



Universidade do Minho
Instituto de Ciências Sociais

Diogo Agostinho Gonçalves Martins Morais
Carvalheira

**A linguagem não verbal no
exercício do poder social**





Universidade do Minho
Instituto de Ciências Sociais

Diogo Agostinho Gonçalves Martins
Morais Carvalheira

A linguagem não verbal no exercício do poder social

Dissertação de Mestrado

Mestrado em Ciências da Comunicação, Ramo
Investigação

Trabalho efetuado sob a orientação da

**Professora Doutora Maria Zara Simões Pinto
Coelho**

DIREITOS DE AUTOR E CONDIÇÕES DE UTILIZAÇÃO DO TRABALHO POR TERCEIROS

Este é um trabalho académico que pode ser utilizado por terceiros desde que respeitadas as regras e boas práticas internacionalmente aceites, no que concerne aos direitos de autor e direitos conexos.

Assim, o presente trabalho pode ser utilizado nos termos previstos na licença abaixo indicada.

Caso o utilizador necessite de permissão para poder fazer um uso do trabalho em condições não previstas no licenciamento indicado, deverá contactar o autor, através do RepositóriUM da Universidade do Minho.



Atribuição-Não comercial-Sem Derivações
CC BY-NC-ND

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

AGRADECIMENTOS

Uma dissertação é um longo caminho que se atravessa durante alturas distintas, com percepções diferentes e até versões diferenciadas de nós mesmos. Quando revista, é como revisitar velhos eus, lembrar muitas ideias antigas, e culminar com ideias renovadas e transformadoras, por diversas vezes, ideias que surgem devido à experiência que foi a escrita desta dissertação.

Apesar de o caminho ser moroso, solitário e muito individual, a pesquisa daquele que investiga vai fazendo com que este se cerque de autores, pessoas e documentação que o vai fazendo sentir mais acompanhado, sustentado e que servem como uma “lâmparina” no meio da gruta escura que simboliza a percepção deste percurso, inicialmente. Esta luz vai-nos dando forças para avançar, e a cada atenuar, logo surgem outras para nos fazer sentir apoiados e inspirados a seguir caminhando.

Em primeiro lugar quero agradecer a quem me guiou ao longo deste projeto, a minha orientadora, prof^a. Dr^a Zara Pinto Coelho, que me inspirou a continuar e a melhorar constantemente, sendo que a sua ajuda preciosa alcançou uma abrangência enorme, contemplando os diferentes níveis de pesquisa: investigação, recolha, método, criatividade e busca pelo perfeccionismo. Auxiliou-me a aprender a aprender, entregando-me a “cana” para que eu pudesse aprender a pescar.

Dedico também à minha família, que desde cedo me passou o gosto pela leitura, desencadeando um ciclo muito agradável de aprendizagem constante. Esta pequena diferença que criou este gosto, levou-me por um caminho enriquecedor que me permitiu chegar até aqui, ultrapassando muitas etapas, e divertindo-me muito pelo caminho.

Além de tudo isto, expresso a minha gratidão a todas as pessoas que me apoiaram neste percurso, e que através da sua atenção e carinho, me levaram a ultrapassar todos os obstáculos, de modo a concretizar este objetivo de vida.

Um obrigado a todos.

DECLARAÇÃO DE INTEGRIDADE

Declaro ter atuado com integridade na elaboração do presente trabalho acadêmico e confirmo que não recorri à prática de plágio nem a qualquer outra forma de utilização indevida ou falsificação de informações ou resultados em nenhuma das etapas conducente à sua elaboração.

Mais declaro que conheço e que respeitei o Código de Conduta Ética da Universidade do Minho.

RESUMO

Esta dissertação tem como intuito fundamental entregar uma pequena contribuição para o estudo da linguagem não verbal e a sua importância no meio social. Partindo de uma fase inicial, em que me centrei num enquadramento teórico de investigações outrora feitas, fui afinando este trabalho numa análise mais prática e empírica, sem nunca descurar os "mapas" que fui descobrindo ao longo da minha pesquisa.

Numa primeira fase, centrei-me em lembrar quais as distintas formas de comunicar não verbalmente, criando uma base consistente para uma análise social feita no decorrer desta dissertação.

Após isto, debrucei-me sobre a utilização deste tipo de linguagem aquando de uma interação entre um orador e um público, partindo daí uma primeira análise sobre os atores políticos, a sua conduta e o poder que conseguem exercer aproveitando estas ferramentas.

Para que esta investigação não decorresse de um modo estritamente teórico, analisei distintos sujeitos e o seu comportamento não verbal para conseguir entender de que modo estes usam os modos não verbais para convencer, manipular, transmitir mensagens poderosas e controlar as massas. Para isto, enveredei por uma análise videográfica (partindo das bases teóricas apreendidas anteriormente) para demonstrar de modo "palpável" a utilização efetiva e os resultados visíveis da comunicação não verbal.

Por fim, tudo isto gerou uma sensação de contribuição para com este vasto campo de estudo, terminando com uma perceção clara da importância deste tipo de linguagem para aquilo que tem de ser o nosso combate conjunto contra a manipulação, em prole de uma melhor democracia e de uma melhoria na nossa liberdade individual.

PALAVRAS-CHAVE: Comunicação Não Verbal, Manipulação Poder, Política.

ABSTRACT

This dissertation has the fundamental aim of making a small contribution to the study of non-verbal language and its importance in the social environment. Initially, I focused on a theoretical framework of previous investigations, I began to funnel this work into a more practical and empirical analysis, without ever neglecting the "maps" that I discovered throughout my research.

Initially, I focused on remembering the different ways of communicating non-verbally, creating a consistent basis for a social analysis carried out throughout this dissertation.

Afterwards, I looked at the use of this type of language during an interaction between a speaker and an audience, by first analysing a series of politicians, their conduct, and the power they were able to exercise by taking advantage of these tools.

To make this investigation not a strictly theoretical one, I analyzed different subjects and their non-verbal behavior to understand how they convince, manipulate, transmit powerful messages, and control the masses. To this end, I embarked on a videographic analysis (starting from the theoretical bases previously learned) to demonstrate in a "tangible" way the effective use and visible results of non-verbal communication.

By the end, I was left with a feeling of contribution to this vast field of study, with a clear perception of the importance of this type of language for what must be our joint fight against manipulation, in favor of a better democracy and of an improvement in our individual freedom.

KEYWORDS: Manipulation, Non-Verbal Communication, Power, Politics.

ÍNDICE

AGRADECIMENTOS.....	III
DECLARAÇÃO DE INTEGRIDADE	IV
RESUMO.....	V
ABSTRACT	VI
ÍNDICE.....	VII
CAPÍTULO 1: INTRODUÇÃO.....	8
CAPÍTULO 2: COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL.....	18
CAPÍTULO 3: LIDERANÇA E COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL.....	38
CAPÍTULO 4: ANÁLISE EMPÍRICA.....	47
CAPÍTULO 5: DISCUSSÃO.....	72
CAPÍTULO 6: CONCLUSÃO.....	80
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	86

CAPÍTULO 1

INTRODUÇÃO

1.1. Contextualização

A linguagem não verbal é uma forma de comunicação amplamente utilizada em interações sociais. Ela abrange gestos, expressões faciais, postura, proximidade física, entre outros aspectos muito relevantes naquelas que são as interações mais primárias entre entidades de vida humana (e de uma grande parte do reino animal). Embora muitas vezes seja menos óbvia do que a linguagem verbal, a linguagem não verbal é essencial para a compreensão das intenções e emoções dos indivíduos numa interação. Abordando a temática que se interliga a esta questão anterior, e baseando-me na minha pesquisa, poder social é uma característica presente em muitas interações sociais, seja em ambientes de trabalho, relações pessoais ou institucionais. O exercício do poder social pode ser subtil ou algo mais explícito, e pode ser utilizado tanto para benefício mútuo como para opressão do orador em relação ao ouvinte. Neste contexto, a linguagem não verbal desempenha um papel crucial no exercício do poder social. Todos os distintos modos de linguagem não verbal podem ser utilizados para demonstrar poder, influência e autoridade, ou para estabelecer e manter hierarquias e relações de dominância. Por outro lado, claro está, existem indivíduos em posição de submissão ou oposição que poderão também utilizar a linguagem não verbal, para sinalizar resistência, subversão ou insubordinação.

Assim, entender como a linguagem não verbal é utilizada no exercício do poder social é fundamental para a compreensão das dinâmicas sociais e da interação humana em diversos contextos. A presente dissertação tem como objetivo analisar essa relação entre linguagem não verbal e poder social, explorando as suas implicações teóricas e práticas, em diversas áreas do conhecimento. As tais implicações teóricas são vastas quando abordamos um tema tão importante, denso e antigo como este. A relação entre a linguagem não verbal e o poder social tem sido um tema de interesse em diversas áreas do conhecimento, como a psicologia, sociologia, antropologia, comunicação, linguística e ciência política. O estudo da linguagem não verbal e a sua relação com o poder social pode fornecer informações detalhadas e valiosas sobre como as pessoas se comunicam, estabelecem relações de poder, e ainda como essas relações podem ser mantidas ou desafiadas.

Essa relação é tão importante porque não se “prende” a uma componente teórica exclusiva, antes se alarga abrangendo também uma enorme relevância prática, especialmente em contextos como a política, negociação empresarial, relações internacionais e psicologia clínica. Exemplificando, em jeito de contextualização geral, a análise da linguagem não verbal pode ajudar a entender como líderes políticos utilizam esta área da comunicação para influenciar eleitores e governados, como negociadores empresariais podem usar a linguagem não verbal para influenciar parceiros comerciais e sua respetiva clientela a comprar, e como psicólogos clínicos podem interpretar a linguagem não verbal dos pacientes, para entender melhor as suas necessidades e emoções, e com isto, por diversas vezes, salvar vidas.

Além disso, a pesquisa sobre linguagem não verbal e poder social tem implicações éticas importantes. A manipulação da linguagem não verbal pode ser usada para oprimir ou subverter outros (uma parte fundamental da análise empírica estabelecida nesta pesquisa), sendo essencial que os profissionais que trabalham em contextos onde o poder social está em jogo, entendam a dinâmica desta relação para evitar serem manipulados ou para evitar que outros indivíduos em contexto social façam o mesmo.

Nesse sentido, esta pesquisa tem importância para a comunidade científica, pois pode ajudar esta comunidade a ampliar o conhecimento sobre como a linguagem não verbal é utilizada no exercício do poder social, as suas implicações teóricas e práticas, e ainda as suas implicações éticas (principalmente na política, que tem um potencial destrutivo maior, algo que será elucidado posteriormente com vastos exemplos). Além disso, esta pesquisa pode fornecer “insights” valiosos para profissionais de diversas áreas, permitindo que estes entendam melhor como poderá a linguagem não verbal ser usada para influenciar e compreender melhor as intenções e emoções de outras pessoas. Nos últimos anos, tem havido um crescente aumento de interesse na análise das linguagens facial e corporal, já que um entendimento e correto usufruto desta área de comunicação pode ser largamente enriquecedora tanto para o tecido empresarial, como para o impacto direto em chefias industriais e políticas. Resumindo, este interesse decorre da percepção por parte dos estudiosos desta “arte” de que a comunicação não verbal é uma

ferramenta que lhes pode sustentar uma base sólida de poder e persuasão, atuando diretamente no influenciar de massas e pessoas individuais, e que esta é uma área vasta e poderosa, fundamental para entender a dinâmica das interações humanas e o florescimento de diversos “poderes sociais” por entre estas.

Além de tudo isto, os avanços na tecnologia têm permitido o desenvolvimento de novas técnicas e métodos de análise da linguagem não verbal, sendo a análise de expressões faciais, postura e linguagem corporal em geral, mais facilmente reconhecíveis e processados, devido a “aplicações” direcionadas a esta área. No entanto, embora a relação entre linguagem não verbal e poder social seja um tema de grande interesse para diversas pessoas e instituições, ainda há muitas questões em aberto sobre como a linguagem não verbal é utilizada no exercício do poder social, e quais são as suas implicações. Nesse contexto, esta pesquisa ambiciona contribuir, ainda que consciente das suas limitações, para o avanço do conhecimento na área das ciências da comunicação sobre a relação entre as duas componentes.

1.2. Problema de pesquisa

Neste segmento exponho a questão central que orienta a investigação científica, questão essa que deve ser claramente definida, para que haja um foco central e claro para a pesquisa. Ao estabelecer um foco específico e devidamente definido, conseguimos direcionar a investigação da melhor maneira, como se “atravessássemos um trilho” já afunilado e totalmente circunscrito às informações e objetivos pretendidos, ao invés de caminharmos numa enorme abrangência de informações circundantes. Para esta pesquisa, o problema selecionado é o seguinte: "Como é utilizada a linguagem não verbal no exercício do poder social e quais são suas implicações teóricas e práticas?"

A linguagem não verbal é a comunicação que ocorre por meio de signos não verbais, como gestos, expressões faciais, postura e tom de voz, sendo o objetivo desta dissertação interligar a praticidade desta prática comunicativa com o poder social que, por sua vez, se situa na capacidade de influenciar o comportamento e as decisões de outras pessoas, numa determinada situação. Desta forma, a presente pesquisa visa contribuir para aprofundar o conhecimento desta relação. De modo a analisar aquilo a que me proponho (a relação linguagem não verbal/poder social), a pesquisa será, de certa maneira, subdividida em três objetivos específicos:

-Identificar os tipos de linguagem não verbal utilizados no exercício do poder social: Esta etapa da pesquisa irá identificar e classificar os tipos de linguagem não verbal utilizados em situações de poder social, como gestos, expressões faciais, postura e tom de voz.

-Analisar como a linguagem não verbal é utilizada no exercício do poder social: nesta etapa, irei, de certa maneira, examinar como a linguagem não verbal é utilizada para influenciar o comportamento e as decisões de outras pessoas em diferentes contextos (neste caso vergar-me-ei de forma mais intensiva sobre as instituições políticas e empresariais).

-Investigar as implicações teóricas e práticas do uso da linguagem não verbal no exercício do poder social: nesta etapa, o que pretendo é explorar todas as variantes e consequências do uso da linguagem não verbal no exercício do poder social, como

a eficiência da comunicação, o “jogo da manipulação”, e a influência na tomada de decisões (controlo “orador”/ouvinte).

Estes três tópicos são importantes para sistematizar toda a análise decorrida do problema supracitado, em etapas definidas. Inicialmente, os factos, teorias e tipos de linguagem existentes, plano mais teórico que sustentará a nossa pesquisa e atividade empírica, contribuindo claramente para a “construção” desta investigação. A segunda etapa, baseada nas leituras acerca da ligação entre a comunicação e o conceito de exercer poder sobre os outros será determinante para criar uma linha de conhecimento marcante acerca da importância deste tipo de linguagem para o exercício do poder. Esta ligação será claramente sustentada pela análise empírica que também decorrerá desta fase analítica, através da visualização e percepção profunda e sistemática daquilo que várias figuras fizeram, em momentos concretos, em situações específicas, de modo a que, com esta observação, nós consigamos “experimentar” e demonstrar de forma prática, a comunicação não verbal circunscrita ao poder social. Por último, a pesquisa e as ilações mais conclusivas. Tratarei desta parte de resposta ao problema de pesquisa (implicações teóricas e práticas) de modo a demonstrar a importância desta investigação para a vida das pessoas, de modo individual e em grupo, entregando uma maior clareza, uma percepção mais aprofundada sobre o impacto direto deste tipo de linguagem, suas variantes e usufrutos, e como esta utilização pode afetar a vida diária das mais variadas pessoas, nos mais variados contextos.

1.3. Objetivos e Justificação

De modo a sintetizar do modo mais claro tudo o que se pretende atingir com esta investigação, exponho certos objetivos claramente definidos que visam guiar esta dissertação. Pretende-se:

-Contribuir para aprofundar o conhecimento sobre a linguagem não verbal e a sua relação estrita com o exercício do poder social;

-Identificar estratégias claras e eficientes de comunicação não verbal para conseguir influenciar em situações que se interligam com a prática do poder social;

-Compreender as funcionalidades teóricas e práticas do uso desta “arte”, visando uma comunicação mais equilibrada e eficaz por parte de qualquer interessado;

-Fornecer material para a análise crítica e reflexiva sobre o papel da linguagem não verbal na construção e manutenção das relações entre cidadãos sociais em contextos distintos;

-Propor informações que impelem à prática, de certa maneira, criar/intervir para que haja um natural desenvolvimento de habilidades comunicativas não verbais no seio da sociedade (algo fundamental nos tempos digitais em que vivemos).

