

Linguagem Corporal

Transcrição

Trabalhamos algumas dicas práticas para assumir a liderança. Se está trabalhando em uma empresa, será mais fácil aplicar as dicas abordadas. Caso não esteja trabalhando, busque participar de grupos (voluntários ou de esportes), para praticar a liderança.

Se não tiver experiência prévia em liderança em empresas, a maneira mais fácil e rápida de atingir a liderança formal será criando uma base de liderança informal.

Trabalharemos mais dicas sobre **postura** e como se posicionar nos grupos. Exploraremos o caminho que começamos a trilhar nas aulas anteriores.

Parte deste conteúdo foi inspirado na Amy Cuddy. Sugiro [este vídeo](https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_shapes_who_you_are?language=pt-br) (https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_shapes_who_you_are?language=pt-br) famoso dela sobre **linguagem corporal** (que molda quem você é e como se posiciona).

Uma das dicas de Amy é "Finja até ser real" (*Fake it 'til you make it*). Coloque-se como líder na sua empresa, mesmo que não se sinta à vontade para falar em público, por exemplo.

Veremos que algumas posturas ajudam a romper nossas barreiras. Mesmo que se sinta inseguro em colocar em prática alguma postura, verá que ao longo do tempo se sentirá mais confortável nesta posição.

Portanto, mesmo que seja incômodo, tente romper suas barreiras, como parte da sua jornada em direção à liderança.

Voltando à linguagem corporal, os gorilas demarcam seus territórios abrindo os braços, apoiando as mãos no chão e olham como quem diz "quem manda aqui sou eu". Não adote esta postura, a não ser que seja extremamente necessário.

Quando querem demonstrar autoconfiança, poder e segurança durante uma conversa os humanos (em analogia à posição dos gorilas) apoiam as mãos na mesa e projetam os ombros para a frente. Não necessariamente arrogância ou agressividade.

Por exemplo, se chamar um colega para mostrar seu trabalho e ele chegar na sua mesa, apoiar as mãos e incorporar essa postura, demonstrando interesse em ver seu trabalho, estará mostrando que é uma pessoa autoconfiante, somente. Não que é agressivo ou impositivo.

Digamos que esteja em uma reunião, é tímido e expressa sua timidez (se fechando, cruzando os braços, colocando as mãos nos bolsos).

A melhor forma de romper essa barreira é se colocar em uma posição de força. Uma forma de fazer isso é colocar as mãos na cintura, transmitindo **confiança** (mesmo que esteja tremendo por dentro, com medo de que dê tudo errado).

Outra posição é a de **relaxamento**, estendendo os braços em alguma superfície ou apoiando as palmas das mãos na nuca. Não recomendo estas posturas no ambiente de trabalho.

Além de ser uma forma de se expressar, a linguagem corporal pode se tornar nossa **marca registrada**. Como Usain Bolt, conhecido pela sua pose de raio, apontando as duas mãos para a esquerda ao terminar suas provas.

Adolf Hitler, ditador alemão, também utilizava linguagem corporal como uma marca. Estendia a mão direita para a frente com a palma virada para baixo (que indica imposição).

No filme "A Onda" são retratadas questões relacionadas ao fascismo, que também utilizava a linguagem corporal, fazendo um movimento de onda com o braço, com a palma da mão direcionada para baixo, também fazendo referência à imposição.

Quando cumprimenta alguém com a palma da mão para baixo, demonstra força e autoritarismo. Recomendo cumprimentar com a palma da mão no "meio termo" (nem para baixo, nem para cima).

Estender as mãos para alguém com as palmas para cima demonstra receptividade.

Não se feche. Evite ficar com os braços cruzados. Não deixe a falta de segurança ou autoconfiança prejudicar sua busca pela liderança.

Há uma busca por líderes. Você precisará da colaboração de outras pessoas para colocar sua visão em prática. Se seu desejo é ser líder, não se feche. Lembrando que depende do momento. Braços cruzados também podem ser uma reação ao frio.

Entenda a linguagem corporal dentro de um contexto.

Olhe nos olhos da pessoa com quem está falando. Ao dispersar o olhar em uma conversa, perde credibilidade. É bom quando olham em nossos olhos, mostrando que estão interessados no que estamos falando.

Preste atenção nas pessoas. Um líder é construído a partir da colaboração delas.

Por fim, algumas dicas:

- **Preste atenção no todo:** Esta talvez seja a mais importante. O que comunicamos por meio da fala representa de 30% a 40% do que estamos dizendo. A forma como nos expressamos quando falamos, muda a mensagem que transmitimos.

- **Não tenha medo:** Como Amy Cuddy diz "Finja até que seja verdade".

- **Tente entender o ambiente em que está:** Talvez esteja em um contexto multicultural. O polegar para cima, por exemplo, tem diferente significados. Dependendo de onde estiver pode expressar algo bom ou ruim por meio deste sinal.