



Ciência Política: Debates temáticos 2

Elói Martins Senhoras
(Organizador)


Ano 2022

Editora chefe

Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira

Editora executiva

Natalia Oliveira

Assistente editorial

Flávia Roberta Barão

Bibliotecária

Janaina Ramos

Projeto gráfico

Bruno Oliveira

Camila Alves de Cremo

Daphynny Pamplona

Luiza Alves Batista

Natália Sandrini de Azevedo

Imagens da capa

iStock

Edição de arte

Luiza Alves Batista

2022 by Atena Editora

Copyright © Atena Editora

Copyright do texto © 2022 Os autores

Copyright da edição © 2022 Atena Editora

Direitos para esta edição cedidos à Atena Editora pelos autores.

Open access publication by Atena Editora



Todo o conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição *Creative Commons*. Atribuição-Não-Comercial-NãoDerivativos 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

O conteúdo dos artigos e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva dos autores, inclusive não representam necessariamente a posição oficial da Atena Editora. Permitido o *download* da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos aos autores, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

Todos os manuscritos foram previamente submetidos à avaliação cega pelos pares, membros do Conselho Editorial desta Editora, tendo sido aprovados para a publicação com base em critérios de neutralidade e imparcialidade acadêmica.

A Atena Editora é comprometida em garantir a integridade editorial em todas as etapas do processo de publicação, evitando plágio, dados ou resultados fraudulentos e impedindo que interesses financeiros comprometam os padrões éticos da publicação. Situações suspeitas de má conduta científica serão investigadas sob o mais alto padrão de rigor acadêmico e ético.

Conselho Editorial**Ciências Humanas e Sociais Aplicadas**

Prof. Dr. Adilson Tadeu Basquerote Silva – Universidade para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí

Prof. Dr. Alexandre de Freitas Carneiro – Universidade Federal de Rondônia

Prof. Dr. Alexandre Jose Schumacher – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná

Prof. Dr. Américo Junior Nunes da Silva – Universidade do Estado da Bahia

Profª Drª Ana Maria Aguiar Frias – Universidade de Évora

Profª Drª Andréa Cristina Marques de Araújo – Universidade Fernando Pessoa



CAPÍTULO 1

A COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL NA POLÍTICA: UMA INTRODUÇÃO AOS CAMPOS DE ESTUDO E FUNÇÕES

Data de aceite: 01/04/2022

Data de submissão: 08/03/2022

Sergio Fernandes Senna Pires

Universidade de Brasília, Instituto de Psicologia
de Psicologia
Câmara dos Deputados
Brasília – Distrito Federal
<http://lattes.cnpq.br/1997027402860999>

RESUMO: A quantidade de trabalhos científicos sobre comunicação não verbal tem aumentado ao longo do tempo. Nesse capítulo, buscou-se mostrar as fontes e funcionalidades da comunicação não verbal aplicadas à política. Apresentam-se o debate sobre os aspectos biológicos e culturais da comunicação social. Conclui-se que a linguagem corporal é simultaneamente cultural e biológica. Tem havido uma apropriação indevida e apressada dos resultados das pesquisas científicas. Tal apropriação se dá por questões mercadológicas, resultando na disseminação de baixa qualidade científica. Conclui-se que os meios de comunicação de massa e a Internet influenciam as concepções do público em geral sobre os atores políticos. Nesse contexto, a omissão ou inclusão de elementos, juntamente com a edição da narrativa dos fatos, podem influir diretamente nas atitudes do público em relação ao cenário político.

PALAVRAS-CHAVE: Comunicação verbal na política, linguagem corporal e política.

NONVERBAL COMMUNICATION IN POLITICS: AN INTRODUCTION ON ITS FIELDS OF STUDY AND FUNCTIONS

ABSTRACT: The amount of scientific work on non-verbal communication has increased over time. In this chapter, we sought to show the sources and functionalities of non-verbal communication applied to politics. The debate on the biological and cultural aspects of social communication is presented. It is concluded that body language is simultaneously cultural and biological. In this context, there has been a misappropriation of the results of scientific research. Such appropriation is due to marketing issues, resulting in the dissemination of products with low scientific quality. It is concluded that the mass media and the Internet influence the public's conceptions of political actors. In this context, the omission or inclusion of elements, together with the editing of the narrative of the facts, can directly influence the public's attitudes towards the political scenario.

KEYWORDS: Nonverbal communication in politics, body language and politics

1 | INTRODUÇÃO

A comunicação não verbal (CNV) vem sendo conhecida por diversos nomes ao longo do tempo. Uma das mais conhecidas expressões que as pessoas usam como sinônimo é a linguagem corporal. Isso se deve, em grande parte, à popularização dessa área do conhecimento e a disseminação

do conhecimento na forma de livros de autoajuda. Na verdade, a linguagem corporal é apenas uma pequena parte desse vasto campo da CNV e se refere, basicamente, aos comportamentos não verbais observáveis.

No âmbito acadêmico, a CNV vem sendo considerada como qualquer comunicação além do que se fala ou o que se escreve (DENAULT *et al.*, 2020; MATSUMOTO; HWANG; FRANK, 2016). Como o próprio nome indica, é uma comunicação que não envolve o uso de palavras. Nesse contexto, mesmo não havendo a utilização de signos linguísticos. Pode ser usada no contexto persuasivo para projetar uma imagem, para eliciar emoções ou para criar uma identidade.

Podemos organizar a explicação sobre a CNV por meio das fontes de sua observação, dos seus campos de estudo e das suas funcionalidades. Essa será a nossa estratégia para articular os fundamentos sobre a CNV com a sua interpretação nos debates políticos.