Estes objetivos foram pensados de modo a corresponder ao interesse próprio e ao usufruto que poderão ter para o indivíduo, enquanto ator social, e para a sociedade em que este indivíduo se insere. Estes quatro tópicos descritivos visam centrar a análise numa perceção mais prática, de modo a que consigamos perscrutar as diferentes áreas de análise do bom entendimento da linguagem não verbal, dando resposta a necessidades reais, no mundo real das ligações diárias existentes. Esta sistematização é exposta desta maneira para: primeiro, conseguir acrescentar informações relevantes ao fio condutor dos investigadores datados para esta área temática, de modo a ser mais um auxílio para certos fundamentos acerca da ligação comunicação-poder social; segundo, para conseguir dotar as pessoas comuns de materiais e informações que as levem a perceber o alcance destas informações, relevantíssimas para aquilo que poderá ser a aplicação na sua vida, de modo a

conseguirem afirmar-se numa vertente pessoal e profissional; terceiro, facilitar a transparência entre as pessoas, agir como um facilitador para as pessoas, de modo a que estas consigam reconhecer uma situação com maior facilidade, para que as suas relações melhorem, e de certa maneira sintética, para que melhor se adaptem e mais facilmente se coordenem com aquilo que está à sua volta; e por último, dar um pequeno contributo que vise, de uma determinada maneira, auxiliar a “acordar” a sociedade atual que se vira (e bem, em muitos casos) para uma vertente futurista e digital, mas que não se poderá esquecer da sua principal vertente humana e social, algo que é parte da natureza da nossa espécie e que não poderá ser descurado, sob pena de rompermos certas ligações importantes e caminharmos, aos poucos, para uma vertente mais solitária e não colaborativa, que apenas trará uma realidade mais mórbida, facilmente manipulada, com vertentes emocionais e relacionais mínimas, e que fará as pessoas ficarem deficientes em muitos dos seus atributos naturais atuais.

Desta maneira, e por todas as razões supracitadas, considero ser de vital importância uma passagem para um prisma de maior consciência da importância da comunicação verbal e não verbal, sendo meu dever e meu prazer dar o meu contributo para a continuidade e manutenção das habilidades interrelacionais e comunicacionais que nos caracterizam enquanto seres sociais.

1.4. Metodologia

Com base no problema de pesquisa e nos objetivos estabelecidos, a metodologia escolhida para esta pesquisa será a análise de vídeos e fotos de figuras políticas e ditadores, a fim de identificar os tipos de linguagem não verbal utilizados no exercício do poder social e examinar como a linguagem não verbal é utilizada para influenciar o comportamento e as decisões de outras pessoas.

A análise de imagens e vídeos será realizada por meio de uma abordagem qualitativa, utilizando técnicas de análise de conteúdo. Será feita uma codificação dos elementos de linguagem não verbal presentes nas imagens, classificando-os em categorias específicas, tais como expressões faciais, gestos, postura e tom de voz. Essa metodologia tem por base áreas teóricas como a psicologia social, que tem estudado a influência da linguagem não verbal na formação de impressões e estereótipos, bem como em estudos de comunicação e da mídia, que têm explorado o uso da linguagem não verbal na persuasão e na manipulação da opinião pública (Ekman, 2003; Pease & Pease, 2004; Hall, 1966)

A análise de imagens e vídeos é uma forma rica e complexa de se estudar a comunicação não verbal, permitindo uma análise mais detalhada dos elementos presentes nas interações sociais. Embora as entrevistas e inquéritos possam ser técnicas valiosas em certas pesquisas, eles podem não ser os mais adequados para investigar a relação entre linguagem não verbal e poder social. Através do uso deste método, as respostas obtidas em entrevistas e inquéritos seriam baseadas nas percepções e interpretações dos participantes, o que poderia levar a imprecisões e visões enviesadas na coleta de dados. Por outro lado, a análise de vídeos e fotos de líderes políticos e figuras públicas pode fornecer uma fonte rica e vasta de dados abrangentes. Essas imagens capturam gestos, expressões faciais, posturas e outros comportamentos não verbais de maneira objetiva e direta, sem depender das percepções dos participantes (mesmo contando a análise com base num sistema detalhado como tendo uma nuance subjetiva, é bem mais objetiva do que múltiplas análises feitas com base na opinião das distintas pessoas).

Concluindo a análise metodológica deste sistema empírico, a análise de vídeos e fotos é uma escolha metodológica apropriada para esta pesquisa, já que

permite uma investigação mais aprofundada sobre a relação entre linguagem não verbal e poder social.

CAPÍTULO 2

COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL

2.1. Breve história da comunicação não-verbal

Os primeiros estudos sobre linguagem não verbal remontam ao final do século XIX e início do século XX, quando os psicólogos começaram a perceber que a comunicação humana envolvia muito mais do que apenas palavras faladas. Entre os primeiros estudiosos da linguagem não verbal estão Charles Darwin, Gustav Theodor Fechner e William James.

Charles Darwin, conhecido principalmente por sua teoria da evolução das espécies, também foi um dos primeiros estudiosos da linguagem não verbal. Na sua obra *A expressão das emoções no homem e nos animais*, publicada em 1872, Darwin argumenta que as expressões faciais são universais em todas as culturas e que essas expressões estão ligadas a emoções específicas. Darwin realizou uma extensa pesquisa observando e comparando as expressões faciais de diferentes animais, incluindo humanos, cães, gatos e primatas. Ele acreditava que as expressões faciais eram adaptativas e que evoluíram ao longo do tempo para ajudar os animais a comunicarem uns com os outros, de modo a haver um entendimento sinérgico e um melhoramento individual constante baseado na entreatura entre diferentes animais, das mais distintas espécies. Para este autor, a linguagem não verbal não era apenas uma forma de comunicação entre os animais, mas também uma evidência da evolução das espécies (aplicação da linguagem não verbal vista nos seres humanos baseada em observações vistas em muitos animais anteriores). Ele argumentava que as expressões faciais que vemos hoje em humanos e noutros animais distintos são vestígios de expressões ancestrais que evoluíram ao longo do tempo, tendo o homem criado uma maneira de se adaptar e ir aumentando o seu leque de capacidade para interagir com os seus semelhantes. (Darwin, 1872, pp. 116-146)

Os estudos de Darwin sobre a linguagem não verbal foram muito influentes e ajudaram a estabelecer a base para futuras pesquisas na área. A sua teoria da evolução das espécies também teve um grande impacto, impacto direto na compreensão da linguagem não verbal, já que ele demonstrava, como foi referido, que muitas das expressões faciais que ainda visualizamos hoje em seres humanos evoluíram de forma gradual para nos ir auxiliando na nossa procura de sobreviver no nosso ambiente social e físico. De certa forma, expôs que a linguagem não verbal, circunscrita à teoria da evolução, era mais uma das muitas maneiras de o ser

humano se tornar mais completo e mais capaz de usufruir da sua vida em sociedade: "A necessidade aguça o engenho". (Darwin, 1872, pp. 27-49)

Gustav Theodor Fechner (1801-1887) foi um psicólogo alemão que, assim como Charles Darwin, também contribuiu significativamente para o estudo da linguagem não verbal. Em 1860, Fechner publicou um livro intitulado *Elemente der Psychophysik* (Elementos da Psicofísica), no qual explorou as relações entre estímulos físicos e as sensações que eles produzem. Essa obra foi uma das primeiras a examinar a percepção humana de forma quantitativa e sistemática. Fechner também se interessou pelo estudo da expressão facial das emoções. Ele argumentava que as emoções tinham uma expressão facial universal e que essas expressões eram inatas, ou seja, inerentes à biologia humana. Essa ideia foi posteriormente desenvolvida e ampliada por outros estudiosos, como Paul Ekman, que se tornou um dos principais investigadores da expressão facial das emoções no século XX.

Gustav Theodor Fechner, na sua obra *Elementos da Psicofísica*, apresentou a ideia de que há uma relação entre as sensações físicas e as impressões psicológicas que elas produzem. Ele argumentou que a percepção dos estímulos sensoriais depende não apenas da sua intensidade física, mas também da sensibilidade psicológica do observador. Em relação à linguagem não verbal, Fechner afirmou que a expressão facial é uma forma importante de comunicação não verbal. Na obra antes referida, ele descreveu uma experiência em que pediu a vários indivíduos que tentassem identificar diferentes emoções expressas em fotografias de rostos humanos. Fechner concluiu que "a expressão dos olhos e da boca pode ser suficiente para transmitir emoções". Além disso, Fechner destacou a importância da postura e dos gestos na comunicação não verbal. Ele aborda a conclusão de que os gestos, a postura, as ações e os movimentos, tudo isso se trata de algo que tem valor expressivo, e a observação dos mesmos pode nos fornecer informações importantes sobre o estado mental de uma pessoa (Farooqi, 2021).

Portanto, Fechner foi um dos primeiros estudiosos a reconhecer a importância da comunicação não verbal na expressão e transmissão de emoções e pensamentos, e as suas ideias ainda são relevantes para a compreensão da linguagem não verbal na atualidade.

Passando para William James, um dos fundadores da psicologia moderna, podemos indicá-lo como mais um interessado pelo estudo da linguagem não verbal. Na sua obra *Principles of Psychology* (1890), ele defendeu a ideia de que a linguagem não verbal é uma parte importante da comunicação humana, e que gestos, expressões faciais e posturas, podem ser interpretados de forma semelhante em diferentes culturas. Além disso, James argumentou que a linguagem não verbal pode ser usada para expressar emoções e estados internos que não podem ser expressos por meio da linguagem verbal: "What, he asks, would grief be "without its tears, its sobs, its suffocation of the heart, its pang in the breast-bome?" Not an emotion, James answers, for a "purely disembodied human emotion is a nonentity"" (Goodman, 2022) e descreveu como a tensão muscular em diferentes partes do corpo pode revelar o estado emocional de uma pessoa ou como a postura pode indicar a sua disposição para enfrentar uma situação.

Assim, as contribuições de William James para o estudo da linguagem não verbal resumem-se na ideia já idealizada de que a comunicação humana é composta tanto da componente verbal quanto da componente gestual, passando por expressões faciais e posturas, e a importância de considerar a linguagem não verbal como um meio de expressar emoções e estados internos (Goodman, 2022).

Partindo de um princípio mais individualista e interno para uma análise mais relacionada com o indivíduo e o espaço à sua volta, surge o nome de Edward Hall, um antropólogo americano que fez importantes contribuições para a compreensão da comunicação não verbal e da cultura. Edward T. Hall, antropólogo cultural e especialista em comunicação não verbal, nasceu em 16 de maio de 1914, em Webster Groves, Missouri, nos Estados Unidos, e faleceu em 20 de julho de 2009.

A relação entre Edward Hall, Ray Birdwhistell e Paul Watzlawick é notável na medida em que esses três estudiosos influenciaram e contribuíram muito e conjuntamente para o desenvolvimento da comunicação não verbal. Embora tenham abordado o tema de maneiras distintas, as suas contribuições ajudaram a moldar o campo e a compreensão da importância da comunicação não verbal na interação humana naquilo que se chamou posteriormente como "Colégio invisível da comunicação". Eles abordavam o facto de ser uma inevitabilidade humana o facto de se comunicar, já que até uma tentativa de não se comunicar era por si só uma

mensagem transmitida. A comunicação encaixa no ser humano e espelha-se em duas vertentes distintas, a analógica e a digital. A primeira, mais virada para a parte corporal, para aquilo que existe de modo básico, uma comunicação constante e inevitável dos nossos corpos. A segunda, uma componente mais verbal, mais independente do corpo e das expressões, mais analítica e direta, com menos vicissitudes (Watzlawick, 1967).

Edward Hall (1966) é um autor reconhecido da "proxémica", que se refere ao estudo da relação entre as pessoas e o espaço físico que as rodeia. Dentro deste campo este autor vem-nos trazer algo diferente, já que a análise não incide tanto sobre a influência da cultura sobre a expressão não verbal facial ou expressiva, mas sim sobre como a cultura influencia a maneira como as pessoas percebem e usam o espaço. Este autor identificou quatro zonas de distância pessoal: íntima (15 a 45 centímetros, normalmente utilizada por casais ou pessoas com extrema confiança), pessoal (45 a 120 centímetros, proveniente, normalmente, de interações com amigos, festas, reuniões), social (120 a 360 centímetros, normalmente a distância praticada quando caminhamos na rua ou esperamos numa fila), e distância pública (+360 centímetros, normalmente praticada quando existe um orador e uma plateia), e mostrou ainda como a distância preferida varia, por vezes, de acordo com a cultura. Ou seja, apesar de haver trâmites gerais com os quais podemos analisar (e generalizar), aquilo que é uma distância social num local pode ser tratado como uma distância pública noutra cultura. Convém por isso, praticar uma certa "imitação" quando nos deparamos com uma cultura diferente, já que a linguagem não verbal e sua utilização é também algo cultural e influenciado pelo meio, sendo importante respeitar aquilo que é a norma vigente numa determinada localização. Além disso, além deste contexto espacial, ele argumentou que a comunicação não verbal, como a postura, gestos e expressões faciais, também pode variar de acordo com a cultura, claro está. Este autor mostra-nos a importância de controlar as expressões e adequá-las consoante a situação e o contexto, visto que a base da integração social numa determinada cultura é o comportamento humano, e muitas vezes, devido às barreiras linguísticas, esse comportamento humano adequado será totalmente transmitido de forma não verbal, de modo não linguístico, mas antes corporal, facial ou mensagem transmitida a partir da utilização do espaço pessoal. Além do espaço e das expressões corporais, Hall aponta ainda à importância do tempo para um pleno

entendimento social. Enquanto num determinado local uma marcação de hora pode significar chegar pontualmente, noutra cultura pode significar chegar antes da hora, ou até ser comum chegar bem depois da hora marcada. Aquilo que rege o comportamento adequado a ter depende da cultura e as diferentes concepções em relação ao tempo pode, também, afetar a comunicação. É óbvio que numa tentativa de estabelecer uma comunicação cordial e de confiança com um indivíduo, se o pusermos a esperar (para aquilo que é o seu parâmetro em relação ao tempo) isso vai estragar, de certa maneira, a base de que partimos quando iniciamos a interação. Por outro lado, se estabelecermos um horário e o sujeito com o qual combinamos chegar exatamente à hora, ou até antes (conforme o nosso padrão estabelecido de excelência na pontualidade), já iniciaremos a interligação de uma maneira distinta, de uma maneira mais pacífica e satisfatória em relação à pessoa com a qual estamos a comunicar. (Hall, 1966)

Nesta área de análise teremos de abordar a importância de Ray Birdwhistell (1970), um antropólogo americano que é considerado um dos fundadores do estudo da comunicação não verbal. Este autor será aprofundado com maior profundidade seguidamente, sendo para já importante sintetizar algumas das suas inovações enquanto estudioso deste tema. Ele fez diversas contribuições importantes para o campo, principalmente na sua época, sendo que algumas das novas análises incluem:

- Desenvolveu a técnica da “cinésica” para analisar os movimentos do corpo humano;
- Cunhou o termo "quase-comunicação" para se referir a comportamentos que parecem comunicativos, mas não são intencionalmente comunicativos;
- Defendeu que a comunicação não verbal é tão importante como a comunicação verbal e que ambas são necessárias para uma compreensão completa da comunicação humana;
- Identificou padrões universais de comportamento não verbal, mas enfatizou que a interpretação desses comportamentos varia de acordo com o contexto cultural específico em que ocorrem;

- Expôs que a linguagem corporal é uma parte inseparável da linguagem total, e que a fala e a linguagem corporal juntas formam uma unidade comunicativa (Birdwhistell, 1970).

Depois de Ray Birdwhistell (1918-1994) temos outro nome que, juntamente com este último, perfazem os mais reconhecidos autores neste objeto de estudo compilador de tão variadas disciplinas, que é a linguagem não verbal. Nascido em 1934, Paul Ekman (2003) é um psicólogo pioneiro no estudo da comunicação não verbal e da expressão facial das emoções. A sua pesquisa é inovadora porque analisa os diferentes movimentos faciais universais que correspondem a emoções humanas, balançando com isso a sua investigação em duas áreas que são de uma extrema importância para este tipo de comunicação: a identificação da mentira e da verdade.

