

**O comportamento do
entrevistador afeta o alvo.**

Filmem-se !



Comunicação

**A tua mensagem foi
transmitida com
eficiência?**

Vejam os clipe

Discurso

É a totalidade da
manifestação pessoal

Análise do discurso - Mehrabian

7 %
Verbal

- Somente a palavra falada

38 %
Vocal

- Tom, inflexão, sons guturais

55 %
Visual

- Gestos e semblantes

Discurso verbal = 45%

Discurso não verbal = 55%

Duas vias de percepção

A via principal (45%) é racional, planejada e intencional. Trafega nosso discurso verbal.

A via secundária (55%) é emocional. Trafega nosso discurso não verbal.

Daniel Goleman

**Na análise do discurso os
acertos são maiores quando
a via principal se cala.**

Daniel Goleman

**O alvo está relatando
ou tentando te
convencer?**

Linguagem corporal

Quinésica



**A verdade está estampada no
rosto das pessoas.**

Paul Ekman

**As pessoas respondem
verbalmente o que desejam
que nós acreditemos.**

**O que nem sempre é a
verdade!**

**Porém, transmitirão a verdade
nas emoções estampadas em
seu rosto e em seus gestos.**

(Vinculação psicofísica)

Por isso temos de aprender a ler
com eficiência tais sinais!

Antes de perguntarmos, temos
de ter em mente qual seria a
resposta emocional
correspondente à resposta
verbal dada

**Se forem compatíveis,
teremos um forte
indicativo de veracidade
no discurso.**

Vejam os exemplos de sinais não verbais comumente apresentados e o que significam.

Toque no nariz

Gesto de fuga

Insegurança

Falsidade



Apertar lábios

‘Não quero falar sobre...’

Note que a juíza **desobriga** o alvo quanto à empresa...

Palma das mãos

Ocultar indica
falsidade



Braços cruzados: negação/defesa



Levantar lábio superior

Aversão

Repulsa

Nojo



**‘Conversar’ com
o ombro**

Demonstra não acreditar
naquilo que está
falando.

Sobrancelhas

Sabe a resposta...

Desconfiada.



Reação ao silêncio do perquiridor

Coerência verbal / não verbal