A literatura científica vem tradicionalmente indicando que existem três fontes principais para a CNV (MATSUMOTO; HWANG; FRANK, 2016): (1) o ambiente; (2) características físicas ou aparência; e (3) a dinâmica da face, do corpo e da vocalização. Cada uma dessas fontes pode influenciar qualquer debate e sobre isso ampliaremos as explicações mais adiante.

Há evidências científicas robustas de que uma boa parte da linguagem corporal tem origem cultural (SEGERSTRÅLE; MOLNÁR, 2018; MATSUMOTO; HWANG, 2016; ELFENBEIN *et al.*, 2007), o que produz muitas diferenças na forma como vivenciamos essa dimensão da comunicação. O exemplo mais claro disso são os emblemas, que consistem em gestos cujos significados são coletivamente negociados em um determinado grupo cultural. Normalmente, gestos obscenos estão classificados nessa categoria. Se alguém fizer um gesto desse tipo, para os participantes de determinada cultura, todos entendem e se ofendem! No entanto, um estrangeiro pode ficar um pouco confuso e levar um tempo para entender o que está ocorrendo.

Não obstante esse aspecto cultural, a pesquisa científica também dedicou boa parte da sua atenção a tentar demonstrar que existe uma influência evolutiva muito forte na CNV (KRET; STRAFFON, 2018; CRIVELLI *et al.* 2016; MATSUMOTO; WILLINGHAM, 2009.). Nesse contexto, apesar de não ser o nosso principal objetivo nesse trabalho, é necessário apontar para a questão do essencialismo aplicado à CNV, da busca de regras ou padrões universais, o que sempre acaba sendo alvo de críticas nos estudos acadêmicos que perseguem esse objetivo (BARRETT; WESTLIN, 2021).

Ainda que compartilhemos a mesma fisiologia, cada ser é diferente e responde diferentemente às condições ambientais. Esse é um indicador de que é necessário tomar cuidado com a defesa da existência de leis universais. Além disso, há evidências de que o resultado de certos experimentos não tenha recebido as devidas críticas, sendo aceitos e propagados de forma apressada (VRIJ; FISHER, 2020; BURGOON, 2018). Esse aspecto avulta de importância ao considerarmos a disseminação de conhecimento pseudocientífico

nos livros de autoajuda sobre linguagem corporal, reconhecimento de emoções e sobre a identificação da mentira pelo comportamento não verbal. Boa parte da produção com essa característica tenta criar protocolos, estabelecer regras gerais ou criar métodos a partir dos quais seria possível interpretar o comportamento não verbal. Essa é uma manifestação popular e comercial do essencialismo, aplicado à CNV, e colocado a serviço da exploração mercadológica de técnicas e métodos, supostamente baseados em conhecimento científico.

Apesar disso, como anteriormente mencionado, o uso e a interpretação da CNV podem ajudar muito nos debates políticos (WAHL-JORGENSEN, 2019). Seja para enfatizar as suas influências nas narrativas, seja como auxílio na interpretação do que os interlocutores estão dizendo ou mostrando.

A CNV pode ser muito útil, por exemplo, para a identificação de *Fake News*. Por meio das pistas visuais que são muito difíceis de manipular, como as cores, os móveis, os lugares, a arquitetura, as posições do corpo etc, é possível desconfiar da credibilidade de determinada figura, texto ou mensagem. Indiscutivelmente, a sua utilização é fundamental em um contexto eminentemente persuasivo como ocorre nos debates políticos.

21 O QUE É COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL?

Mencionamos, anteriormente, que a CNV se constitui em qualquer mensagem que não utiliza as palavras e os seus significados. Isso é possível, pois o ambiente é muito rico de mensagens que não são transmitidas por signos linguísticos. O uso de cores, texturas, imagens, tipos de móveis, layouts de ambientes, tudo isso pode conter mensagens (MANUSOV; 2016). Ao entrar em um ambiente, por exemplo, podemos perceber o nível de formalidade. Numa sala de audiências judiciais, por exemplo, não é raro ver que a posição do magistrado está em destaque e mais elevada que a dos demais participantes.

O tipo de móvel usado também influencia em nossas interpretações. Cadeiras com encosto mais alto costumam receber a denominação comercial de “cadeira de presidente”, indicando a quem são destinadas.

Ao estabelecer uma marca comercial, as empresas escolhem cuidadosamente as cores que a representarão, assim como os habitantes de um país se identificam pelas cores de suas bandeiras. Percebem-se, inclusive, elementos emocionais que estão relacionados ao uso das cores de determinada nação em solenidades e eventos esportivos (AZNAR-CASANOVA *et al.*, 2020). Orgulho, alegria e tristeza são emoções comumente observadas nessas solenidades nas quais as pessoas destacam, de alguma forma, a sua identidade pelo uso das cores nacionais em adereços, roupas, bandeiras etc.

No que diz respeito à interpretação da aparência física, a pesquisa moderna difere do que ocorreu no Séc. XIX por não mais procurar uma relação intrínseca entre as características físicas e o comportamento. Não prevalece mais a intenção em relacionar determinada característica física à previsão do comportamento futuro. Essa nova postura

da pesquisa científica nos afasta imensamente dos estudos da Frenologia e de Cesare Lombroso (TODD; FUNDER, 2016; TWINE, 2002). Estuda-se como as pessoas percebem e interpretam, autonomamente, os elementos estáticos da face e do corpo para chegarem a conclusões (OOSTERHOF; TODOROV, 2008). Não é mais a “testa grande” a causa ou o indicador da inteligência de uma pessoa. É a conclusão autônoma a que um observador chega acerca da “testa grande” que é o novo objeto de estudo. Uma vez que não há evidência científica de que a “testa grande” seja a razão para a pessoa ser inteligente, é o observador que, utilizando-se de um critério arbitrário, atribui essa característica ao observado, com base nas suas próprias impressões.