Ekman desenvolveu um sistema de codificação de expressão facial chamado Sistema de Codificação da Ação Facial (Facial Action Coding System - FACS), que é amplamente utilizado na pesquisa em psicologia, neurociência e ciência forense. Este sistema foi originalmente pensado, de uma maneira mais basilar, por Carl-Herman Hjortsjö, sendo mais tarde desenvolvido e atualizado por Paul Ekman e Wallace V. Friesen. Este tal "FACS" é de um valor impressionante porque, recorrendo a este sistema, somos capazes de identificar mais de 10.000 movimentos faciais distintos, permitindo a análise detalhada da expressão facial em diferentes contextos. Com isto, somos capazes de fazer uma leitura mais detalhada daquilo que é "dito" corporalmente, havendo um aproximar de entendimento da linguagem não verbal à verbal. Podemos analisar um indivíduo e ler tudo aquilo que este nos transmite, como se este nos falasse, de modo a interpretar não 30 ou 40% daquilo que ele diz, mas um valor bem mais próximo da totalidade. Ekman propôs também a ideia de que a expressão facial das emoções é universal, ou seja, que as emoções básicas como raiva, medo, nojo, alegria, tristeza e surpresa são expressas da mesma forma em diferentes culturas ao redor do mundo, sendo essa ideia apoiada por estudos transculturais que mostram alta concordância na identificação das expressões faciais correlacionadas às emoções em diferentes grupos culturais.

Para cimentar a sua posição interpretativa e de "código" para com as emoções e expressões não verbais, Ekman desenvolveu também um método para detetar sinais de mentira, baseado na identificação de microexpressões faciais que são

breves e involuntárias, e que com isso conseguem trazer ao analisador certas verdades que vão tentando ser escondidas ou suprimidas. Com esta análise detalhada e codificada vigente, conseguimos “ver onde antes não víamos” e perscrutar por entre não aquilo que nos querem dizer, mas por aquilo que é realmente a verdade.

2.2. Conceitos e teorias da comunicação não-verbal

No livro *Kinesics and context* (1970) de Ray Birdwhistell, este argumenta que o movimento do corpo humano é uma forma de comunicação que é tão importante quanto a linguagem verbal, tendo uma importância preponderante na elaboração da “unidade”, ou seja, uma articulação entre a comunicação verbal e não verbal é que fornece o resultado final declarado como “comunicação”. Estas duas componentes para este autor não existem em separado, mas antes fazem parte de um mesmo ser, são dois elos da mesma coisa. Birdwhistell introduz vários conceitos e teorias na sua obra, incluindo a ideia de que a comunicação não verbal é um processo contínuo e dinâmico e que esta é influenciada pelo contexto social e cultural em que ocorre (sendo necessária a observação correta do contexto para entender a importância/significado da comunicação não verbal).

Um dos principais conceitos que Birdwhistell apresenta é o de "cinésica", que é a ciência do movimento corporal. Ele define cinésica como "a ciência que estuda a expressão corporal", ou seja, tudo o que o corpo faz que possa ser interpretado como significativo, em vez de meramente decorativo ou acidental. Este autor também introduz a teoria da "constelação", que se refere à combinação de sinais não verbais que são usados em conjunto para transmitir uma mensagem. Ele argumenta que os indivíduos usam uma variedade de sinais não verbais, incluindo gestos, postura, expressões faciais e tom de voz, para comunicar informações sobre si mesmos e sobre a situação em que se encontram. Nesta área, Ray parece mais interessado em ver como uma face, por exemplo, projetada de uma certa maneira numa interação, consegue afetar essa interligação. De certo modo, ele não se verga de uma maneira austera sobre o “que significa esta cara”, muitas vezes sendo aquilo que é avaliado por diversos autores, ou seja, uma avaliação concreta sobre uma imagem (e seu significado), vira-se antes para o que pode um certo movimento ou uma certa expressão fazer à socialização. Transmuta o interesse situacional para a face em si, e o que faces diferentes podem fazer ao processo de interação (tanto a interação presente como as futuras), numa situação de conexão entre duas ou mais pessoas.

Nota-se, com isto que o foco passa antes pela relação, pela mediação, e não pela análise sentimental de cada pessoa individual. Por isto, também não avalia a linguagem corporal ou a linguagem linguística em avulso, porque isso seria focar em

uma parte do sistema, ao invés de estudar o sistema e suas alterações, em si. Os teóricos do colégio invisível depreendiam-se com o facto de haver dois momentos nesta área de comunicação, um mais individual e de valor próprio, e outro momento distinto em que se centra neste tipo de linguagem como relação, na ligação. Uma das características fundamentais destes teóricos é abordarem neste tipo de conexão não verbal a importância de uma análise sistémica, ou seja, no facto de certos sinais não serem absolutos, compreenderem que nem tudo é “preto no branco” e que muitos fatores externos podem afetar esta análise quando da “relação” falamos. Quer isto dizer que x pode significar x suportado por muita análise e decodificação corporal, mas que por causa de uma série de fatores externos, circunstâncias distintas, pessoas com certos movimentos faciais ou corporais incongruentes de antemão ou até dependendo de fatores como a luz, a doença ou a timidez, um x observado pode nem sempre significar realmente x. Apesar de vermos x (no plano teórico, individual, de conteúdo), passando para a parte em que reanalisamos isto com base na relação, nos fatores, na ligação ao externo, x observado pode realmente significar y ou z, naquilo que corresponde à realidade dos factos.

Outro conceito importante apresentado por Birdwhistell é o de "morfologia do movimento", onde este se refere à forma como os movimentos corporais são organizados e estruturados. Ele argumenta que os movimentos corporais podem ser analisados em termos de sua forma, ritmo e intensidade, e que essas características podem fornecer pistas sobre a intenção e emoções dos indivíduos. Apresenta ao longo do seu estudo uma visão de que a generalidade das pessoas utilizam as expressões para acompanhar os discursos e fazê-los passar mais facilmente, havendo aqui uma jogada “espelhada” do ouvinte, que, tanto verbalmente (através de palavras de aceitação) como de modo não verbal (os ouvintes fazem comentários através de movimentos dos olhos ou das sobrancelhas), tendem a auxiliar este discurso, de modo a que seja mais rapidamente “entendido” pelo orador, de modo a aumentar o grau de eficiência comunicacional para todos os prismas distintos.

Com pontos de vista teóricos similares a Birdwhistell, é importante também salientar a importância de William O. Beeman, um antropólogo e linguista americano que fez várias contribuições importantes para o estudo da comunicação não verbal (como a participação na obra *Linguistics and anthropology* (2012) e

Language, status and power in Iran (1986)). Este autor argumenta que a comunicação não verbal é fundamental para o entendimento da comunicação humana e sua interação com sucesso associado, já que esta fornece informações importantes sobre o estado emocional e psicológico das pessoas envolvidas na interação. Neste sentido, surge de forma natural uma das teorias mais importantes de Beeman (2012), sendo designada de "hipótese da continuidade da expressão", que sugere que a comunicação não verbal é um sistema complexo e contínuo, no qual as expressões faciais, posturas, gestos e outras formas de comunicação não verbal estão interligadas e formam um todo coeso. Em outras palavras, as diferentes formas de comunicação não verbal trabalham juntas para criar uma mensagem completa e coerente.

Beeman (tal como Birdwhistell e Edward Hall) também se concentra na importância da cultura na comunicação não verbal. Ele argumenta que a cultura desempenha um papel fundamental na interpretação da comunicação não verbal e que as normas culturais e valores afetam a forma como as pessoas interpretam e expressam a comunicação não verbal. O livro de William O Beeman intitulado *Linguistics and Anthropology* (2012) explora a relação entre essas duas disciplinas e como elas podem ser combinadas para melhor entender a natureza da comunicação humana. Através dessa abordagem interdisciplinar, Beeman sugere que a linguagem e a cultura se conectam intrinsecamente e influenciam a forma como a comunicação ocorre, sendo que um "desvio" numa delas terá que aumentar a "plasticidade" na outra, já que existe um equilíbrio entre estas que é necessário preservar, para que possamos entender as características de cada cultura em relação a cada expressão não verbal, de modo a aprendermos a expressar-nos, tendo em conta o local em que nos encontramos. Essa visão interdisciplinar pode ser aplicada à análise da comunicação não verbal, uma vez que a comunicação não verbal é influenciada por fatores culturais e linguísticos. Ao considerar a relação entre a linguagem e a cultura na análise da comunicação não verbal, podemos obter uma compreensão mais profunda de como os comportamentos não verbais são interpretados e expressos em diferentes contextos culturais. Este autor aponta ainda a tal plasticidade, mas desta feita ao longo do tempo, como geradora de novos modos e formas de comunicação, criando características distintas em diferentes culturas: "New technology will bring not only increasingly sophisticated

investigative techniques for the study of language in human life, but also will provide for new forms of human communication.” (Beeman, 2012, p. 547)

Neste seguimento, e seguindo a linha de raciocínio da interdisciplinaridade entre linguagem não verbal e cultura (influência e sinergia entre estas), o autor David Le Breton na sua obra *Sociologia do corpo* (1992), explora a importância do corpo como um instrumento de comunicação não verbal. Vê-o, e sente-o, como uma ferramenta exclusiva de cada um de nós para emitir mensagens e rececioná-las, dentro do nosso ambiente vigente. O corpo é uma espécie de antena recetora e emissora de todas as linguagens existentes, havendo um constante alternar desta “máquina” no seu intuito social. Um dos conceitos centrais na teoria de Le Breton é o dos gestos corporais e da forma que estes têm de não verbalmente, sem emitir qualquer som, expressar emoções, sentimentos, intenções e até mesmo identidade cultural. Este autor apela à tal importância cultural, mas tem uma visão distinta dos autores supracitados. Enquanto William O. Beeman e Birdwhistell defendiam que existem afirmações corporais universais, mas depois existe um enviar interpretativo, variante de modo geográfico e cultural, David Le Breton defende que os gestos corporais são, à partida, moldados pela cultura e que podem variar significativamente entre as diferentes sociedades. Ele demonstra-nos na sua obra, partindo da linha de pensamento de outros pensadores: “Para Villermé, Buret, Marx e Engels, por exemplo, o corpo é implicitamente um fato de cultura”. E ainda acrescenta: “Assim, determina que as características biológicas do homem façam com que sua posição, no conjunto, seja aquela que lhe é justamente devida. Ao invés de fazer da corporeidade um efeito da condição social do homem, essa corrente de pensamento faz da condição social o produto direto do corpo” (Le Breton, 2007, p. 17) Com isto, não só pode haver distintas apreciações de local para local, defende este autor que existe também um influenciar carregado do ambiente circundante em relação ao comportamento pessoal individual. Neste âmbito, existe um parecer de que o indivíduo não irá apenas apresentar uma face, expressão ou gesto por estar a sentir ou a experimentar certa emoção. Por vezes, poderá apresentar certos movimentos derivados da influência que o ambiente circundante tem sobre si.

Neste livro, podemos abordar também um importante termo que podemos designar como "corporeidade". Este conceito vem-nos entregar a ênfase da

importância de entender o corpo como uma parte integral da experiência humana e da identidade pessoal. Segundo Le Breton, a corporeidade ou corporalidade envolve tanto a dimensão física do corpo quanto as experiências subjetivas e simbólicas relacionadas a ele. É o nosso equipamento que nos serve tanto para atingir certos entendimentos e facilitações expressivas no âmbito dos relacionamentos, como para experimentarmos certas coisas individualmente, ou seja, uma afirmação de que somos algo, derivado da linguagem não verbal sobre nós mesmos. Com isto, além de podermos passar distintas mensagens a outras pessoas, podemos também autoafirmarmo-nos como algo ou passar uma mensagem interna para nós mesmos, de modo a que a nossa linguagem não verbal possa corresponder exatamente àquilo que somos ou queremos ser. Le Breton explora a relação entre o corpo e o espaço social, argumentando que o corpo é um meio pelo qual as pessoas se relacionam com o mundo à sua volta e que a percepção do espaço e do ambiente pode ser influenciada pela corporalidade. Além disso, Le Breton destaca a importância da linguagem corporal na formação de identidades sociais e na construção de relações interpessoais.

Partindo da importância retratada por estes autores acerca da teoria da comunicação não verbal, existe também uma componente conceptual obrigatória, conceitos esses que nos fazem “visualizar”, entender de que modo estes termos mais abrangentes se conseguem subdividir em comportamentos quotidianos, ou seja, na aplicação prática daquilo que estudamos. No livro "The definitive book of body language" (2004) de Allan e Barbara Pease podemos encontrar diversos conceitos sobre a comunicação não-verbal aplicada, ou seja, conceitos esses que nos mostram a aplicação prática que a componente não verbal poderá ter nas distintas culturas (e ainda que podendo variar com estas, existem certas expressões que podemos discernir e entender do mesmo modo nas mais variadas situações). Entre estas, e apresentadas neste livro existem, por exemplo:

- Microexpressões: são expressões faciais breves e involuntárias que refletem emoções verdadeiras e muitas vezes são difíceis de serem escondidas e detetadas, pois duram apenas frações de segundos.

- Espelhamento: é o fenômeno em que duas pessoas imitam inconscientemente a linguagem corporal uma da outra, criando uma sensação de empatia e conexão.

- Posicionamento do corpo: a posição do corpo em relação aos outros e ao ambiente pode transmitir mensagens diferentes. Por exemplo, alguém que está com os braços cruzados pode-se estar a fechar perante uma situação, uma interação, enquanto alguém que se posiciona de frente para o interlocutor pode indicar interesse e abertura naquela interligação.

- Gestos emblemáticos: são gestos que possuem um significado cultural específico e que podem ser usados para comunicar uma mensagem. Um exemplo comum é o gesto de "ok" feito com o polegar.

- Toque: o toque pode transmitir diferentes mensagens, dependendo do contexto cultural e social. Por exemplo, em algumas culturas, o toque é uma forma comum de demonstrar afeto e conexão, enquanto em outras pode ser visto como invasivo ou agressivo.

- Posição de poder (Ocupação do espaço): segundo os autores, a posição mais poderosa é aquela em que a pessoa ocupa o maior espaço possível, como ficar em pé com os braços e pernas afastados.

Além destas visões mais ligadas à exclusividade da “corporeidade”, é importante perspetivar, também, segundo uma noção semiótica. Embora estas “descontinuidades” sejam importantes, o gesto pelo gesto, a expressão pela expressão, é de vital importância a reflexão sobre as “continuidades”. De acordo com aquilo que podemos extrair de Fontanille, a semiótica do corpo em nada vem retirar importância à semiótica do discurso, vem antes complementá-la, enriquecê-la. A semiótica do corpo serve o propósito de analisar tanto as questões corporais como as conexões com as vertentes discursivas, conseguindo desta maneira encontrar um elo que a aproxima da “verdade”, daquilo que é uma melhor percepção do sentimento, das paixões, dos gestos (e seu porquê), das ações (Fontanille, pp. 96-97)

Esta análise mais direcionada para a semiótica da linguagem não verbal requer capacidade para conseguir depreender os significados dos gestos, das expressões e dos símbolos. Esta semiótica verga-se sobre a importância do corpo,

daquilo que é mais lato a este, as questões mais profundas do seu funcionamento e de que modo este “aparelho” próprio que cada um possui pode afetar a linguagem não verbal de cada indivíduo. A semiótica do corpo vem trazer uma nova componente de interpretação dos significados não verbais, com o auxílio da semiótica discursiva, passando o conteúdo da comunicação não verbal a linguagem verbalizada de um modo mais fluido (e conector entre linguagem e corpo) (Fontanille, pp. 92, 96-97)

2.3. Importância da comunicação não-verbal em diferentes contextos

A comunicação não verbal é importante enquanto unidade, tem um valor intrínseco e geral, mas que não pode ser separado daquele que é o seu valor situacional ou parcial. Enquanto apreendemos a importância da comunicação verbal por si só, a importância comunicativa por si mesma, teremos também de balançar essa análise com as distintas importâncias vocacionais desta, em diferentes contextos. Inicialmente, e com a ajuda de diversos autores, consegui estudar a linguagem não verbal por si só, ou seja, a extrema relevância desta tipologia de linguagem como um fim, mas não poderia nunca esquecer aquela que é a sua vertente mais prática e talvez mais preponderante: a importância desta como um meio. Quando aplicamos esta linguagem como uma ferramenta conseguimos ver a sua plasticidade, aquilo que a faz importante numa situação pode-a fazer irrelevante na seguinte, e vice-versa, e por isto é esta área de análise tão interessante, vendo o interesse e desempenho desta linguagem nas distintas categorias de ação/situação.

