar as palmas das mãos em um ritmo mais rápido mostra que a pessoa está pensando nos benefícios de algo acessível e demonstra uma pessoa aparentemente bem-humorada.

Mas um lento esfregar de mãos com um sorriso transmite que as intenções não são boas e a pessoa é egoísta.

Esfregar os dedos

Esfregar o dedo do polegar contra o indicador mostra que a pessoa tem uma expectativa de conseguir dinheiro.

Esta é uma das razões pelas quais este gesto deve ser usado com cautela na frente das pessoas para não passar a impressão que é ganancioso.

Cerrar as Mãos

As pessoas que ficam de pé ou sentadas com os punhos cerrados transmitem frustração.

As pessoas adotam punhos cerrados quando estão ansiosas, zangadas ou cansadas de alguma coisa, mas estão tentando se conter.

Os punhos cerrados podem esconder os sentimentos negativos da pessoa quando ela está perdendo algum negócio ou não está se sentindo bem com sua experiência atual.

O campanário

O campanário é o gesto que uma pessoa dá colocando os dedos de uma mão sobre os dedos da outra e formando uma torre de igreja.

Este gesto mostra confiança e também pode exalar autoridade e, em muitos casos, superioridade.

Esse gesto precisa ser evitado se você quiser persuadir alguém, pois pode dar um sinal errado de que você está sendo arrogante e está tentando impor seus pensamentos em vez de tentar convencê-lo.

Apoiar o rosto

Apoiar o rosto sobre as mãos é um gesto corporal positivo em que uma pessoa, especialmente uma mulher, entrelaça os dedos de uma mão com a outra e apoia o queixo sobre os dedos.

Isso é usado para aumentar o apelo e é uma forma de apresentar o rosto para o outro.

Segurar as Mãos por Trás

Segurar as mãos por trás é uma maneira de demonstrar superioridade, poder e confiança, e é frequentemente adotado por famílias reais, forças policiais ou militares.

Junto com as costas retas e o queixo erguido, mostra que a pessoa detém autoridade e merece admiração e respeito.

Essa postura é recomendada para as pessoas que se sentem tensas durante as entrevistas de emprego.

Se uma mão segura o pulso da outra mão por trás, isso transmite frustração e uma tentativa de autocontrole.

Se uma mão segura o braço por trás, significa que o nível de frustração da pessoa é ainda maior.

Também é preciso ser cauteloso sobre a exibição do polegar em público. Se o seu polegar se projeta para fora do colete ou do bolso, é um símbolo da atitude agressiva e do domínio.

Esse gesto é geralmente adotado por pessoas de maior estatura social.

Se uma pessoa mantém as mãos dentro dos bolsos traseiros e os polegares estão protuberantes, então isso mostra que a pessoa está tentando esconder algum sentimento de nós.

Algumas pessoas fecham os braços e ainda exibem seus polegares.

Mais uma vez, é uma maneira de mostrar domínio e mostrar que ele está fechado para conversas.

Ritmo, Pausa e Tom da Voz

A maneira como você fala com os outros é muito importante na construção de um relacionamento com eles.

Para parecer civilizado e também gerar interesse em outras pessoas, é necessário que uma pessoa domine os seguintes fundamentos do controle da voz:

Ritmo

Pausa

Tom

A variação voluntária desses parâmetros é chamada de “modulação de voz”.

Ritmo é o número de palavras que serão faladas por uma fração de tempo, o mesmo que número de palavras por minuto.

Pausa é o número de segundos ou qualquer outra unidade de tempo que aparece entre duas palavras ou duas frases.

Tom é a taxa de vibração ou a frequência da onda sonora.

Modulação de voz ajuda a fazer uso de todos os três parâmetros e misturá-los para formar uma voz agradável.

1. Ritmo

Para ter uma boa voz, é preciso ter um ritmo adequado em que se fala.

O Ritmo é subjetivo. O que é necessário é que cada palavra deve ser clara quando falada e não deve envolver a palavra anterior ou a próxima.

2. Pausa

Uma pausa de 1 a 2 segundos é chamada de pausa curta.

Uma pausa de mais de 2 segundos é considerada uma longa pausa.

As pausas podem desempenhar um papel significativo na condução de um ponto e também para trazer humor.

O orador deve fazer uma pausa de 2 segundos após cada frase.

Uma vírgula equivale a uma contagem rápida, um ponto e vírgula equivale a duas contagens rápidas e um ponto equivale a três contagens rápidas.

É assim que uma pessoa deve administrar as pausas entre suas palavras, frases e sentenças.

Exemplos de pausa

Há uma maneira em que a pausa traz humor. Os exemplos a seguir mostram isso muito bem. Por favor, note que “...” significa uma pausa de 2 segundos.

Quantos de vocês sabem que, graças a mim, minha colega está esperando... um aumento em seu

salário?”

A pausa também ajuda a enfatizar sua mensagem.

Tomemos por exemplo a seguinte declaração. “..” exemplo de uma pausa de 1 segundo.

O mundo vai ficar mais quente ... mais quente ... e mais quente a cada ano que passa.

Praticar exercícios de respiração pode lhe ajudar a ganhar controle sobre a respiração, o que pode nos ajudar a falar do diafragma e, portanto, tornar o nosso tom e volume melhor.

3. Tom

O tom tem que ser tal que a voz pareça agradável aos ouvidos.

Um tom muito baixo e um tom muito alto nunca são apreciados pelas pessoas.

Sempre que algo sério ou trágico está sendo falado, o tom deve ser baixo.

As coisas associadas à alegria ou surpresa podem ser ditas com tom mais alto.