Essa alteração na forma como se pesquisa o tema trouxe novo fôlego para essa área tão produtiva. Por outro lado, esse fenômeno nos deixa o alerta de que uma pessoa pode ser induzida a considerar que “testa grande” está relacionada à inteligência, sem que isso tenha qualquer sustentação científica. A partir dessa relação, qualquer um com uma testa privilegiada passará a ser considerado inteligente pelo observador. Esse é o risco da apressada generalização de uma impressão.

No que diz respeito aos artefatos, sempre houve pouca polêmica e interesse em estudar como os adereços, roupas e símbolos podem influenciar a interpretação das pessoas (JAIME, 2018). Esses elementos são tão poderosos que, não raras vezes, são utilizados por golpistas para facilitarem o primeiro contato com suas vítimas. Diversas modalidades de golpes são aplicadas por pessoas vestidas como religiosos ou militares (CROSS; HOLT, 2021; REBOVICH, 2021). A explicação possível para essa escolha é porque são profissões cujas vestimentas são bem peculiares e as caracterizam, eliciando pressupostos sobre confiabilidade com base nas inferências sobre os integrantes de determinada profissão. Esse fato, é visto pelos criminosos como um facilitador para as suas atividades.

Para entendermos com mais profundidade esse assunto, é necessário destacar que o psiquismo humano é composto de processos básicos (ZAVERSHNEVA; VAN DER VEER, 2019), mais antigos, normalmente não conscientes e diretamente relacionados com o funcionamento do Sistema Nervoso Autônomo, e processos que podemos chamar de superiores (aqueles que nos diferenciam dos outros animais): (1) a ação conscientemente controlada; (2) a memória ativa e (3) o pensamento abstrato (ZAVERSHNEVA; VAN DER VEER, 2018).

A maioria dos cientistas focaliza sua atenção em um ou outro conjunto de processos. A confusão tende a diminuir quando conseguimos considerar que os processos básicos não prevalecem, necessariamente, sobre os superiores e vice-versa. Os processos psicológicos atuam concomitantemente (de forma isolada ou articulada) e não há como prever, de forma geral, qual deles prevalecerá ou funcionará como “orientador” principal de determinado comportamento.

É o que ocorre, por exemplo, com muitas das pessoas que se recuperam do abuso de drogas ilícitas. Apesar da vontade de parar, os mecanismos básicos, relacionados com o

circuito fisiológico dopaminérgico do prazer, podem regular uma “vontade” de usar drogas. É estabelecida, então, uma concorrência entre um processo consciente superior (saber que não deve drogar-se por vários motivos) e as dependências psíquica e química da droga, relacionadas a alguma percepção fisiológica supostamente agradável (processo básico – dependência química).

Tendo isso em mente, concluímos que a linguagem corporal é simultaneamente cultural e biológica, o que torna seu estudo um desafio, devido à complexidade que a articulação teórica entre esses dois campos sempre apresentou ao longo da história da ciência. Não obstante, os exemplos aqui apresentados destacam, mais uma vez, a sua relevância para o entendimento, a análise e o seu uso no contexto dos debates políticos.

3 I OS CAMPOS DE ESTUDO E AS FUNÇÕES DA COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL

Tradicionalmente, são quatro os campos de estudo da CNV. Entretanto, essa quantidade vem sendo constantemente ampliada tendo em vistas as necessidades da pesquisa científica (HALL; HORGAN; MURPHY, 2019). A paralinguagem estuda como as características acústicas da voz e a forma como se dá a articulação vocal das palavras e os significados que essas variações podem produzir. O tom da voz, as pausas, a frequência, a altura, a variação desses parâmetros produz diferenças em como interpretamos, conjuntamente, as mensagens vocais. O estudo da aparência física se dedica a entender como a interpretação dos interlocutores pode ser influenciada por adereços, roupas, características físicas etc. A proxêmica estuda como as estruturas, o mobiliário, a disposição física de objetos e do corpo podem influir no processo comunicativo. A cinésica estuda a dinâmica do movimento, onde encontramos o que popularmente se chama de linguagem corporal e o estudo das expressões faciais. Além dessas tradicionais, encontramos trabalhos envolvendo os odores (MUTIC *et al.*, 2016), o toque (HALL; GUNNERY, 2013), o espaço interpessoal (LEONGOMEZ *et al.* 2017), entre outros.

Quando recorremos a textos sobre a história da comunicação não verbal, identificamos a existência da identificação da sua importância desde a Antiguidade Clássica. Knapp (2006) nos indica que a atenção inicial sobre a CNV foi desenvolvida no contexto da oratória e do estudo da persuasão, disciplinas muito relevantes para a sociedade grega daquela época.

De certa forma, ainda hoje há interesse sobre esse ponto de vista funcional no uso da CNV. Paul Ekman é um dos cientistas de referência nesse campo. Parecendo ter o foco na gesticulação e na sua influência em conjunto com a verbalização, propôs uma lista de seis funções principais (EKMAN, 2004a): (1) repetição e ênfase da mensagem verbal; (2) contradição do que foi verbalizado; (3) complementação; (4) substituição; (5) regulação do fluxo verbal; (6) sinalização das relações de poder no espaço físico. Como podemos

notar, essa lista de funções está mais associada a situações em que a CNV aparece em concomitância com a comunicação verbal, do que ao seu emprego isolado.

Para repetir uma mensagem, utiliza-se um gesto ilustrador afirmativo (polegar para cima), por exemplo, logo em seguida da mensagem verbal afirmativa. Para enfatizá-la, basta apresentar esse mesmo gesto simultaneamente àquilo que a se dizer.