Ao longo da nossa vida, e até do nosso dia, passamos por várias situações diferentes que nos obrigam a sermos pessoas distintas com expressões também diferentes. A forma como eu falarei para um pai não será a mesma maneira utilizada para falar com um bebé, tanto da maneira verbal como não verbal, assim como será também distintivo o tratamento para com um amigo ou para com um presidente da câmara. Além da situação, alteram-se as palavras, alteram-se os sentimentos, altera-se a expressão corporal e facial.

Para ilustrar de modo mais simplista o ponto de vista contextual na linguagem não verbal, referirei certos exemplos ilustrativos:

- Contexto empresarial: A comunicação não-verbal é importante na negociação de contratos, na apresentação de ideias e na criação de relações comerciais. Um aperto de mão firme, contacto visual direto e frontal e uma postura confiante podem ajudar a criar uma impressão positiva (Peleckis & Polajeva, 2016)

- Contexto médico: Abordando a interação do médico com o paciente. Os profissionais de saúde podem usar expressões faciais e gestos para mostrar empatia e conforto aos pacientes, o que pode ajudar a melhorar sua experiência, ou até utilizar certas expressões de encorajamento e resiliência, que podem aumentar a

confiança no tratamento e, posteriormente, facilitar a cura (Ramos & Bortagarai, 2012)

- Contexto educacional: Os professores podem usar expressões faciais, gestos e posturas para ajudar a manter a atenção dos alunos e transmitir a sua mensagem de forma mais eficaz. Certas tonalidades de voz distintas e de vibrações variadas podem até tornar os alunos em espetadores atentos e ávidos de saber mais sobre uma determinada temática. (Okon, 2011, p.36)

- Contexto social: A comunicação não-verbal é uma “fatia” notória daquilo que são as ferramentas que possuímos para estabelecer relações sociais, incluindo amizades, namoros e interações familiares. As pessoas podem usar expressões faciais, gestos e posturas para mostrar as suas emoções e estabelecer conexões emocionais com os outros. Pode também facilitar a transmissão de uma mensagem ou facilitar a vida a alguém próximo, com a transmissão de alegria e serenidade.

- Contexto jurídico: É utilizada em ambientes jurídicos, como em julgamentos e depoimentos. Advogados e juízes podem observar a linguagem corporal dos envolvidos para avaliar a sua credibilidade e determinar a veracidade das suas declarações (Silva, 2010, p. 32).

- Contexto policial: Por último, a linguagem não verbal é fundamental na aplicação da lei. A observação cuidadosa da linguagem corporal pode ajudar a polícia a determinar se uma pessoa está a mentir ou a esconder alguma coisa. Com uma análise centrada em códigos pré-definidos, podem até, através das microexpressões, entender certas verdades não ditas capazes de levar à detenção de um indivíduo (Navarro, 2008).

2.4. Técnicas de análise da comunicação não-verbal

A comunicação verbal requer uma observação perspicaz. Esta apenas será útil se bem avaliada pelo analista, por quem observa, porque, por muitos e óbvios que sejam os sinais e as mensagens encaminhadas pelo corpo de um sujeito, estas só serão relevantes na medida em que elas chegam e se vislumbram com o auxílio da mente que a analisa. A análise da comunicação não verbal envolve uma variedade de técnicas que proporcionam uma compreensão mais aprofundada dos comportamentos não verbais.

Uma destas técnicas é a observação sistemática, observação esta em que quem analisa vê a mensagem não verbal como um todo, havendo uma interpretação daquilo que se observa e na qual os observadores registam de modo consciente os comportamentos não verbais em determinados contextos específicos, de modo a posteriormente poderem chegar a conclusões com o auxílio de um “mapa” com significados pré-definidos para cada movimento. Esta análise é a análise mais básica e generalista, podendo ser feita por observação direta daquilo/ de quem se pretende analisar ou por meio de observação de vídeos ou fotografias, que transmitem de um modo não tão direto (por serem mediados pelo ecrã) aquilo que o autor de um discurso ou intervenção poderá estar a pensar ou a sentir¹.

Esta análise tem a vertente de poder rastrear de maneira minuciosa os gestos, expressões faciais, posturas e outras manifestações não verbais, ocupando-se ainda do momento em que estas expressões são expostas, todo o contexto e diferenças relevantes no orador e no seu discurso durante a sua intervenção. A observação sistemática é crucial para identificar padrões e relações entre os comportamentos não verbais e o contexto em que ocorrem (Eckman & Rosenberg, 1998, pp. 5-6)

Seguidamente, passamos para uma outra técnica com interesse investigativo e mais voltada para a análise profissional de um discurso ou contacto entre duas pessoas: a codificação e categorização de comportamentos não verbais. Ao longo de décadas, especialistas vão desenvolvendo sistemas de classificação que permitem

¹ Moodle USP: e-Disciplinas.<https://edisciplinas.usp.br/mod/resource/view.php?id=107452> (p.7)

identificar e rotular diferentes tipos de comportamentos não verbais. Toda esta análise, segregação e avaliação tem como missão auxiliar a organização dos dados observados, facilitando a conclusão de certos resultados especulativos (com isto, mais voltados para aquilo que são os factos) e para a comparação entre estudos. A codificação e a categorização permitem uma análise mais precisa e quantitativa dos comportamentos não verbais (Ekman & Rosenberg, 1998, p. 13)

Abordando as expressões, os gestos e o espaço, resta-nos uma vertente que fecha o quadro das análises mais importantes a serem feitas numa comunicação não verbal: a análise da vocalização e da entoação na transmissão de uma mensagem não verbal. A maneira como falamos, incluindo a entoação, o ritmo, a ênfase e outras características vocais, podem transmitir informações e emoções adicionais sobre o nosso estado emocional. Um analista conseguirá “rasgar” por entre o discurso e discernir aquilo que realmente vai na alma do orador, aquilo que ele pensa, as verdadeiras intenções, se esconde alguma coisa, se deixa algo por dizer... Tudo isto, por vezes, através de uma capacidade de perceber um tom de voz distinto, uma entoação falsa, uma frequência mais aguda num registo de voz normalmente grave, por exemplo. A análise desses aspetos vocais pode fornecer “insights” muito valiosos sobre o estado emocional, a intenção e até mesmo a identidade do orador (Hall & Murphy, 2019, pp. 277-278)

Neste trabalho, disponho-me a avaliar uma série de políticos e diversas mensagens transmitidas não verbalmente no âmbito da relação orador/ouvinte. Desta feita, é necessária uma análise de como podemos integrar todas estas técnicas rastreadoras, nas mais variadas vertentes, para interpretar a linguagem não verbal de um político durante um discurso, sendo para isso fundamental observar uma série de elementos para uma análise abrangente, mas conclusiva. Primeiramente, as expressões faciais podem fornecer informações valiosas sobre as emoções e atitudes deste político ou orador determinado. Sorrisos, franzir a testa, levantar as sobrancelhas ou olhares de desaprovação podem revelar reações emocionais fortes, por vezes genuínas, noutras vezes, intencionais.

Além disso, nesta análise concreta, os gestos e a postura corporal do político são indicadores cruciais. Gestos amplos e enérgicos podem ser usados para enfatizar pontos-chave e transmitir confiança, e a postura corporal no geral, como uma

observável tensão ou relaxamento da postura, esta ser ereta ou inclinada, tudo isto pode ser determinante para conseguirmos captar determinadas mensagens (e transmiti-las, do ponto de vista do orador) sobre a confiança e a autoridade deste político (Pease & Pease, 2004, pp. 128-141)

A vocalização e a entoação são elementos essenciais que já foram abordados e que são crucialmente considerados numa análise deste tipo. O tom de voz, a velocidade da fala, as pausas e os silêncios podem influenciar a percepção da mensagem transmitida, e tornar o orador em alguém entendido como calmo, capaz, irritado ou nervoso. Se a pessoa tiver um discurso pausado, seguro e articulado pode inspirar confiança e pode mais facilmente passar à persuasão, enquanto uma fala hesitante ou incoerente gerará dúvidas, e infligirá sobre si mesmo uma imagem de incapacidade (Pease & Pease, 2004, pp. 347-348)

Além de tudo isso, a linguagem corporal e sua análise não se ficam só por aí, sendo que a análise e as técnicas utilizadas para esta atividade se podem ainda prender com o uso do espaço, o contacto visual com o público, os movimentos corporais subtis e a interação com outros presentes. Todos estes pontos poderão ser pontos importantes para o entendimento do orador, perante o seu público (Pease & Pease, 2004, p. 188).

CAPÍTULO 3

LIDERANÇA E COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL

3.1. Características e comportamentos dos políticos

A comunicação não verbal, como salientamos anteriormente, refere-se a todas as formas de comunicação que não envolvem palavras faladas ou escritas. Inclui gestos, expressões faciais, postura corporal, tom de voz e outros sinais não verbais. Esses elementos podem transmitir mensagens poderosas e têm um impacto significativo na forma como somos percebidos e como percebemos os outros. Se num contexto familiar e quotidiano estamos já iluminados acerca da importância da utilização deste tipo de linguagem, quando falamos de pessoas com maior relevância e abrangência, o valor e o poder desta linguagem fica ainda mais acrescido, sendo possível, através dele, fazer o melhor e o pior. No contexto político, a linguagem não verbal desempenha um papel importante na construção da imagem e na influência social dos políticos. Neste momento somos levados a “afunilar” a nossa análise, vergando-se esta para aquilo que são os meios passíveis de ser utilizados pelas pessoas em cargos de chefia. No papel de uma pessoa desta estirpe aqui estão alguns pontos a considerar:

Expressões faciais: neste contexto as expressões faciais podem transmitir emoções e demonstrar autenticidade. Políticos que conseguem expressar emoções adequadas ao discurso, como empatia ou indignação, tendem a ser percebidos como mais autênticos e conectados com o público. Podemos abordar de forma distintiva esta questão das “expressões faciais” na vida política, porque se para a maioria dos demais a expressão é algo que “lhes acontece”, na vida política ativa as expressões são algo muitas vezes ludibriado, assessorado, de modo a fazer-se servir da linguagem não verbal do melhor modo, como um meio teatralizado para conseguir alcançar o fim (um entendimento por parte do espectador) (Ekman, 2003, pp. 111-112).

Postura corporal: Como já abordamos a postura e o campo gestual podem transmitir confiança e autoridade. Políticos que adotam uma postura ereta, movimentos controlados e gestos firmes geralmente são percebidos como mais poderosos e competentes. Pessoas de cargos altos e com poder costumam retratar-se como seres mais calmos, com uma lentidão digna e poderosa, em contraste óbvio com os “serventes”, com as pessoas de poder reduzido, pessoas essas que se

movimentam descontroladamente, rapidamente e de modo não sereno (Mehrabian, 1981, pp. 27-28)

Contato visual: O contato visual é uma parte importante da comunicação não verbal. O olhar direto e perscrutador é normalmente utilizado com pessoas em quem confiamos e que confiam em nós. Pais, amigos, irmãos. Políticos que estabelecem contato visual com o público durante discursos ou conversas individuais são geralmente vistos como mais confiáveis e envolventes, já que é difícil para alguém acreditar que o orador consiga ser tão credível a contar uma mentira enquanto nos pede para confiar, nos olha nos olhos e nos pede, desta forma explícita, que confiemos nele (Mehrabian, 1981, pp. 3-4)

Linguagem vocal: O tom de voz, o ritmo e a entoação podem influenciar a forma como as mensagens são percebidas. Políticos que usam um tom de voz assertivo e variado, capaz de transmitir emoção e convicção, geralmente são mais persuasivos, também porque as mensagens são mais facilmente perceptíveis e recebidas quando o tom não se nos apresenta monótono. Além disso, quando nos deparamos com alguém descontrolado, com um tom agudo e não sereno, somos automaticamente levados a pensar que o orador está nervoso ou não tem poder inerente. O oposto se passa quando existe alguém que nos aborda com serenidade na voz, assertividade e um tom mais grave e cordial. Aí, estaremos já desejosos de ouvir e acreditar (Pease & Pease, 2004, p. 188).

Além desses pontos, a linguagem não verbal dos políticos é bem mais abrangente, sendo constantemente treinada em diversos aspectos por equipes próprias e especializadas nesta temática, podendo também incluir outros elementos, como o uso de roupas adequadas, o aperto de mão, o uso de espaço pessoal e até mesmo o sorriso. É importante lembrar algo que já vimos anteriormente, que mesmo na vida política a linguagem não verbal não se rege por valores absolutos, sabemos que a interpretação da linguagem não verbal pode variar culturalmente e que os políticos precisam de se adaptar ao contexto encontrado e às expectativas do público ao utilizar essas estratégias. Todas estas formas de tornar a linguagem não verbal como um mediador para o ator político serve, claro está, um propósito muito bem definido: o tal poder social. Este abrange uma distinta coletânea de signos devido àquilo que pode ser a sua definição nas mais distintas

situações, para as mais diferentes pessoas. No entanto, neste âmbito político e persuasivo, creio ser acertado dizer que o poder social se refere à capacidade de influenciar e exercer controlo sobre outras pessoas ou grupos dentro de uma estrutura social. Os políticos têm como prioridade primordial adquirir poder social para alcançar os seus objetivos políticos pessoais, estabelecer uma liderança convincente, conquistar os eleitores e obter apoio para suas políticas e ideias.

A linguagem não verbal desempenha então um papel importante na construção desse poder social. Ao utilizar adequadamente a linguagem não verbal, os políticos podem influenciar a perceção do público, estabelecer autoridade, criar conexões emocionais e transmitir mensagens persuasivas. Estes almejam projetar uma imagem de competência, confiança e carisma por meio de sua expressão facial, postura corporal, contato visual, linguagem vocal e gestos. É então estabelecida toda esta linguagem como um meio como alcance de um (ou vários) fins políticos, como já foi citado. Ao controlar conscientemente a sua linguagem não verbal, ao treiná-la e aperfeiçoá-la, os políticos poderão criar uma presença persuasiva e magnetizante que ajudá-los-á a aumentar a sua visibilidade, credibilidade e influência social. Essa capacidade de exercer poder social por meio da linguagem não verbal pode resultar numa maior aceitação das suas ideias, das suas políticas, do “porquê”, e trará, com certeza, maior apoio do povo, assim como sucesso eleitoral. Esta “manipulação” será um auxílio preponderante nos mais distintos campos do estabelecimento de uma ligação entre povo e político.

3.2. Estudos de casos: análise geral da comunicação não-verbal de líderes

A comunicação não-verbal desempenha um papel fundamental na forma como os líderes políticos se conectam e influenciam o público. Enquanto muitos políticos têm uma linguagem verbal diferenciada, é através da linguagem não-verbal que conseguem transmitir mensagens poderosas e conquistar a simpatia das massas. Ao examinarmos casos de líderes políticos conseguimos discernir como a sua comunicação não-verbal desempenha um papel crucial na sua imagem e no seu impacto político.

Estudo de caso: Barack Obama:

Durante os seus 8 anos de governo, o ex-presidente dos EUA, Barack Obama, foi elogiado pelas suas habilidades de comunicação. Utilizava uma linguagem concreta, repetia palavras para dar ênfase a certas ideias e explorava a riqueza expressiva dos gestos e da voz. Além disso, era conhecido por fazer pausas regulares na sua fala, eliminando palavras de enchimento comuns, como "um", "bem" e "sabe". Estas pausas estratégicas permitiam-lhe transmitir as suas mensagens com clareza e transmitir confiança ao público (Sampaio, 2022).

Estudo de caso: Vladimir Putin

Vladimir Putin é conhecido por ser um exemplo notável da presença da linguagem não verbal no mundo político. O presidente russo tem, normalmente, uma linguagem corporal que transmite poder e uma atitude dominante.

Exemplificando, durante a cimeira do G20 em São Petersburgo, e em contraste com o ex presidente dos USA, Putin demonstrou a sua autoridade através dos seus gestos e da sua postura. O aperto de mão que utilizou com os outros líderes iam revelando uma abordagem firme, transmitindo a mensagem de que ele está no controlo da situação e de que os outros são apenas “peças secundárias” aquando da presença do autoconsiderado líder nesta situação.

Além de tudo isto, a sua linguagem corporal é ainda caracterizada por uma postura rígida e imóvel, reforçando a sua imagem de liderança forte e intocável. Estes gestos ajudam a criar uma impressão de inflexibilidade e determinação,

associada ao absolutismo do seu poder, resistente a qualquer opinião contrária ou dissidente (Sacavém, 2014).