O volume do tom da voz da pessoa deve corresponder ao volume da outra pessoa ou pessoas envolvidas na conversa.

Se a outra pessoa estiver falando em um volume baixo, não é prudente manter o volume de sua voz mais alto.

Elevar o tom sobre algumas palavras e sílabas ajuda a dar importância a essas palavras e ajuda a esculpir o significado das palavras de forma mais eficaz.

Distância Pessoal Segura

Distância Pessoal Segura ou Espaço Segura é a distância que a pessoa precisa manter enquanto aborda uma outra pessoa sem incomodá-la.

Espaço seguro é o espaço que uma pessoa tem direito em torno dela e que ninguém deve invadir.

É tudo sobre como manter uma distância adequada com uma pessoa.

O espaço seguro é específico para todos os países e pode variar de cultura para cultura.

O espaço pessoal também varia com a cultura. Uma pessoa que foi criada em uma área densamente povoada, como São Paulo, pode ter um espaço pessoal mais estreito em comparação a uma pessoa que foi criada em uma área esparsamente povoada, como Palmas.

O espaço pessoal é como uma camada ao nosso redor que se estende a uma distância particular do corpo e que ninguém deve entrar nele.

Se algum estranho se intromete em nosso espaço pessoal, nos enfurecemos.

Agora, existem três tipos de espaços em torno de um indivíduo. Os tipos de espaços são classificados da seguinte forma:

Espaço íntimo

O espaço íntimo varia de 15 centímetros a 45 centímetros.

Este é o tipo de território ou propriedade da pessoa em que ninguém deve entrar.

Apenas algumas poucas pessoas, como pais, namorado(a), amigos próximos ou animais de estimação é que podem entrar.

Espaço pessoal

O espaço pessoal pode se estender de 45 centímetros a 120 centímetros.

Essa é a distância em que os outros amigos(os não tão íntimos) e colegas precisam ficar durante o trabalho, festas e cerimônias.

Espaço social

O espaço social se estende de 4 a 12 pés de uma pessoa.

Esta é a área em que todos os estranhos, como vendedores, prestadores de serviço, etc. precisam ficar em pé.

Qualquer um que seja um recém conhecido precisa estar neste espaço.

Espaço público

O espaço público se estende além dos 12 pés.

Esta é a distância em que todas as pessoas devem permanecer, que não mantém contato, negócios ou ligação conosco.

Durante um discurso público, esta é a distância em que o público devem ficar do palestrante.

A classificação acima não pretende desencorajar cabeleireiros, médicos ou examinadores que tem a necessidade se manterem mais próximos. Essas pessoas não significam uma ameaça, e que terão pela sua função entrar em nosso espaço íntimo, e também teremos que permitir que elas aproximem.

No entanto, sempre que estiver conversando com outra pessoa, você precisa avaliar o nível de intimidade que você tem com a outra pessoa e, então, decidir o quanto deve ficar perto dela.

Imitar Atitudes de Outras Pessoas

Espelhar em outras pessoas que admiramos é uma maneira pela qual tendemos a construir um relacionamento com elas.

Pesquisas descobriram que quando as pessoas fazem alguma coisa, os outros ao seu redor são compelidos a fazer o mesmo.

Suponha que você esteja andando em uma trilha. Você de repente pára e começa a olhar para cima. Não é difícil acreditar e até mesmo testemunhar que as pessoas que o seguem também diminuirão o passo e olharão para o céu.

Um dos exemplos mais famosos de espelhamento é o bocejo.

Quando as pessoas bocejam, isso induz um bocejo nos outros também.

Outro bom exemplo de espelhamento é um sorriso ou uma risada.

Quando uma pessoa começa a rir, torna-se tão contagiosa que as pessoas que a rodeiam também começam a rir.

O espelhamento é outra razão pela qual as filas ajudam a gerenciar bem as pessoas.

Quando uma pessoa está em uma fila, ela se comporta e aguarda pacientemente a sua vez, pois os outros estão obedecendo às regras e não estão tentando ter privilégios.

Isso tem um tipo de efeito de “simbiose”.

Uma pesquisa descobriu que, quando os homens se vestem de forma semelhante, eles tendem a fazer melhores amigos.

Imitar atitudes ou gestos faz com que os outros se sintam à vontade.

É, portanto, considerado uma poderosa ferramenta de construção de relacionamento.

Na verdade, quando alguém começa a imitar você, isso mostra que a pessoa está em sincronia com você e gosta da sua empresa.

Uma maneira inteligente de avaliar o nível de interesse de uma pessoa é fazer alguma ação e observar se a outra pessoa está imitando você ou não.

A pesquisa mostra que as mulheres são instintivamente mais inclinadas a espelhar outras mulheres do que os homens tendem a espelhar outros homens.

Os homens também não tendem a espelhar outras mulheres com muita frequência, exceto quando estão no clima de namoro.

Pesquisas comprovam que quando o homem espelha outra mulher, a mulher acha o homem mais atraente, carinhoso e atraente.

Os homens acham mais difícil espelhar os outros e as mulheres são melhores com o ato de espelhar.

Espelhamento também pode ser visto quando vemos pessoas que estão em um relacionamento de longo prazo.

Quando as pessoas permanecem em relacionamentos mais longos, elas começam a parecer e se comportar de maneira semelhante, gostam de bebidas, comidas, filmes e outras coisas semelhantes.

O espelhamento também mostra que cada pessoa respeita o outro.

O espelhamento desempenha um papel significativo ao falar.

Durante uma conversa, as pessoas devem espelhar a voz, tom, pausa e volume da outra pessoa.

FIM...