Um exemplo clássico de contradição da mensagem verbal consiste em afirmar o apreço por determinada pessoa ou causa, mas demonstrar expressões faciais de desprezo ou raiva enquanto fala. Outro caso muito comum, é dizer que “não está nervoso”, entretanto fazê-lo com uma entonação enfática, elevar o volume da voz e gesticular amplamente.

Gestos e expressões faciais podem substituir a verbalização quando “nossa cara diz tudo”. Uma pessoa que chega a casa com uma expressão abatida pode comunicar que teve “um dia e tanto”, sem dizer uma palavra.

A regulação do que estamos dizendo se dá pela sinalização dos momentos pelos gestos. Acenar para uma pessoa esperar para falar é um exemplo, assim como utilizar o silêncio como promotor da narrativa de alguém.

Além disso, a CNV se estende para outras fronteiras significativamente importantes no contexto do trabalho. Trata-se de como as relações de poder se manifestam nos ambientes, na forma como organizamos nossa mobília e em como nos dispomos nesses espaços.

Um exemplo muito comum consiste na posição que nos sentamos à mesa de reuniões. Há uma hierarquia de lugares a serem ocupados e todos sabem disso. É necessário, portanto, estarmos alertas para esse mundo invisível dos significados de nossos gestos e movimentos para facilitarmos nossas interlocuções.

Ainda sobre as funções da CNV, é necessário pontuar que existem outras formas para classificá-las. O que nos parece mais direto e pertinente ao escopo desse trabalho é adotarmos a visão de Matsumoto, Hwang e Frank (2016), que as organizam em: (1) contextualização da comunicação como um todo; (2) como suplemento à comunicação verbal; e (3) como regulador de interações. Essa abordagem nos parece mais ampla do que a adotada por Ekman e inclui a dimensão autônoma da CNV, quando ela não age em conjunto com a comunicação verbal.

A CNV serve para contextualizar quando canaliza a interpretação sobre como nos devemos comportar em determinado ambiente. É o caso quando entramos em uma sala de audiências cujos móveis e sua disposição nos indicam ser um ambiente formal. Templos religiosos costumam provocar esse mesmo efeito nas pessoas. Nossa aprendizagem cultural sobre como nos comportarmos socialmente, nos indica a forma adequada para interagir em cada situação específica. É o que denominamos de canalização cultural (VALSINER, 2014).

O aspecto suplementar da CNV consiste na sua interação com a comunicação verbal, reforçando-a, contradizendo-a, complementando-a, para mencionar apenas alguns

dos efeitos (ou funções) possíveis, abarcando a caracterização realizada por Ekman (2004a), sobre a qual já nos referimos.

A regulação do comportamento ocorre por meio da sinalização, quando alguém deseja tomar a palavra em um debate e o mediador indica com a palma da mão esticada para a pessoa esperar.

É importante destacar a dimensão cultural da CNV, pois os mesmos sinais gestuais podem ter significados distintos em diferentes culturas. Existem gestos que denominados emblemas (EKMAN, 2004a), que são culturalmente negociados e que possuem um significado geral conhecido. Por exemplo, o sinal de “V” feito com os dedos de uma das mãos possui significados diferentes na Inglaterra, dependendo se é feito mostrando as costas ou a palma da mão para o interlocutor. O primeiro é um gesto obsceno, o segundo é um símbolo de vitória.

O fato de que a CNV tem um forte componente cultural, nos faz vivenciá-la no dia-a-dia até não a percebermos. O seu uso cotidiano nos dessensibiliza para a percepção consciente desses indicadores. No entanto, suas funções e as suas influências não deixam de existir e nós não paramos de sentir os seus efeitos por causa disso.

Observar esses aspectos é de grande importância nos debates políticos, pois o ambiente persuasivo e o choque de ideias e das emoções serão regulados por essa camada não verbal. Apesar da controvérsia, há evidências da relação entre a linguagem corporal e as expressões faciais de emoções básicas com o funcionamento do Sistema Nervoso Autônomo (BURGOON, 2018). Assim sendo, há uma possibilidade razoável de que as expressões faciais de emoções básicas revelem as primeiras fases dos nossos estados emocionais (REISENZEIN; HORSTMANN; SCHÜTZWOHL, 2019). Nesse contexto, um orador que, utilizando-se apenas da retórica, tenta defender um ponto de vista, pode deixar transparecer as suas primeiras emoções sobre o assunto. Caso essas emoções reveladas pelas expressões faciais sejam incongruentes com a sua fala, o valor persuasivo da sua oratória pode diminuir em relação à audiência.

Na literatura científica relacionada com a Psicologia Evolutiva é frequente encontrarmos a expressão “emoção verdadeira” (EKMAN, 2004b). Como a definição sobre verdade sempre será um assunto controverso, preferimos denominá-la de primeira emoção. Essa concepção é importante quando tratamos da política, pois, não raras vezes, um ator político tem que interagir e negociar com seus adversários no campo ideológico. Considere o seguinte exemplo. Um político sente raiva de determinado argumento utilizado na narrativa de um adversário. Após essa primeira e rápida experiência emocional subjetiva, ele toma mais uns minutos para refletir sobre o argumento e chega à conclusão de que, a despeito de se originar a partir da narrativa de um adversário, o argumento é válido. Ao examinar as suas emoções, o político percebe que sentiu raiva, mas agora está alegre por ter percebido o seu erro. Nesse contexto, qual seria a emoção “verdadeira”?

Esse exemplo nos mostra que existem processos básicos e superiores atuando

simultaneamente e que o resultado intrapsicológico não pode ser predito com absoluta certeza. A primeira emoção não é mais verdadeira do que aquela experimentada pelo sujeito de nosso exemplo depois de tomar um tempo para reflexão.