Estudo do caso: Volodymyr Zelenski

Zelenski é um pouco distinto dos anteriores líderes analisados. Além de a sua comunicação ser feita, na maior parte das vezes, diretamente de si para o público, sem grandes interações com outros líderes, aquilo que mais distingue Zelenski é a enorme capacidade de se relacionar, mesmo fazendo os seus discursos através de uma plataforma online, via zoom por exemplo: “Passaram 2 anos e...veio o Volodimir Zelensky (no formato e quantidade que vemos agora) e... acabou com as dúvidas — a comunicação à distância pode ser clara, eficaz, emotiva e memorável” (Golovanova, 2022).

Apesar das limitações apresentadas por um discurso à distância, o líder ucraniano apresenta-se sempre como alguém capaz de se impor neste plano comunicacional, optando mesmo que sentado numa cadeira, por uma postura ereta e não recostada; apresenta sempre um foco muito grande na câmara, uma espécie de “contacto visual direto” alternativo, passando uma mensagem de foco, de assertividade, de liderança; a expressão que utiliza a nível gestual não é muito acentuada mas compensa na forma como se comunica facialmente, tendo sempre uma expressão séria, rigorosa e firme, sendo uma combinação perfeita com aquilo que diz, com as mensagens curtas, claras e duras que transmite; e ainda transmite uma forma de discurso muito agradável e apelativa, variando as acentuações e o tom de voz, e aplicando pausas táticas para que exista uma constante atenção e expectativa sobre aquilo que irá transmitir.

3.3. Comunicação não-verbal e propaganda política

A conexão entre a linguagem não verbal e a propaganda política é um tema estudado dentro do campo da comunicação política. A propaganda política é uma estratégia de comunicação que visa influenciar e persuadir o público para o direcionar com uma opinião positiva em relação a uma determinada agenda política, partido ou candidato. A linguagem não verbal desempenha um papel importante nesse processo, sendo algumas das formas práticas desta utilização as seguintes:

Imagens e símbolos visuais: A propaganda política utiliza, muitas vezes, imagens e símbolos visuais poderosos para transmitir mensagens e criar associações emocionais. Essas imagens podem incluir cores, logótipos, fotografias e ícones que tentam apelar aos sentimentos do público e criar uma conexão emocional e uma associação mental com o público (Bonnell, 1998, pp. 3-7).

Gestos e expressões faciais: Os líderes políticos, como já abordado, poderão usar gestos e expressões faciais específicos nos seus discursos ou aparições públicas para transmitir confiança, empatia e autoridade. Estes gestos e expressões são cuidadosamente planejados por uma equipa de assessores para apoiar a mensagem verbal e criar uma imagem positiva do candidato junto das multidões (Pease & Pease, 2004, p. 8)

Postura e linguagem corporal: A postura e a linguagem corporal de um político durante aparições públicas podem transmitir mensagens que “falam” sobre a sua personalidade, confiança e autoridade. Uma postura ereta e uma linguagem corporal aberta podem sugerir confiança e liderança por parte de alguém que se quer demonstrar hábil e capaz, enquanto uma postura relaxada e gestos naturais podem transmitir autenticidade, acessibilidade e uma necessidade de se ligar às pessoas para cumprimento do seu desígnio (Pease & Pease, 2004, pp. 135-138).

Voz e entoação: Como abordado anteriormente, a maneira como um líder político usa a sua voz também é uma forma de linguagem não verbal, e é de uma importância extrema quando tem o seu enfoque no populismo ou propaganda política. A entoação, o ritmo e a ênfase vocal podem ajudar a transmitir emoção, convicção e persuasão. Aliás, segundo um estudo da Universidade de Miami, a tonalidade da voz pode ter uma importância substancial na eleição de um líder

político. Este estudo indica que a maioria das pessoas votaria em políticos com vozes mais graves (60 a 76% dos envolvidos no questionário), sem conhecer qualquer ideia do candidato, apenas por uma gravação da voz deste, dizendo uma única frase (Klofstad, Anderson & Nowicki, 2015).

É importante ressaltar que a propaganda política envolve uma combinação de estratégias de comunicação, incluindo linguagem verbal e não verbal, além de outros elementos como mídia, publicidade e estratégias de campanha. O objetivo é criar uma mensagem abrangente suficientemente persuasiva que influencie a opinião pública, e que construa uma imagem forte e positiva, enchendo-a com um “tom” apenas, “apagando” todas as características negativas existentes, de forma a “cegar” o eleitorado em favor de um candidato ou causa específica.

Para este fim passível de ser alcançado, existem diversos momentos em democracia onde a propaganda política, mediada também pela linguagem não verbal, entram a partir da nossa televisão, da nossa comunicação social, na nossa vida:

Discursos presidenciais: Durante estes discursos, líderes políticos utilizam frequentemente a linguagem não verbal para reforçar as suas mensagens, enviar sinais para o inconsciente das pessoas e, desta maneira, criar uma conexão emocional com o público. Isso pode incluir uma diversidade de sinais e expressões, como gestos enfáticos das mãos, expressões faciais convincentes, a postura ereta e o contacto visual direto para transmitir confiança (Navarro, 2008, pp. 134-135).

Debates políticos: Nos debates políticos, os candidatos muitas vezes empregam a linguagem não verbal para projetar confiança e autoridade diante dos oponentes e do público. Isso pode envolver expressões faciais controladas, gestos assertivos, postura confiante e uso de contato visual direto para transmitir liderança e persuasão. Criam ainda certas expressões combinadas com o discurso pré feito, de modo que, com o treino antecedente, aquilo que se diz durante um ataque ao outro candidato, pareça algo guiado pela espontaneidade, com expressão verbal e não verbal a “darem as mãos” neste processo astucioso (Pease & Pease, 2004, pp. 325-326).

Campanhas publicitárias: As campanhas políticas utilizam imagens e vídeos como parte integrante da propaganda, da manipulação orquestrada pelos diretores de campanha. Estes anúncios empregam uma linguagem não verbal impactante de modo a criar emoções e rivalidades, para que o fanatismo, muitas vezes, ultrapasse a razão, de modo a que, futuramente, as pessoas defendam aqueles pelos quais foram manipulados mesmo quando confrontados com valores que outrora detinham e já não “autorizados” a ter mais. Exemplificando, um discurso de promessas de apoio ou de ódio para com outros, acompanhado do “resultado”, retratado com imagens de famílias felizes, paisagens inspiradoras, gestos de apoio e expressões faciais positivas são usados para criar uma conexão emocional com o público, que terá que ser forte para se libertar destas “amarras” e manter-se fiel à sua individualidade, pensamento próprio e racionalidade (Seidman, 2008).

Imagens de campanha: Símbolos como cartazes, ofertas e material promocional, são criados para transmitir mensagens políticas de forma visual e ser como que um “clique” para todo o sentimento outrora criado pela mensagem. A linguagem não verbal de pessoas, nomeadamente dos políticos visados nestes casos, é frequentemente utilizada nestas imagens, trabalhando com as distintas formas das poses dos candidatos, a forma como estes se vestem, os seus sorrisos, expressões faciais e gestos, para criar uma imagem positiva e atrair o eleitorado que se identificará com aquela posição/forma de se apresentar (Seidman, 2008, p. 241).

Aparições públicas e comícios: Durante comícios e aparições públicas, líderes políticos utilizam a expressão corporal para “ativar” a multidão e projetar o seu carisma. Os atores políticos podem empregar gestos amplos, expressões faciais entusiasmadas, movimentação dinâmica no palco e um uso de linguagem corporal aberta para transmitir o seu, falso ou verdadeiro, entusiasmo por estarem ali, naquele dia, àquela hora, com aquelas pessoas (Vivo, 2015, February 10).

CAPÍTULO 4

ANÁLISE EMPÍRICA

4.1. Descrição do corpus

Para esta análise empírica, uma análise mais prática de tudo o que foi perspectivado até então, eu optei por me acerrar de exemplos sérios e famosos de pessoas que se estabeleceram/estabelecem no nosso panorama social e político como pessoas influentes, com a linguagem não verbal bem presente naquilo que é o seu panorama discursivo diário e nas quais é possível observar uma conexão óbvia entre o acumular do poder social e a sua linguagem não verbal. São atores políticos que foram, ao longo do tempo, criando uma imagem própria, dominante, aliados a uma comunicação forte e persuasiva, e que demonstram, de certa maneira, como a linguagem não verbal (conectada à linguagem) consegue ser um alicerce poderosíssimo de propaganda, de persuasão, de manipulação.

Primeiramente, a minha escolha foi a do presidente da Federação Russa Vladimir Putin, tanto por ser alguém que já se movimenta na esfera do poder há várias décadas, como também por ser uma pessoa que se encontra bastante presente no panorama social mundial neste momento, devido à guerra com a Ucrânia. Além de tudo isto, creio que este é um bom exemplo do uso da comunicação não verbal no panorama político, já que Putin tem de criar uma imagem e uma retórica constantes para corresponder às exigências dos russos, à “vitimização” da Rússia sobre a guerra com a Ucrânia e à “dureza” que se pede que tenha para lidar com todos os líderes do Ocidente de forma firme. É um bom exemplo a constante imagem que transmite de alguém “duro” nos média internacionais, seja através da pesca, da boa forma física ou da prática de artes marciais. Para utilizar as informações, as técnicas e os conceitos que aprendi durante o estudo da parte teórica da linguagem não verbal, para este ator político, decidi analisar a entrevista com a NBC News: “Exclusive: Full Interview with Russian President Vladimir Putin” e o seu comunicado a 21 de Fevereiro de 2022 a partir do Kremlin, Moscovo às 22:35h “Address by the president of the Russian Federation”.

Após Vladimir Putin, analisarei Donald Trump, que tem bastante influência num país como os EUA e que, para mim, tem interesse devido à projeção que ele tem no plano mediático e na grande atualidade em que ele está inserido, sendo que, ao que tudo indica, será o candidato republicano às eleições de 2024. Devido à imagem distintiva deste ator político, aos seus discursos, à sua retenção das massas e até a

um certo idolatrar que conseguiu por parte de vários milhões de americanos, penso que Donald Trump faz parte de um lote restrito em que se nota, e que faz sentido analisar, como a sua comunicação não verbal (mais uma vez, alicerçada à comunicação verbal), consegue ser forte o suficiente para criar uma imagem tão poderosa ao ponto de chegar a um cargo tão importante como presidente dos EUA. Por isto, creio fazer sentido analisar este ator político numa certa situação difícil aplicando de forma prática as análises teóricas por mim aprendidas, devido à sua ligação à linguagem não verbal e ao poder social, utilizando para a análise a este caso o seu testemunho em tribunal no caso de difamação na suposta violação cometida sobre Jean Carroll.

Por último, optei por analisar aquele que foi um dos mais temíveis ditadores do último século, e que com o auxílio da linguagem não verbal, através de símbolos, de gestos, de bandeiras e de movimentos, conseguiu criar uma manipulação/alienação das massas nunca vista: Adolf Hitler. Neste ator político, a análise centrar-se-á na observação dos movimentos durante os seus discursos, baseado na análise de um vídeo com uma compilação de trechos de discursos dados por este. Com aquilo que observei e aprendi até então, pretendo fazer uma análise daquilo que levou a que um homem conseguisse “cegar” tanta gente, tentando pôr em prática uma análise dentro de certos parâmetros para conseguir perceber qual foi a sua grande base em termos de gestos, expressões, postura e movimentos, que o conseguiu levar a conquistar todo o poder social que este alcançou.

4.2. Procedimentos da recolha e da análise dos dados

Durante este processo existiu uma preocupação patente de analisar alguns dos maiores intervenientes mundiais no âmbito da política, em situações de algum conflito e em situações em que a tranquilidade e o à-vontade não reinassem. Incidir sobre discursos feitos em situações de normalidade ou rotina, não traria tanta informação àquilo que seria a recolha do conteúdo não verbal, mas traria sim discursos mais simplistas, mais "vazios" gestualmente e expressivamente falando, sendo que alguém que está num clima de total descontração e geral à vontade com a situação, muito mais dificilmente transmitirá algo fora daquilo que está a tentar transmitir com toda a força, ao seu público.

O procedimento de recolha foi feito de uma forma bastante simples, encontrando os vídeos de Putin e Donald Trump na plataforma 'Youtube', e tratando da sua interpretação diretamente a partir desta. Um dos discursos de Putin retirei do site do governo russo, já que é uma mensagem enviada ao seu país e ao mundo a partir desta plataforma. Para Hitler, encontrei também um vídeo no 'Youtube', diferente do dos restantes analisados porque é uma compilação de discursos, certos momentos em situações distintas, já que o acesso a conteúdo do ex-líder do partido nazi é de maior dificuldade.

Em todas estas análises, destes três líderes, optei por ver os vídeos e dispor-me de uma forma mais prática, ou seja, decidi transpor aquela que tinha sido a perspetiva mais teórica de toda a dissertação e tornar esta experiência realmente empírica e imersiva. Não me verguei, para esta análise, sobre muitas componentes teóricas específicas, mas preferi ao invés "atirar-me de cabeça" para uma interpretação direta, passando a analisar aquilo que via com uma perspetiva única por parte da minha pessoa, tentando experimentar de forma concreta um exercício prático de análise à linguagem não verbal, baseado em tudo o que aprendi até ao momento.

Além desta análise direta e livre, optei ainda por me rodear de alguns dos maiores especialistas do mundo em interpretação direta da linguagem não verbal da atualidade, visualizando os vídeos do canal "The Behavior Pannel" para colocar em contraste com aquelas que tinham sido as minhas análises, mas também para me suportar e acrescentar certas coisas àquela que pode ser a análise aos movimentos

corporais destes líderes. Todas as pequenas análises por parte destas pessoas são valiosas e estão devidamente assinaladas durante o ponto 4.3: "Resultados da análise dos vídeos e fotos dos autocratas".

4.3. Resultados da análise dos vídeos e fotos de autocratas

Para principiar a minha análise empírica de alguns dos autocratas mais influentes das últimas décadas, iniciei a minha análise com o vídeo "Exclusive: Full Interview with Russian President Vladimir Putin"²:

Nesta entrevista eu tentei de certa forma analisar Putin numa situação de maior tensão e dificuldade, de modo a verificar aquilo que seria transmitido não verbalmente abordando temas difíceis como a guerra na Ucrânia, a ligação à China e difícil relação com os Estados Unidos ao longo de vários anos.

Para esta entrevista começo por denotar que obviamente Putin vem preparado, que é alguém experiente e que não cede à pressão do jornalista de forma facilitada. No minuto 30:08 (um dos vários exemplos da primeira parte desta entrevista), vemos o presidente da Rússia a agir casualmente, de uma forma tranquila corporalmente falando, tendo um tom de voz cordial e amigável, tentando transmitir uma sensação de ser alguém totalmente natural, até normal, e perfeitamente ponderado.



Como espelho desta tentativa por parte de Vladimir Putin perscrutei um encolher dos ombros enquanto referia "everybody understand that" em russo,

² https://youtu.be/m6pJd6O_NT0?si=iRmzXYp5TS4groCO

tentando passar uma mensagem que nos diz "não sou só eu que o acho, é algo geral, eu sou como outra pessoa qualquer". Nesta fase sorri amigavelmente, até chega a rir, exalando uma postura total de alguém que nada mais tem a aprontar do que um consenso entre todos (e entre todas as partes). No cômputo geral ele aparece confiante, com uma postura nem muito hirta nem muito frágil, aparece tal e qual como alguém que fala amigavelmente com alguém de quem gosta.

De referir também, algo que os intervenientes de "The Behavior Pannel" também indicam, que Vladimir Putin opta sempre por usar um tradutor apesar de ser público o facto de que o presidente russo compreender muito bem o idioma inglês (algo que já foi demonstrado sob outras circunstâncias/entrevistas). É provável que atue desta maneira para que possa ter mais tempo para pensar sem que isto seja visto de forma direta como hesitação. Assim, usa este tempo para responder, evitando hesitar e passando a mensagem de alguém confiante e assertivo. A velocidade a que alguém responde a uma questão tem influência na forma como é vista em relação àquilo que é verdadeiro ou falso, e os líderes mais confiáveis e que as pessoas têm mais tendência para seguir são, como todos sabemos, pessoas que são visualizadas como sendo convictas e assertivas, e não apreensivas, nervosas e hesitantes.