4 | OS MITOS EM RELAÇÃO À COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL

A interpretação do universo não verbal sempre exerceu grande fascínio sobre os seres humanos, pois existe um certo mistério nas habilidades necessárias para a sua interpretação consciente. Além disso, as pessoas imaginam que interpretar o comportamento não verbal concede acesso à verdade e às emoções efetivamente experimentadas pelas demais pessoas, o que nem sempre ocorre (VRIJ *et al.*, 2017). Nesse solo fértil da discrepância entre os acadêmicos, muitos mitos foram surgindo em meio à ganância e aos apelos mercadológicos pela oferta de produtos que permitissem a elaboração de métodos, protocolos ou sistemas que permitissem a análise expedita do comportamento (DENAULT, 2020; LEVINE; SEROTA; SHULMAN, 2010; VRIJ; GRANHAG; PORTER, 2010;).

A apropriação inadequada de conclusões dos estudos científicos e a sua utilização fora de contexto, são as principais causas a serem apontadas para a disseminação de diversos mitos em relação à interpretação da CNV. Para não alongar demasiadamente esse tópico, pois existem muitos mitos, mencionaremos apenas um exemplo clássico, que se estabeleceu a partir de estudos científicos.

Trata-se da regra 7-38-55, segundo a qual 93% da comunicação seria não verbal. Esse é um dos mitos mais difundidos na Rede Mundial de Computadores e surgiu a partir de dois estudos (MEHRABIAN; FERRIS, 1967a ; MEHRABIAN; WEINER, 1967b).

Vejamos o primeiro estudo (mais robusto), que teve o objetivo de comparar a importância relativa do significado da palavra, do tom de voz e da expressão facial, cujos resultados contêm a conclusão de Mehrabian sobre a prevalência da expressão facial para a interpretação da mensagem. Esse estudo conduziu-se pelo seguinte método. As vozes de três mulheres foram gravadas dizendo a palavra “talvez” (*maybe*) com entonação que procurasse significar que a pessoa: (1) talvez goste; (2) não demonstra apreço ou aversão (neutralidade); e (3) talvez não goste. As palavras foram gravadas duas vezes, pelas três mulheres, perfazendo um total de 18 enunciações da palavra “talvez”, com as entonações acima descritas.

Essas gravações foram apresentadas a 17 ouvintes (todas também mulheres) que deveriam julgar, ao escutar cada palavra, se a comunicação era positiva, neutra ou negativa, dentro de uma escala apresentada no estudo. Então, fotografias de três modelos foram também tiradas com expressões faciais que pudessem significar que: (1) gostou de algo; (2) está neutra em relação a algo; (3) não gostou de algo.

As vozes e fotografias foram emparelhadas de determinada forma (que não nos interessa no momento) descrita no estudo original, de maneira que as avaliadoras podiam

ver uma foto com expressão facial positiva e escutar um “talvez” negativo, ou neutro etc. Realizados os cálculos estatísticos referentes às respostas de cada sujeito do estudo, se chegou à regra 7-38-55 para os componentes verbal, vocal e facial, respectivamente (conclusão expressamente escrita à página 252, do Journal of Consulting Psychology, 1967, vol.31, n3). Quando esse estudo foi publicado sem que suas grandes limitações fossem explicitadas, abriu-se caminho para um dos mitos mais conhecidos sobre a comunicação não verbal. Mito esse, estabelecido sem qualquer explicação plausível sobre sua origem e repetido para milhares de pessoas que não têm, e possivelmente nunca terão, acesso aos estudos originais para verificarem a veracidade ou o exagero dessas afirmações.

É necessário apenas um pouco de bom senso para perceber que, no mínimo, essa regra é muito exagerada. Além disso, existem diversas limitações para a aplicabilidade desses estudos na vida real. Limitações essas que são largamente ignoradas, principalmente se a regra for aplicada a um contexto diverso daquele em que foi construída. Seguindo o raciocínio de que 93% da comunicação é não verbal (inferência realizada a partir da apropriação indevida e equivocada dos resultados da pesquisa), seria possível defender o absurdo que um falante da Língua Portuguesa poderia se comunicar, sem problemas, com um aborígene polinésio, sem que um saiba o idioma do outro, o que obviamente não vai ocorrer.

Para finalizar nossa argumentação sobre os mitos acerca da aplicação do conhecimento científico ao campo prático da oratória e dos debates políticos, vale a pena mencionar uma lista com alguns dos principais mitos conhecidos (DENAULT, 2020):

- Os mentirosos não fazem contato visual;
- As poses de poder (Super-homem ou Mulher-Maravilha) mudam a química do sangue;
- Braços cruzados sempre significam resistência;
- A direção para a qual se olha está correlacionada com a mentira;
- É possível saber o que alguém está pensando, pela linguagem corporal.

Conhecer os mitos sobre a CNV é fundamental para todos aqueles que se valem da oratória para trabalhar. No contexto político é ainda mais importante devido ao pouco tempo disponível para se capacitar nesse assunto. A proliferação de material didático que contem e dissemina esses mitos é impressionante. Então é necessária atenção para não acabar utilizando estratégias persuasivas, baseadas em pseudociência, que não irão funcionar.

5 | CONCLUINDO SOBRE A UTILIDADE DA COMUNICAÇÃO NÃO VERBAL NA POLÍTICA

Sob o ponto de vista individual, a principal utilidade da comunicação não verbal para o debate político segue a mesma que motivou os gregos a estudá-la, com a oratória,

na Antiguidade Clássica: melhorar a qualidade da comunicação e revelar e perceber as emoções durante os debates.

Considerando um contexto mais amplo, entretanto, existem outros aspectos a serem considerados. Com o advento dos meios de comunicação de massa e da Internet, a imagem de determinado ator político, e seus aspectos verbais e não verbais, influenciam as concepções do público em geral sobre essa pessoa (WINTERSIECK, 2017). Nesse contexto, a omissão ou inclusão de elementos (incluindo artefatos, roupas, móveis etc.), juntamente com a edição da narrativa dos fatos, podem influir diretamente nas atitudes do público em relação ao político (IYENGAR; KINDER, 2010). É o que ocorre, por exemplo, de candidatos que são criticados por frequentarem templos religiosos durante o período eleitoral, sendo esse fato imputado como hipocrisia, caso o candidato não seja um religioso. Outro exemplo é a tradicional foto tomando caldo de cana e comendo pastel, em algum mercado popular. Não raras vezes, essas imagens não são recebidas com uma atribuição positiva por parte dos eleitores, principalmente se é conhecido que o candidato não gosta desse tipo de alimentação.

Como tratamos anteriormente, as emoções podem ser inferidas a partir das nossas expressões faciais. Há evidência científica de que a percepção dessas expressões emocionais serve como um atalho para a avaliação que o cidadão faz a partir dos episódios políticos que testemunha (TABER; LODGE, 2006).

Nesse sentido, é necessária atenção especial à apresentação das emoções, uma vez que é um dos aspectos não verbais mais relevantes para a avaliação entre os interlocutores e para o público em geral. Existem evidências (BUCY, 2011) de que essas avaliações independem da classe social ou da escolaridade das pessoas. Revelam também que as impressões (principalmente as primeiras) tendem a permanecer por longo prazo (KONIJN, 2013).

As pistas emocionais observadas a partir do comportamento não verbal dos políticos tendem a ser um elemento decisivo para o enquadramento contextual de sua argumentação ou de suas explicações (BUCY, 2011). Isso ocorre tanto para o público em geral, quanto entre os políticos, nos debates.

Outro aspecto relevante é a disseminação dos mitos sobre comunicação não verbal e seus efeitos na comunicação, na observação e na avaliação do debate político. Como indicado anteriormente, a popularização do conhecimento pseudocientífico sobre linguagem corporal ocasionou um fenômeno de massificação de análises, das quais os políticos serão vítimas preferenciais, juntamente com celebridades e atletas. Muitas dessas análises são realizadas no contexto do entretenimento, como se fosse um programa humorístico. Outras, apesar dessa mesma orientação, possuem um ar mais formal, como se ocorresse realmente uma análise ou uma aula sobre comportamento não verbal. O resultado indistinto dessas duas abordagens é a aplicação da apropriação indevida e a difusão incompleta, na melhor das hipóteses, de parte do conhecimento necessário para a realização de uma análise

técnica sobre o comportamento não verbal. No Brasil, a regulamentação da Psicologia proíbe a análise comportamental pública de casos específicos, que é considerada antiética (BRASIL, 1962). Essa regra é positiva e, apesar de afastar os profissionais mais habilitados a esclarecerem sobre o comportamento humano do debate público, se justifica para preservar a privacidade e os direitos fundamentais dos que estariam sujeitos à exposição pública.

Aspecto igualmente importante sobre a popularização do conhecimento pseudocientífico e o advento da proliferação dos materiais didáticos sobre linguagem corporal, é que as pessoas leem os mesmos livros e comparecendo às mesmas aulas. Considere o seguinte exemplo. Uma pessoa entende que a utilização da linguagem corporal é importante e pode trazer benefícios para as suas técnicas persuasivas. Ela se prepara, faz seus cursos e lê livros. Então aborda o seu interlocutor utilizando um par dessas técnicas, como por exemplo, o espelhamento (imitar discretamente os mesmos movimentos dos outros), a gesticulação ou afirmações e negações com os movimentos da cabeça (todas técnicas ensinadas na literatura de autoajuda). A partir de determinado momento, o interlocutor consegue perceber o que está ocorrendo, pois ele mesmo havia lido um livro que descrevia aquelas técnicas. Essa percepção desencadeia emoções negativas, pois, afinal, ele estava sendo alvo de abordagem persuasiva. Desse momento em diante, a conversa começa a ser abreviada, sendo encerrada pelo interlocutor que percebeu o uso da persuasão, sem chegar a nenhuma conclusão.

Esse exemplo esclarece que as pessoas podem ler os mesmos livros que nós e que seria, no caso específico, muito mais produtivo que a interlocução ocorresse sem o uso de técnicas de persuasão não verbal.

Para finalizar, é importante destacar que a aprendizagem da comunicação não verbal é positiva e deve servir para que as pessoas melhorem a sua comunicação em geral e a percepção de emoções em particular, sem a preocupação excessiva com o seu uso persuasivo. Prestar atenção a detalhes como não contradizer suas próprias crenças e valores será decisivo para que a entrega das mensagens para as pessoas e a performance no debate político sejam bem-sucedidas.

REFERÊNCIAS

AZNAR-CASANOVA, J. A.; GAVILÁN, J. M.; SÁNCHEZ, M. M.; HARO, J. The emotional attentional blink as a measure of patriotism. **The Spanish Journal of Psychology**, v. 23, p. 1-14, 2020.

BARRETT, Lisa Feldman; WESTLIN, Christiana. Navigating the science of emotion. In: **Emotion measurement**. Woodhead Publishing, p. 39-84, 2021.

BUCY, Erik P. Nonverbal communication, emotion, and political evaluation. **The Routledge handbook of emotions and mass media**, p. 195-220, 2011.