No minuto 51:50 existe já uma mudança em relação àquela que foi a minha visão inicial da entrevista, sendo que Vladimir Putin, embora mantenha uma posição amigável, descontraída e um olhar direto e confiante, começa a embrenhar-se em gestos vistos como mais "duros" e "temíveis". Neste caso, o presidente russo fala já com alguma rispidez em relação aos seus homólogos norte americanos e perante a "provocação" do jornalista norte americano, ele reage de forma um pouco mais distante daquilo que tinha sido o seu comportamento até então, passando do "amigo" para o "líder temido", sem perder a sua compostura, mas passando da transmissão de simpatia, a uma transmissão mais relacionada com ironia, relacionada com dureza e poder (que é bastante visível no aplauso do presidente e na sua expressão facial de total sarcasmo).



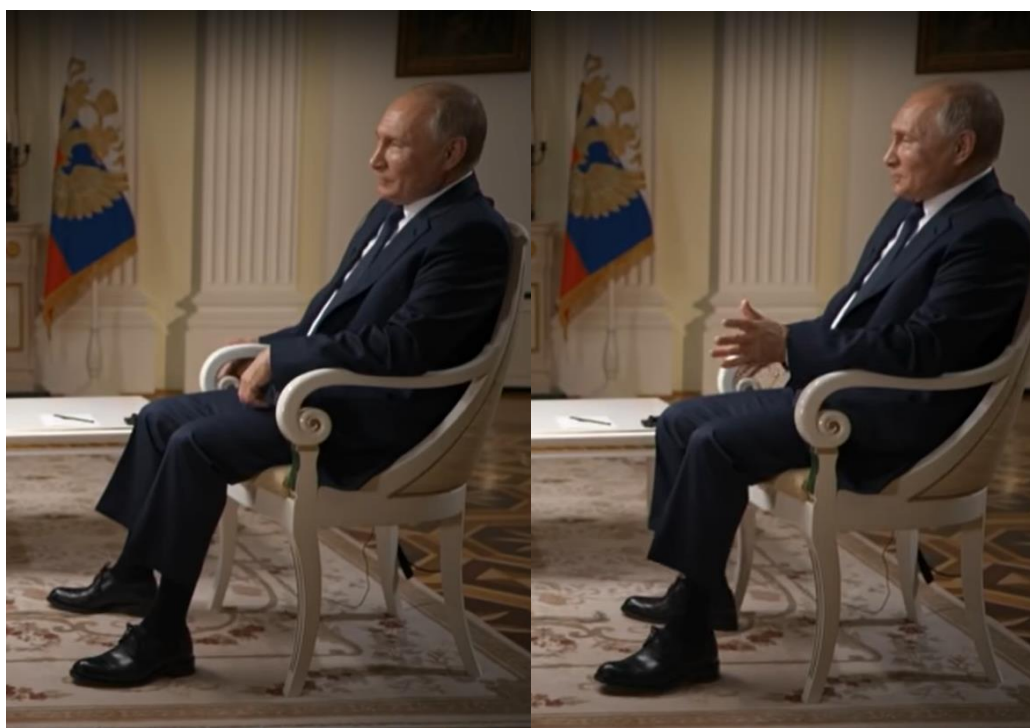
Quando Putin aplaude a provocação do jornalista norte americano, tenta de certa maneira, através da ironia, rebaixá-lo e levá-lo a uma posição de inferioridade, deixando o jornalista pouco à vontade. Segundo a análise dos intervenientes de "The Behavior Pannel", Putin "tenta fazer o jornalista recuar, sendo quase uma ameaça à sua boa figura".

Nesta fase, o entrevistado renuncia provisoriamente à sua face amigável e insere-se numa fase de maior força, tentando passar por cima do entrevistador, de modo que a sua postura e a assertividade com que diz o que diz transmita uma mensagem de verdade. A forma assertiva com que fala leva-nos a crer que acredita piamente no que diz, passando uma mensagem subliminar poderosa. Para culminar uma entrevista em que, maioritariamente, o entrevistado consegue estar em controlo da entrevista (e em controlo da mensagem não verbal que transmite) devido ao seu treino, experiência e à sua capacidade de comunicação, vergo-me agora sobre o minuto 1:14:40, numa situação que poderia ser de extrema dificuldade, mas que é gerida de forma relativamente aceitável. Questionado sobre a possibilidade de a China invadir Taiwan e a relação da Rússia com este possível evento, Putin tem uma certa mudança de atitude: existe um movimento corporal

(que embora reduzido) é superior ao habitual, havendo ainda no minuto 1:15:00 um lamber dos lábios por parte do presidente.



Além disto, dá-se um leve movimento de pés e mãos que pode ser revelador de alguma informação que o presidente tinha em sua posse, mas que é habilmente



corrigido pela manutenção da sua compostura, do seu discurso pausado, da sua respiração e da postura ereta e gestos afirmativos (que são associados a alguém que diz a verdade).

Sobre Putin extraí ainda um dos seus mais importantes discursos recentes, em que este explica a sua versão sobre o porquê do iniciar e o desenrolar da situação da guerra com a Ucrânia, diretamente do site da Federação Russa, sendo o discurso intitulado como "Address by the president of the Russia Federation"³, de 21 de Fevereiro de 2022, às 22:35h a partir do Kremlin, Moscovo.

Neste discurso que tenta ser uma clara posição do presidente russo em relação a toda a situação ucraniana, notamos uma clara tentativa de marcar uma posição. Não é uma situação amigável ou que envolva sorrisos, não é uma tentativa de transmitir uma mensagem de simpatia ou compaixão; é, em vez disso, uma mensagem de sentimentalismo patriótico, vitimização e de "clarificação", algo muito mais duro e assertivo.

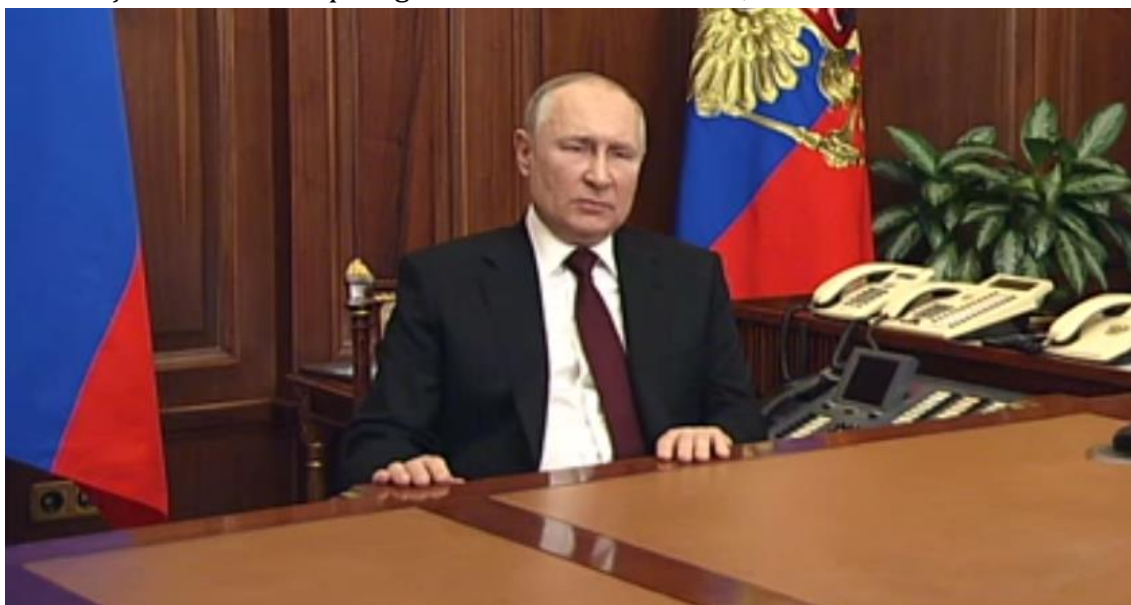
Nos primeiros minutos, ele está totalmente à vontade nesta sua posição habitual de líder forte e temido, havendo apenas no minuto 15:00 uma mudança ténue de postura, um certo "arregalar", uma rigidez não vista até então e que, mesmo com a sua postura ereta habitual, fica mais "recolhido", que não posiciona o seu corpo tão à frente, não se projeta tanto e mantém as mãos na mesa a maior parte do tempo e os ombros numa posição hirta, amovível.



³ <http://en.kremlin.ru/events/president/news/67828>

Além disto, podemos ainda abordar a questão do cenário escolhido pelo presidente. Na minha opinião todo aquele cenário é feito de modo a fazer lembrar a URSS, de modo a transmitir uma imagem gráfica às pessoas que as lembre da Rússia como uma potência mundial, fazendo transparecer o seu poder e grandiosidade refletidos naquele gabinete, através da sua cadeira, das bandeiras, dos computadores, e da quantidade exorbitante de telefones (Mark Bowden aborda que o seu telemóvel seria capaz de muito mais do que todos aqueles telefones juntos, mas que eles lá estão por uma razão, para transmitir uma mensagem de poderio internacional, fazendo lembrar comunicados de grandes potências de antigamente).

Nos minutos 17:36, Vladimir Putin deixa, pela primeira vez de forma tão óbvia, transparecer alguma raiva (genuíno ou calculado?), os olhos estão mais semicerrados, e a parte do nariz e bochechas estão em movimento constante, contraindo-se várias vezes e demonstrando a sua "impaciência" e "má disposição" em relação ao assunto que agora aborda. Nesta altura, sendo verdadeiro ou falso o



escárnio sentido pelo presidente, a verdade é que é necessário para este transmitir este sentimento neste preciso momento, tanto para os russos como para o resto do mundo, pois é essa sensação que quer que vejam como associada a ele quando este aborda questões como o suposto racismo da Ucrânia, russofobia e nazismo. Chase Hughes, de "The Behavior Pannel" fala até que em relação a estes últimos, Putin tenta transmitir um certo "nojo".

Da assertividade para o desgosto, do desgosto para a vitimização. Escolhi este último excerto porque creio ser a representação perfeita deste último elemento da "trindade". Nos minutos 41:44 ao minuto 44:23., Vladimir Putin volta a optar pelo

seu discurso sereno, a sua postura calma, tentando mostrar que não é o culpado por toda esta situação, mas sim alguém que sofre com a difícil resolução a que é sujeito nesta situação criada por outros. Neste excerto, existe até um suspiro muito alto, algo bastante patente a meio deste discurso, que é uma ferramenta para a transmissão do suposto desagrado para com toda esta situação, e por situações anteriores como não ter entrado para a NATO.



Esta parte tem como propósito óbvio a tentativa de demonstração de que a culpa não é sua perante a jorrada constante de coisas más, negativas, que têm ocorrido (Greg Hartley fala até de alguma preocupação com a possibilidade de este discurso ser genuíno e sentido pelo mesmo, já que os ombros do presidente russo a caírem nesta área de análise são um sinal claro de que este não acredita numa resolução pacífica da situação).

Na análise de Donald Trump optei por enveredar por um caso em que ele se vê numa situação fora do habitual, longe da sua audiência e do suporte dado pelas massas. Nesta análise empírica analiso a forma como Donald Trump se comporta não verbalmente, aquando de uma situação difícil, sendo acusado de violação pela senhora Jean Carroll⁴, caso público e conhecido:

Neste vídeo podemos perceber de imediato que Trump não se encontra no estado energético habitual, está muito mais comedido, desanimado de certa maneira perante a situação que enfrenta e está muito cauteloso com aquilo que diz. Greg Hartley, na análise de "The Behavior Panel" refere até os "diferentes Trumps", conseguindo com esta expressão ilustrar bem aquilo que todos vemos: existe uma personalidade vigente numa situação de declaração na Casa Branca, outra num comício com os seus apoiantes, e esta personalidade totalmente distinta com que o ex-presidente se apresenta perante o tribunal.



Passando agora para a análise, conseguimos ver uma tranquilidade e uma serenidade muito grandes no principiar do inquérito, sendo que só conseguimos ver alguma alteração às 10:31:29 (hora sinalizada no canto inferior esquerdo), quando Donald Trump estremece um pouco e encolhe os ombros, um sinal de algum desconforto em relação à situação momentânea, ao qual se juntam mudanças nas

⁴ <https://youtu.be/lonTBp9h7Fo?si=9l8XgBJfrpHiwCx0>

expressões faciais, sendo que a face passa de algo constante, inerte, para uma espécie de reflexo não contido, dinâmico.



Já às 11:06:50, depois de estar a ler do papel, vemos que ele reage de uma forma discordante com a sua postura totalmente tranquila até então. Aquando da questão exercida pela inquiridora, o inquirido larga instantaneamente o papel que tem em mãos e volta a uma posição defensiva, sendo que agarra os seus dois braços, como se se quisesse proteger a si mesmo, perante o desconforto que adivinha que advirá das questões que se avizinham. É um momento em que vemos Trump a "recuar", mostrando um leve temor, transparecendo estes movimentos subtis que visam a um foco no cuidado que terá de ter nas próximas respostas.

No entanto, há um desconforto generalizado do ex-presidente em relação a toda esta situação, e não podemos ver esta expressão corporal como um sinal de inverdade naquilo que é dito. Ele está desanimado e algo "incomodado" com a



situação, mas, tal como Mark Bowden indica, alguém que mente, não responde com a velocidade com que ele o faz. Portanto, até aqui, o que podemos "ler" desta inquirição é desconforto generalizado em relação à situação e às questões que são apresentadas, mas um inquirido confiante naquilo que diz, como comprovado pela velocidade e o "sem pensar" com que o faz.

Às 11:08:56, Donald Trump fica incomodado com a questão e isso denota-se pela forma como "ginga" na cadeira, existe um movimento pronunciado para a esquerda e depois para a direita, de forma a ajeitar-se melhor no seu lugar libertando alguma da tensão que foi acumulada.



Posteriormente, às 11:09:09, conseguimos visualizar um lambeir ténue dos lábios por parte de Trump, o que demonstra que este antecipa dificuldades. No entanto, ele consegue controlar-se muito bem e "mascara" bem as dificuldades.



Passando agora para as 11:35:12, há um sinal claro de alguma tensão, quando o inquirido larga o papel que tem em mãos e imediatamente coloca a mão direita

por cima do pulso (mais uma vez, um sinal claro de um certo mecanismo de defesa inconsciente), e ainda vai agarrando e largando com os seus dedos. Mark Bowden analisa esta questão de uma forma muito similar, indicando que a mão por cima do pulso é "o 1º sinal de stress".



Prosseguindo, no entanto, continuamos a conseguir visualizar aquilo que já anteriormente vimos, uma desconfiança e desconforto que são anulados por respostas rápidas, decididas e confiantes. Apesar do desconforto sentido, ele vai respondendo instantaneamente às questões com autoridade, e como Scott Rouse indica ele mantém o seu anterior testemunho com um forte contacto visual e com um claro e ressonante: "Yes, I do!".

Das 11:45:50 às 11:46:30 é onde realmente se apresenta o cerne da questão, onde a acusação mais notória e séria vem ao de cima, sendo respondida por Trump com um olhar direto, postura ereta, sem balancear ou arquear os ombros e com um tom de voz decidido e confiante, "enfrentando" a procuradora de modo mais



concreto, passando, na minha opinião, uma sensação de credibilidade e inocência. Scott Rouse adiciona a esta análise o facto de que o número de vezes que este pisca os olhos se mantêm igual, o que é indicativo de não haver stress ou qualquer problema para ele em relação a esta afirmação que ele faz.

Continuando com a análise, situamo-nos agora nas 11:59:14 para fazermos um ponto de situação acerca da postura de Trump, que neste momento adota uma postura serena e responde sempre imediatamente, sem medo das palavras ou de possíveis remedeios que possivelmente teria de fazer se estivesse a inventar toda uma narrativa. Neste momento, ele continua, no cômputo geral, confiante naquilo que diz, transparecendo honestidade.



Greg Hartley adiciona a este momento o facto de que quando Trump diz "She's not my type" levanta o queixo, sinal de que está a enfatizar um ponto, um sinal de afirmação e não de raiva.

Às 12:00:00 ele ajeita-se e troca a posição corporal, alterando também a posição das mãos e mostrando um leve desconforto, mas neste momento, já a caminhar para as duas horas de audiência é normal que haja uma resposta natural do corpo à irritabilidade que a inércia desta situação provoca, sendo que Mark Bowden e Scott Rouse leem esta mudança da posição das mãos como a de alguém que está aborrecido e, portanto, terá de reagir de alguma maneira.