- BURGOON, Judee K. Microexpressions are not the best way to catch a liar. **Frontiers in Psychology**, p. 1672, 2018.
- CRIVELLI, C.; RUSSELL, J. A.; JARILLO, S.; FERNANDEZ-DOLS, J. M. The fear gasping face as a threat display in a Melanesian society. **Proceedings of the National Academy of Sciences**, v. 113, n. 44, p. 12403-12407, 2016.
- CROSS, Cassandra; HOLT, Thomas J. The use of military profiles in romance fraud schemes. **Victims & Offenders**, v. 16, n. 3, p. 385-406, 2021.
- DENAULT, Vincent; PLUSQUELLEC, P.; JUPE, L. M.; ST-YVES, M., DUNBAR, N. E., HARTWIG, M. The analysis of nonverbal communication: the dangers of pseudoscience in security and justice contexts. **Anuario de Psicología Jurídica**, 2020.
- EKMAN, Paul. Emotional and conversational nonverbal signals. In: **Language, knowledge, and representation**. Springer, Dordrecht, p. 39-50, 2004a.
- EKMAN, Paul. Emotions revealed. **Bmj**, v. 328, n. Suppl S5, 2004b.
- ELFENBEIN, H.; BEAUPRÉ, M.; LEVEQUE, M.; HESS, U. Toward a dialect theory: Cultural differences in expressing and recognizing facial expressions. **Emotion**, 7, 131-146, 2007.
- GORDON, Rall A.; DRUCKMAN, Daniel. Nonverbal behaviour as communication: Approaches, issues, and research. In: **The handbook of communication skills**. Routledge, p. 81-134, 2018.
- HALL, Judith A.; GUNNERY, Sarah D. Gender differences in nonverbal communication. In J. A. Hall & M. L. Knapp (Eds.), **Nonverbal communication** p. 639–669, 2013.
- HALL, Judith A.; HORGAN, Terrence G.; MURPHY, Nora A. Nonverbal communication. **Annual review of psychology**, v. 70, p. 271-294, 2019.
- JAIME, Jonathan R. Social cognition study: clothing and its link as an analysis element of nonverbal communication. **Vivat Academia**, n. 143, P. 85-111, 2018.
- KNAPP, Mark L. An Historical Overview of Nonverbal Research. In: **The Sage handbook of nonverbal communication**. Sage, 2006.
- KONIJN, Ely A. The role of emotion in media use and effects. In: **The Oxford Handbook of Media Psychology**. Oxford University press. p. 186-211, 2013.
- KRET, Mariska E.; STRAFFON, L. Reply to Crivelli et al.: The different faces of fear and threat. Evolutionary and cultural insights. **Journal of human evolution**, v. 125, p. 193-197, 2018.
- LEONGÓMEZ, J. D.; MILEVA, V. R.; LITTLE, A. C.; ROBERTS, S. C. Perceived differences in social status between speaker and listener affect the speaker's vocal characteristics. **PloS one**, v. 12, n. 6, p.1-21, 2017.
- LEVINE, Timothy R.; SEROTA, Kim B.; SHULMAN, Hillary C. The impact of Lie to Me on viewers' actual ability to detect deception. **Communication research**, v. 37, n. 6, p. 847-856, 2010.

MANUSOV, Valerie. A history of research on nonverbal communication: our divergent pasts and their contemporary legacies In: **APA Handbook of Nonverbal Communication**. American Psychological Association. p. 3-15. 2016.

MATSUMOTO, David; WILLINGHAM, B. The origin of universal human emotions. **San Francisco: San Francisco State University**, 2009.

MATSUMOTO, David Ed; HWANG, Hyisung C.; FRANK, Mark G. **APA handbook of nonverbal communication**. American Psychological Association, 2016.

MATSUMOTO, David; HWANG, Hyisung C. The cultural bases of nonverbal communication. In: **APA Handbook of Nonverbal Communication**. American Psychological Association, p. 77-101, 2016.

MEHRABIAN, Albert; FERRIS, Susan R. Inference of attitudes from nonverbal communication in two channels. **Journal of Consulting Psychology**, v. 31, n. 3, p. 248, 1967a.

MEHRABIAN, Albert; WIENER, Morton. Decoding of inconsistent communications. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 6, n. 1, p. 109, 1967b.

MUTIC, S.; MOELLERS, E. M.; WIESMANN, M.; FREIHERR, J. Chemosensory communication of gender information: Masculinity bias in body odor perception and femininity bias introduced by chemosignals during social perception. **Frontiers in psychology**, v. 6, p. 1980, 2016.

OOSTERHOF, Nikolaas N.; TODOROV, Alexander. The functional basis of face evaluation. **Proceedings of the National Academy of Sciences**, v. 105, n. 32, p. 11087-11092, 2008.

REBOVICH, Donald. The Changing Face of Financial Crime: New Technologies, New Offenders, New Victims, and New Strategies for Prevention and Control. **Victims & Offenders**, v. 16, n. 3, p. 283-285, 2021.

REINS, Louisa M.; WIEGMANN, Alex. Is lying bound to commitment? Empirically investigating deceptive presuppositions, implicatures, and actions. **Cognitive Science**, v. 45, n. 2, p. 1-35, 2021.

REISENZEIN, Rainer; HORSTMANN, Gernot; SCHÜTZWOHL, Achim. The cognitive-evolutionary model of surprise: A review of the evidence. **Topics in Cognitive Science**, v. 11, n. 1, p. 50-74, 2019.

SEGERSTRÅLE, Ullica; MOLNÁR, Peter. **Nonverbal communication: where nature meets culture**. Routledge, 2018.

TABER, Charles S.; LODGE, Milton. Motivated skepticism in the evaluation of political beliefs. **American journal of political science**, v. 50, n. 3, p. 755-769, 2006.

TODD, Elysia R.; FUNDER, David C. Personality. In: **APA Handbook of Nonverbal Communication**. American Psychological Association, p. 163-185, 2016.