Das 14:22h às 14:23:33h vemos Donald Trump confiante, com uma manutenção de uma boa postura, a responder no imediato, sem ter necessidade de pensar em qualquer resposta ou sequer a parar um pouco para ter cuidado com as palavras. Neste momento, ele já se encontra mais animado e mais dentro do estilo que se lhe reconhece, dizendo que pensa usando frases polémicas, com uma velocidade de quem nada tem a esconder. Quando ele utiliza a expressão "very dishonest", segundo Mark Bowden, conseguimos reconhecer uma expressão facial de nojo, mostrando um grau de raiva que se apresenta, na minha opinião, como um sentimento verdadeiro.



Para finalizar esta análise empírica ao poder que o ex-presidente dos Estados Unidos da América consegue arrecadar com o bom uso de uma linguagem não verbal, conseguimos, às 15:08:52 ver o Donald Trump (acompanhado do seu portefólio gestual) ao qual estamos habituados: recheado de gestos expansivos, "tornando-se maior", muito confiante e a declarar cada afirmação de uma maneira e com uma entoação e dicção dignas de alguém que apenas está a apresentar factos, e nada mais. Está, neste momento da sua inquirição, totalmente à vontade e a dizer tudo aquilo que lhe vem à cabeça, transparecendo honestidade, credibilidade, controlo e poder. Scott Rouse define este momento como o "Classic Trump".



Numa última análise discorrerei sobre Hitler e um vídeo que compila alguns dos seus discursos durante o seu reinado de terror durante a liderança da Alemanha nazi. Para isso utilizarei um vídeo intitulado "Hitler Speeches - Stock Footage".⁵

Neste vídeo podemos ver inicialmente no oitavo segundo o primeiro sinal da clareza e convicção que marcavam a linguagem não verbal dos discursos de Adolf Hitler.



O seu punho cerrado tem como ideal tentar trazer ainda mais alento para com aquilo que ele diz, sendo que ao 51º segundo do vídeo vemos o punho no ar, uma postura ereta e o queixo levantado por diversas vezes, uma compilação completa de tudo aquilo que ele pode usufruir para transmitir o seu discurso de uma forma mais confiante, fiável e convicta. Este conjunto que gera uma "ação afirmativa" na sua globalidade tenta que o público entenda como verdade aquilo que é dito.

⁵ <https://youtu.be/t992mKgw60c?si=7Uf5WXMmoboDpFQI>



No minuto 1:03 começamos a visualizar algumas outras características que se interligam bastante com a imagem que temos deste antigo líder alemão: os seus gestos expansivos e firmes aliados à sua postura ereta, que nos fazem levar ao entendimento da "certeza" com que fala o orador. Além disto, o tom de voz é, de forma geral, muito altivo e expressivo, com uma dicção ideal que faz o seu discurso "ribombar" no interior das pessoas que fazem parte do público dessa altura.



No minuto 2:01, com um plano mais aproximado, podemos ver mais alguns pontos que, todos juntos, perfazem o conjunto que é Hitler: sobrancelhas carregadas, nariz e bochechas tensas, boca a mexer-se de uma forma violenta, e tudo isto sempre aliado a gestos mecânicos e hirtos (sem qualquer hesitação ou ondulação, membros constantemente esticados), trazendo tudo isto uma certa "energia" carregada aos ouvintes, uma certeza que vai penetrando em cada um sob forma de energia, que tem como propósito criar um estímulo na cabeça de cada um e, conseqüentemente, uma "conexão emocional".



A postura, no cômputo geral, nunca descai, e a isto ainda se acrescenta a força da simbologia: a postura à membro das forças armadas, as vestes de general e toda uma significância assente na sua "pujança", para que as pessoas o entendam como alguém duro, alguém credível, alguém que os pode liderar, a eles e à sua revolta.

Após isto, no minuto 2:40 ao minuto 2:53, podemos analisar melhor o tom de voz e a "melodia gradual" com que é feito o discurso, de modo que o público comece devagar, vá entranhando e aceitando, até chegar a um êxtase final. No início existe uma preocupação para começar mais devagar, criando "espaço" para que o tom de voz vá subindo, a violência das palavras vá crescendo, e para que as pessoas se vão

sintonizando ao longo deste caminho manipulativo, dando azo a que no fim o grupo esteja totalmente sintonizado e aja como um organismo comum que se expressa de uma maneira única: o estrondo. Estrondo esse que é o culminar do discurso e que ainda cresce mais no entendimento de cada sujeito individual, devido ao barulho criado pela massa de gente que está à sua volta. Hitler cria esta energia ribombante de uma forma muito orgânica e natural. Regula e utiliza o tom de voz, subindo gradualmente os níveis da sua força, a multidão vai gradualmente subindo o apoio, dá-se uma "explosão", e por fim esta explosão gera ainda um entendimento de uma importância ainda maior sobre aquilo que foi dito, devido ao ressoar que entra na mente das pessoas.

No minuto 3:20 conseguimos ver, através da linguagem gestual, um apontar decidido, que está inevitavelmente ligado à força, ao poder, à criação de um clima hostil, que serve, neste momento, para "mandar mais achas para a fogueira", alcançar a manutenção de um ambiente ensurdecedor e de companheirismo entre todos na "sua luta" comum.



No minuto 4:35 vemos uma parte da linguagem não verbal importantíssima do partido nazi, sendo que a propaganda sempre foi passada à multidão através de uma interligação entre a presença de Hitler, o "seu salvador", e grandes símbolos que tentavam passar uma imagem de algo grandioso e muito superior ao sujeito individual. Neste momento do vídeo conseguimos ver que o discurso é feito acima de uma cruz suástica enorme, um símbolo forte e impactante que torna as pessoas mais servis, e dando ainda mais impacto àquilo que estão a ser a força e a autoridade inerentes ao discurso de Hitler.



Já no minuto 5:26 continuamos a ver a propaganda patente na linguagem não verbal associada à simbologia: neste caso vemos uma enorme multidão de soldados, símbolos, bandeiras, que transmitem uma imagem de superpotência, fazendo com que as pessoas mais facilmente acreditem que tudo aquilo tem o seu sentido, que é "correto" aquilo que está a acontecer (porque senão como haveria toda aquela organização, sustentada por multidões, concórdia e união entre milhões?).



Para terminar, conseguimos ver a partir do minuto 6:26 algo na sua expressão facial que nos faz entender que Adolf Hitler era já bastante treinado e capaz de transmitir a mensagem que queria através de todo o corpo, através de toda a sua figura como uma só. Enquanto discursa, as suas pupilas dilatam, faz um esforço

óbvio para manter uma expressão de esgar de raiva e de força para se "ir alimentando" perante a tarefa exigente de manipular todas aquelas pessoas, enquanto quase não pisca os olhos, de modo a passar uma imagem ainda mais convincente de foco, de verdade inerente às suas palavras, e principalmente de não haver qualquer hesitação naquilo que está a transmitir: quase como tentando transmitir que aquelas palavras não são treinadas, não são artificiais, mas que ao invés saem naturalmente daquilo que lhe passa na cabeça momentaneamente. Para esta tarefa difícil, o olhar direto e constante tem um papel preponderante, sendo que a mensagem tenta ser o mais profunda possível, disfarçando aquilo que é um discurso treinado, aquilo que é o "racional", com emoção libertada exponencialmente e um olhar hipnotizante.



CAPÍTULO 5

DISCUSSÃO

5.1. Relação entre comunicação não-verbal e liderança

Após uma análise sistemática sobre a liderança e a influência que a linguagem não verbal pode ter no almejar e sustento do poder e da liderança por parte de um político, aquilo que devemos depreender é que o ator político contém na sua forma de ser e agir características do âmbito corporal que o levam a destacar-se dos demais no dia a dia. Se nos centrarmos naquilo que influencia esta sinergia entre estes dois termos supracitados, várias características são palpáveis:

-O carisma e a presença de um líder terão impacto imediato na sua ascensão ao poder, e este processo é muito marcado a partir da imagem construída, a figura, a forma física, o que se veste.

-A postura é outro ponto importante desta sinergia, sendo óbvio ao longo desta pesquisa uma relação direta entre a transmissão de seriedade, confiança, autoridade e uma postura ereta, reta e aberta.

-O contacto visual é outro ponto fundamental da linguagem não verbal quando se quer assumir uma posição de liderança. Quando uma pessoa sustenta a sua imagem sobre uma base de suposta confiança e autoridade precisa de conseguir conquistar os outros através de olhares diretos, nos olhos, com sinceridade e confiança.

-Assertividade é o que se pede a alguém que procura liderar outras. Se seguirmos alguém que é indeciso e não tem força própria para tomar decisões teremos que nos reger às nossas, já que instintivamente não confiamos em pessoas que não estão absolutamente certas sobre aquilo que procuram ou querem para a nossa região, sociedade ou equipa.

-Controlo emocional é algo que a minha análise empírica me mostrou ser dos traços mais importantes de um líder. Alguém que lidera terá de aguentar pressões, terá de manter uma face condizente com a situação e terá de manter uma postura de confiança que influenciará outros. Não conseguir gerar isto e os resultados consequentes, como tranquilidade e união poderá trazer uma conclusão óbvia: a destituição do líder, já que as pessoas procuram alguém que possam seguir quase de olhos fechados (Sampaio, 2022).

A relação entre aquilo que entendemos pelo não verbal e a liderança é um tema de estudo sobre o qual se debruçam vários autores. Segundo Atkinson (1984),

a linguagem não verbal é fundamental para a comunicação dos líderes políticos, que tornam o seu conhecimento nesta área de atividade/comunicação em gestos, postura, expressões faciais e outras ramificações deste tipo de comunicação para conquistar um objetivo que une todos os utilizadores políticos desta área: transmitir uma boa imagem de si mesmo, enviar mensagens e influenciar o público. Por exemplo, Atkinson (1984, p. 86) destaca Tony Benn na sua obra "Our Master's Leaders", abordando este líder político britânico que foi aclamado pelos seus discursos imponentes e que conseguiam cativar as multidões. Este era visto por alguns observadores mais atentos como alguém que conseguia, a partir dos seus gestos coordenados e expressões condizentes com a situação, transmitir mensagens relevantes e conectadas com o público-alvo.

Além disto, este tipo de comunicação pode auxiliar, de grande forma, a percepção por parte do público da liderança de um determinado político/líder. Vários estudos vêm demonstrar aquilo que já abordei anteriormente e que é cimentado de forma veemente pelo autor: líderes que demonstram confiança, assertividade e presença física são frequentemente percecionados como líderes que serão melhores, ou simplesmente mais eficazes (Atkinson, 1984, p. 166). Isto vem demonstrar, mais uma vez, que o modo com alguém se apresenta (linguagem não verbal) e se comunica, também não verbalmente, tem impacto instantâneo sobre o modo, ou o nível, em que afeta a sua credibilidade e a confiança que outros colocarão sobre si.

5.2. Implicações para a teoria e prática da comunicação política e social

A conexão entre estas vertentes da linguagem não verbal e a comunicação política e social é de extrema importância para entender de que maneira o ator político pode influenciar e criar uma boa impressão junto das massas. Podemos discernir através de uma reflexão pormenorizada da interação entre orador/público diversos componentes basilares que geram, em conjunto, uma comunicação precisa e acutilante em termos de eficácia por parte do líder, do orador, do político. Todas as componentes conectadas, das expressões faciais à postura, do tom de voz aos gestos, vem trazer uma componente prática reveladora da linguagem não verbal, que à medida que vai albergando distintas especializações nestes distintos componentes, vai gerando resultados cada vez mais prolíferos, desencadeando este controlo desta tipologia de linguagem numa eficácia grandiosa e em resultados impressionantes, influenciando de forma notória o modo como o público reage e interpreta aquilo que lhe está a ser transmitido.

Continuando a abordar as implicações teóricas e práticas da linguagem não verbal na eficácia da comunicação política, Atkinson opta por analisar uma nova face deste tipo de linguagem, nova face essa onde se vê este tipo de linguagem sob a mediação da televisão, gerando uma transformação, uma metamorfose do ator político, do orador que se circundava das massas e “gritava com o público” para um orador que utiliza todo um trabalho discursivo mas a partir da televisão e dos restantes média. A tal “televisualidade” é ainda hoje a grande base de onde parte todo e qualquer político que se queira acercar de relevância e notoriedade. Cada vez mais esta versão discursiva é fundamental para o desencadear de resultados, e cada vez mais também a linguagem não verbal acompanha estes novos tempos, destacando-se tanto a nível prático como teórico como uma área insubstituível e intemporal. (Atkinson, 1984, pp. 164-178).

Quanto à relevância desta linguagem para o dia a dia das pessoas, as implicações teóricas e práticas para a sociedade são também fundamentais. Embora devido à naturalidade com que nos relacionamos no dia a dia, nos esqueçamos, por vezes, de como funcionam estas ligações ou interações, a verdade é que todos os dias somos levados a “ligar-nos” aos outros, sendo que grande parte dessa ligação ocorre com o enorme auxílio da linguagem não verbal. Mais uma vez, os gestos, as

expressões, o tom de voz, a postura e a imagem que transmitimos é crucial nos nossos relacionamentos, sendo que são estes, muitas vezes, os responsáveis por transmitir sensações, mensagens, emoções, e tendo enorme relevância na distinção que fazemos em alguém que consideramos apto a relacionar-se conosco ou não, seja no plano profissional, amoroso ou amigável. A linguagem não verbal, apesar da sua importância primordial, não tem o intuito de roubar espaço ou eliminar a linguagem verbalizada, falada. Esta linguagem deve ser naturalmente embrenhada com a linguagem verbal, gerando uma união forte entre ambas, que conclui numa mensagem bem transmitida ou recebida. Apesar disso, e da linguagem não verbal complementar a linguagem verbal, por vezes, como já consideramos, pode até substituí-la. Esta linguagem expressional é uma forma impactante de transmitir sensações, enviar “recados” e expressar sentimentos (Noller, 2005, p. 417).

5.3. Limitações encontradas e sugestões para futuras pesquisas

Uma das limitações iniciais que eu senti foi o facto de a comunicação social e os analistas portugueses existentes no panorama político e no dia a dia da nossa televisão se vergarem muito sobre aquilo que são os pontos dos discursos verbais de um certo líder, esquecendo um pouco aqueles que são os pontos não verbais do ator político. Quer seja através de conteúdo redigido, quer seja através de conteúdo de multimédia, a análise é centrada no que se disse, na palavra que se usou, na expressão que se utilizou, e quase nunca existe uma preocupação de analisar os gestos e as expressões, em perceber o que "diz" ele ou ela realmente, existindo por vezes contradições dentro do próprio discurso. Por isso, quando quis acercar-me de conteúdo mais atual ou entender certas mensagens passadas por líderes políticos atuais, tive que me deparar com vídeos filmados centrados na dimensão verbal. Dentro deste ponto de vista, creio ser importante para o futuro daquilo que é a nossa análise à honestidade e idoneidade de políticos e líderes, que façamos um esforço para colocar dentro do ponto de vista da câmara (e posteriormente da discussão), o corpo do ator político: o movimento dos pés, as mãos, a postura, os movimentos e tiques nervosos. Para isto, creio ser importante também que se integrem nos círculos dos média nacionais e internacionais, pessoas valiosas que são capazes de discernir aquilo que alguém realmente diz, sendo que especialistas desse género deveriam ter um papel fundamental nos painéis de comentários, tanto na televisão como nos jornais, de modo que todos pudéssemos andar mais informados acerca daquilo que é a maioria da informação passada por quem nos governa.

Além disto, creio que outra limitação remete para a dificuldade de encontrar vídeos e imagens para a análise. Sendo que as publicações acerca do passado recente são muito históricas e ligadas às datas e acontecimentos, os vídeos e as imagens deveriam ter um papel preponderante para que houvesse diversas análises e certos entendimentos de como determinados sujeitos se amarraram à linguagem não verbal para criar poder, força e, por vezes, regimes ditatoriais. Conteúdo deste género seria fundamental para que, com os dados que temos agora, conseguíssemos entender de uma melhor maneira certas situações que ocorreram no passado. Especialistas da atualidade poder-se-iam vergar sobre certos registos e certos discursos para rastrear aquilo que ocorreu em determinada altura, e o seu porquê,

dentro de um determinado contexto. No entanto, a menos que o conteúdo seja bastante recente, é muito complicado encontrar certos registos antigos de determinadas pessoas, não se tratando de uma não existência desses registos, mas do facto de uma má organização, de não se tornarem públicas várias gravações ou da tentativa de "apagar" aquilo que houve de negativo na nossa história. O meu entender é exatamente o oposto, creio que é importante haver um esforço para repescar o máximo de conteúdo possível, de modo que possamos aprender ao máximo, apreender aquilo que de bem se fez e também, claro está, entender como certas situações negativas se desencadearam, analisando-as, de modo que nos possamos proteger de circunstâncias similares no futuro (e no presente).

Uma das minhas sugestões para pesquisa futura prende-se no facto de que se faça uma análise mais aprofundada, mas, fundamentalmente, que essa análise recaia sobre um maior número de líderes analisados. Embora toda esta pesquisa tenha denotado uma clara ligação entre o bom uso da linguagem não verbal e o alcançar de poder social derivado da primeira, existe ainda um vasto campo de investigação possível delineado em encontrar as características definidoras do porquê de alguém se tornar um líder, enquanto outra pessoa não. Verguei-me sobre o ponto de vista geral em relação à linguagem não verbal patente num líder: o movimento, o espaço, as expressões faciais, o tom de voz e a postura; mas por vezes há várias pessoas que são treinadas dentro desta área, respeitando as "regras de conduta" desta arte, mas mesmo assim, apenas alguns são vistos como pessoas capazes de ser líderes, como pessoas poderosas. Enquanto a minha análise se centrou num ponto de vista mais abrangente acerca das características gerais definidoras de um líder, e a linguagem não verbal a ser demonstrada empiricamente na análise dos três líderes escolhidos, existe a necessidade de uma investigação que não se centre em apenas três pessoas, mas sim num número muito maior. Creio haver muito espaço para que se faça uma investigação da liderança nos mais diferentes campos (empresarial, política, organizacional) de um ponto de vista mundial, sendo que aquilo que seria "extraído" numa análise desta magnitude (encontrando os pontos comuns entre todos, nas mais diversas culturas, com diferentes línguas, com distintos ambientes circundantes), seria um "concentrado" fantástico, um produto final que seria uma espécie de "elo" baseado num número de pontos comuns entre todos, de modo a interligar e a fazer-nos entender o que levou

(e o que têm em comum todos eles) um empresário chinês a alcançar uma dada influência, um político africano a alcançar um certo estatuto, um bilionário australiano a chegar a esse patamar económico, um líder de uma tribo brasileira a ser respeitado acima de todos os outros membros, um líder de uma fundação religiosa a governar todos os outros. Esta análise requereria uma espécie de Diagrama de Venn investigacional em que, com o aumentar das pessoas visadas, dos dados analisados, teríamos uma percepção muito mais próxima da verdade sobre como a linguagem não verbal pode impactar radicalmente a vida de qualquer um de nós, estando mais próximos de criar um mapa de uma boa utilização (e percepção do uso por parte de outros), tornando-nos melhores individualmente, mais "ligados" enquanto sociedade, e mais capazes de discernir a propaganda e a manipulação.

CAPÍTULO 6

CONCLUSÃO

6.1. Recapitulação dos objetivos e resultados

Esta dissertação tinha como principal foco o objetivo de cimentar de forma ainda mais concreta a ligação entre a linguagem não verbal e o poder social. Com isto, espero ter trazido, de modo mais prático, uma visão alargada de todos os "braços" deste tipo de linguagem e como estes podem auxiliar e até criar, quando utilizados conjuntamente, um "pacote" único e especial, alguém que com estas práticas inerentes à sua presença em público, consegue, de certo modo, ser respeitado, passar uma imagem positiva, controlar-se e controlar.

Inicialmente, centrei-me um pouco sobre uma análise mais teórica, para que existisse uma percepção alargada daquilo que são as inúmeras tipologias de possibilidades de linguagem não verbal, de que maneira são condicionadas dado o status, o ambiente e a cultura em que estão inseridos, passando ainda por uma apresentação de quais os signos que nos fazem denotar uma mentira, e também que práticas nos fazem emanar concórdia, sobressalto, poder ou simpatia. Tudo isto e todas as passagens pelo estudo dos mais variados autores e teorias fez-me entender muito melhor a riqueza desta temática, as inúmeras variantes que podem existir dentro do mesmo segmento, e de que modo cada autor foi acrescentando um bocadinho de si à teoria já existente, havendo uma complementaridade enorme que nos encaminhou para o entendimento tão amplo (mas em contínuo progresso) que detemos nos dias de hoje.

Com esta percepção mais alargada daquilo que são os distintos tópicos passíveis de serem analisados dentro desta área temática, "linguagem não verbal", pude estabelecer uma compilação, uma filosofia de análise mais própria, que variará sempre consoante o apreender de informação e as vivências do analista. Com isto, propus-me a tentar definir de modo mais prático e independente, naquilo que é uma situação em que um líder (alguém que arrecadou um certo poder social) está a agir em público, quais os signos, controlados e inconscientes, que podemos ver caracterizados num certo ator político. Creio que esta análise é mais uma forma de expor publicamente a importância da linguagem não verbal no entendimento das massas sobre em quem devem confiar, e na sua percepção da verdade/mentira num discurso (e de que modo os líderes trabalham em prol de passar a melhor imagem possível).

Neste âmbito, a análise empírica versou-se sobre aquilo que foi transmitido por três líderes políticos a nível corporal, facial e tom de voz, criando um "filtro" para a informação que está a ser vista, interpretando-o, e muitas vezes, trazendo à baila certas verdades escondidas, manipulações possíveis e mentiras que de outro modo ficariam encriptadas. Esta análise mais prática, de três atores políticos conhecidos pela generalidade das pessoas, em formato de vídeo, serve para criar mais um auxílio apelativo à informação de que a linguagem não verbal é importante e, muitas vezes, decisiva. O meu objetivo final foi tentar "alimentar" um pouco mais esta visão, tentar dar um pequeno contributo à perceção geral da importância da mensagem não verbal para o nosso dia a dia, tentando apelar a que mais pessoas se juntem a este entendimento e que se crie uma consciência generalizada da força deste tipo de comunicação.

6.2. Contribuições para a área da comunicação política e social

Dentro do segmento comunicacional, creio que este trabalho tem a capacidade fundamental de ajudar a aumentar a percepção já existente da importância da linguagem não verbal para todos, tanto na interpretação como na sua utilização. É mais uma ferramenta passível de ser utilizada para conseguir perceber aquilo que pode ser alterado no nosso dia a dia com este auxílio, e de que modo os nossos líderes nos poderão (ou não) manipular, com o auxílio desta força.

Do mesmo modo que nos consegue fazer entender aquilo que os outros nos conseguirão fazer (de modo social) com o auxílio desta ferramenta poderosa, esta dissertação serve também o propósito de conseguirmos, de certo modo, discernir certas medidas eficazes que são utilizadas pelos políticos, e que podemos adaptar ao nosso dia a dia de modo eficiente. Certos mecanismos corporais de resposta, certas posturas específicas, o tom de voz adequado, e todas as outras características moldáveis apresentadas ao longo da dissertação, podem-nos trazer uma eficácia discursiva diferente, e resultados, conseqüentemente, distintos. Todo este estudo apresentado, quando estudado e aplicado, tem potencial para auxiliar alguém a entender quais os pontos que fazem um comunicador mais poderoso, auxiliando o leitor a traçar o perfil combinatório de um líder, e até de se tentar aprovar daquilo que é lido, de modo a ser visto e entendido de uma forma diferente, e mais conectado a quem realmente é/quer ser.

A minha dissertação, analisando as características não verbais que melhoram a força de um comunicador e a credibilidade de um líder, pode até servir de apoio a uma análise mais aprofundada no âmbito do marketing e da comunicação institucional. Ao haver uma percepção de como entendem as pessoas, subconscientemente, um certo sinal não verbal, ou o que é realmente transmitido quando de uma determinada postura, empresas podem utilizar todas essas ferramentas para passar uma imagem diferente, tanto na publicidade, como no marketing, como ainda no âmbito das relações-públicas (incluindo a conexão pessoal entre pessoas da organização com pessoal externo e interno).

No âmbito acadêmico creio que é um trabalho que reflete de uma maneira interessante um ponto de vista relacional entre linguagem e poder social, tendo esta

análise uma função de auxiliar (em conjunto com o enorme trabalho feito nesta área) a percepção moral e ética da linguagem não verbal, podendo ser "uma pequena faísca" para a criação de uma discussão mais ampla acerca daquilo que deve ser considerada a boa utilização da linguagem não verbal, e até onde vai aquilo que é o bom usufruto desta, sem que esta passe para aquilo que é considerado já como manipulação. Neste âmbito, este trabalho surge inserido numa coletiva de informação que zela pelo melhoramento pessoal e social, tentando ajudar a criar uma consciência coletiva deste poder inerente à comunicação, para que se cultive uma tradição de discussão de problemas éticos, tanto no dia a dia político e organizacional, como em possíveis estudos e trabalhos académicos futuros.

6.3. Implicações para a sociedade e para a democracia

Para concluir, creio que o foco primário desta dissertação foi alcançado, ao permitir a discussão sobre a direta implicação da linguagem não verbal no modo como entendemos e escolhemos os nossos líderes (e como estes o utilizam). Ao nos apercebermos que existe toda uma coletânea de recursos disponíveis nesta área, a sua boa utilização e interpretação pode ser de importância suprema para a manutenção de uma sociedade democrática, livre e de excelência.

Se conseguirmos dispor todas as pessoas de um entendimento acerca do potencial deste recurso, através de comentadores televisivos, da comunicação social escrita e de ensino, denotaremos que as pessoas ficarão imbuídas com um espírito crítico maior, uma opinião mais consistente, uma percepção mais próxima da realidade, resultando num maior acerto nas escolhas sociais e ao nível do entendimento mais concreto de quem é realmente uma certa pessoa.

Todo este novo patamar de percepção, de entendimento e de, conseqüentemente, melhores escolhas, trará um "ar fresco" à realidade social, resultando em pessoas mais capazes de tomar decisões informadas, e de daí, criar sociedades e relações mais bem conseguidas. Ao dispormos as pessoas com recursos deste potencial (um entendimento sobre os 70% de comunicação que anteriormente desconheciam completamente), o que estamos a fazer é a nutrir cada unidade individual de uma melhoria sobre si e sobre o entendimento para com os outros. Se conseguirmos criar uma "onda" de educação positiva sobre todas estas unidades individuais, todas elas vão crescer em termos de qualidade de pensamento e entendimento, criando ligações superiores entre elas e gerando um resultado, um fluxo comum poderoso sobre todas estas unidades, uma união gigantesca que trará toda a comunidade para um pedestal distinto de onde se encontra neste momento, pedestal esse que fará que esta "massa social" seja mais instruída, mais discernente, mais capaz, mais consciente da manipulação e falta de ética, mais poderosa. E é com esta melhoria individual derivada da educação que se gera uma melhoria coletiva, melhoria essa que será cada vez mais acessível de se gerar a si mesma, algo exponencial, e que fará as sociedades serem lideradas e "entregarem o poder" a alguém mais próximo e caridoso com elas, alguém menos manipulativo e que, para liderar, terá de ser justo, bom e verdadeiro.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Atkinson, M. (1984). *Our Master's Leaders*. Londres: Methuen & Co. Ltd.
- Beeman, W. O. (1986). *Language, status and power in Iran*. Bloomington: Indiana University Press.
- Beeman, W. O. (2012). *Philosophy of linguistics*. Amsterdam: Elsevier Science.
- Birdwhistell, R. (1970). *Kinesics and context*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Bonnell, V. E. (1998). *Iconography of power: Soviet political posters under Lenin and Stalin (Vol. 27)*. Berkeley: University of California Press.
- Darwin, C. (1872). *A Expressão das emoções no homem e nos animais*. Londres: Penguin Books Limited.
- Ekman, P., & Rosenberg, E. L. (1998). *What the face reveals*. Oxónia: Oxford University Press, USA.
- Ekman, P. (2003). *Emotions revealed: Recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life*. Nova Iorque: Henry Holt and Company.
- Farooqi, R. (2021). *Unit-2 contributions to early modern psychology: Hermann Helmholtz, Gustav Fechner, Wilhelm Wundt, William James*.
egyankosh.ac.in/handle/123456789/72472
- Fechner, G. (1860). *Elemente der Psychophysik*. Lausanne: Universidade de Lausanne.
- Golovanova, I. (2022). *Zelensky ensina como tornar comunicação remota clara e memorável*. <https://www.linkedin.com/pulse/zelensky-ensina-como-tornar-comunica%C3%A7%C3%A3o-remota-clara-e-golovanova/?originalSubdomain=pt>

Goodman, R. (2022) *William James*. <https://plato.stanford.edu/entries/james/>

Hall, E. (1966). *The hidden dimension*. Nova Iorque: Knopf DoubleDay Publishing Group.

Hall, J. A., Horgan, T. G., & Murphy, N. A. (2019). Nonverbal communication. *Annual Review of Psychology*, 70, 271–294. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010418-103145>

James, W. (1890). *Principles of Psychology*. Nova Iorque: Dover Publications.

Klofstad CA, Anderson RC, Nowicki S (2015) Perceptions of Competence, Strength, and Age Influence Voters to Select Leaders with Lower-Pitched Voices. *PLOS ONE* 10(8): e0133779. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0133779>

Law&Crime Network (2023, maio 5). *Donald Trump Gives Deposition in Jean Carroll Rape, Defamation Case* [Vídeo] Youtube. <https://www.youtube.com/watch?v=lonTBp9h7Fo>

Le Breton, D. (1992). *Sociologia do Corpo*. Petrópolis: Editora Vozes.

Mehrabian, A. (1981). *Silent messages: Implicit communication of emotions and attitudes*. Boston: Wadsworth Publishing Company.

Moodle USP: e-Disciplinas.

<https://edisciplinas.usp.br/mod/resource/view.php?id=107452> (p.7)

Navarro, J. (2008). *What every body is saying*. Nova Iorque: HarperCollins.

NBC News (2021, junho 15). *Exclusive: Full Interview With Russian President Vladimir Putin* [Vídeo] Youtube.

https://www.youtube.com/watch?v=m6pjd6O_NT0

Noller (2005). *The sourcebook of nonverbal measures*. Oxfordshire: Taylor & Francis.

Okon, J. J. (2011). *Role of non-verbal communication in education*. *Mediterranean Journal of Social Sciences*.

<https://www.richtmann.org/journal/index.php/mjss/article/view/10896>

Pease, A., & Pease, B. (2004). *The definitive book of body language*. Nova Iorque: HarperCollins.

Peleckis, K., Peleckienė, V., & Polajeva, T. (2016). *Towards sustainable entrepreneurship: role of nonverbal communication in business negotiations*.

https://www.researchgate.net/publication/311975092_Towards_sustainable_entrepreneurship_role_of_nonverbal_communication_in_business_negotiations

Ramos, A. P., & Bortagarai, F. M. (2012). *A comunicação não-verbal na área da saúde*.

Sacavém, A. (2014). *Análise Não-Verbal - Putin vs Obama*.

Sampaio, R. (2022, 7 de junho). *Comunicação dos Políticos, o que ela nos revela?*

[Linked In] <https://www.linkedin.com/pulse/comunica%C3%A7%C3%A3o-dos-pol%C3%ADticos-o-que-ela-nos-revela-rosane-sampaio/?originalSubdomain=pt>

Seidman, S. A. (2008). *Posters, propaganda, and persuasion in election campaigns around the world and through history*. Lausanne: Peter Lang

Silva, C. R. (2010). *A importância do depoimento dos actores judiciais na tomada de decisão do juiz* [Dissertação do mestrado, Universidade Lusófona de Humanidades e Tecnologias]

https://recil.ensinolusofona.pt/bitstream/10437/13313/1/VF_Batista_Pedro_MPF2022_1de1.pdf

The Behaviour Panel (2022, 2 de março). *True ANGER to USA & Ukraine - Vladimir Putin Reveals The Real Reason Behind The Crisis* [Vídeo] Youtube.

<https://www.youtube.com/watch?v=VCXGQzuaNic>

The Behaviour Panel (2023, maio 9). *TRUMP Body Language Analysis You Don't Want To Miss*. [Vídeo] Youtube.

<https://www.youtube.com/watch?v=f0212ulgCsw&t=38>

The Film Gate (2023, janeiro 22). *Hitler Speeches - Stock Footage* [Vídeo] Youtube.

<https://www.youtube.com/watch?v=t992mKgw60c>

The Kremlin, Moscow (2022, fevereiro 21). *Address by the President of the Russian Federation* [Vídeo] Kremlin.ru.

<http://en.kremlin.ru/events/president/news/67828>

Vivo, D. (2015, February 10). *Conheça a linguagem corporal dos líderes*