TWINE, Richard. Physiognomy, Phrenology and the Temporality of the Body. **Body & Society**, v. 8, n. 1, p. 67-88, 2002.

VALSINER, Jaan. **An invitation to cultural psychology**. Sage, 2014.

VRIJ, Aldert; FISHER, Ronald P. Unraveling the misconception about deception and nervous behavior. **Frontiers in Psychology**, v. 11, p. 1377, 2020.

VRIJ, Aldert; GRANHAG, Pär Anders; PORTER, Stephen. Pitfalls and opportunities in nonverbal and verbal lie detection. **Psychological Science in The Public Interest**, v. 11, n. 3, p. 89-121, 2010.

WAHL-JORGENSEN, Karin. **Emotions, media and politics**. John Wiley & Sons, 2019.

WINTERSIECK, Amanda L. Debating the truth: The impact of fact-checking during electoral debates. **American Politics Research**, v. 45, n. 2, p. 304-331, 2017.

IYENGAR, Shanto; KINDER, Donald R. **News that matters: Television and American opinion**. University of Chicago Press, 2010.

ZAVERSHNEVA, Ekaterina; VAN DER VEER, René. Vygotsky's notebooks. **Perspectives in cultural-historical research**, v. 2, 2018.

ZAVERSHNEVA, Ekaterina; VAN DER VEER, René. Vygotsky and the Cultural-Historical Approach to Human Development. In: **Oxford Research Encyclopedia of Psychology**. 2019.

ÍNDICE REMISSIVO

A

Accountability 79, 107, 108, 109, 111, 120, 121
América Latina 30, 31, 33, 34, 36, 64, 78, 123
Antiimperialismo 32, 33, 34, 35, 36, 37
Aristocracia 55, 168, 174, 175, 176
Ativismo judicial 80, 81, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92

B

Brasil 11, 29, 61, 64, 65, 66, 67, 68, 69, 70, 71, 75, 78, 81, 83, 84, 86, 91, 97, 105, 108, 120, 123, 126, 127, 128, 131, 132, 133, 134, 136, 138, 139, 141, 142, 145, 146, 150, 151, 159, 169, 180, 189

C

Capitalismo 32, 33, 34, 35, 36, 50, 51, 55, 58, 61, 62, 79, 168, 176, 180
Ciberativismo 64, 68, 69, 77, 78
Cidadania 26, 28, 29, 73, 89, 107, 191
Ciência política 26, 28, 29, 52, 64, 80, 135, 138, 144, 182
Classe 10, 27, 29, 49, 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 66, 67, 68, 71, 79, 89, 101, 102, 103, 169, 171, 172, 179, 180
Comunicação 1, 2, 3, 5, 6, 8, 9, 10, 11, 15, 17, 19, 20, 21, 23, 24, 64, 65, 78, 105, 107, 108, 114, 135, 185, 186, 187, 191
Corrupção 64, 68, 71, 73, 74, 76, 77, 81, 128
Currículo 144, 146, 147, 148, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159

D

Danos morais 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99, 100, 101, 102, 103, 104, 105
Defesa 2, 17, 22, 32, 36, 140, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 156, 157, 158, 159, 178, 189
Democracia 15, 22, 26, 28, 29, 36, 63, 70, 78, 84, 85, 86, 88, 89, 90, 91, 109
Desenvolvimento 27, 32, 33, 35, 64, 69, 78, 87, 91, 107, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 137, 138, 139, 141, 144, 148, 150, 151, 152, 156, 157, 158, 182, 183, 185, 187, 188, 191
Direita 26, 27, 28, 35, 64, 65, 68, 73
Direito 80, 81, 82, 86, 88, 89, 91, 94, 95, 96, 97, 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 122, 135, 136, 137, 143, 171

Direitos fundamentais 11, 80, 81, 84, 86, 87, 89, 183, 184

E

Economia 36, 52, 67, 84, 91, 128, 131, 132, 133, 134, 135, 169, 171, 180, 182, 191

Educação 29, 68, 78, 97, 130, 132, 144, 157, 159, 191

Ensino 26, 27, 29, 64, 136, 138, 141, 142, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 156, 157, 158, 159

Esquerda 26, 27, 28, 65, 67, 68, 72, 73, 74, 75, 77

Estado 26, 27, 28, 30, 31, 33, 34, 35, 36, 39, 41, 45, 46, 47, 50, 52, 55, 58, 61, 62, 63, 70, 73, 81, 82, 83, 88, 89, 91, 102, 106, 111, 112, 114, 115, 116, 118, 119, 121, 123, 124, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 136, 141, 149, 151, 161, 166, 170, 179, 182, 183, 186, 187

Executivo 66, 81, 83, 84, 85, 87, 89, 90, 114, 116, 117

F

Facebook 64, 65, 68, 70, 71, 72, 75, 77, 78

Força aérea 144, 145, 146, 147, 149, 151, 152, 154, 157, 159

G

Gestão 81, 107, 108, 109, 111, 113, 115, 120, 122, 134, 151, 157, 182, 183, 187, 191

Governo 18, 27, 28, 35, 64, 66, 67, 68, 71, 72, 77, 79, 83, 107, 108, 109, 120, 123, 127, 128, 129, 170, 183, 186, 189

Guerra fiscal 122, 123, 124, 125, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133

I

Impeachment 64, 65, 71, 72, 74, 75, 76, 77, 81

Imperialismo 30, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 55, 62

Indústria 58, 93, 130, 169, 176, 184, 186, 187, 188

Inglaterra 7, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 179

J

Judicialização 80, 81, 84, 85, 86, 87, 89, 91

L

Legislativo 81, 83, 85, 87, 89, 90, 115, 116, 117, 119

Lei de responsabilidade fiscal 107, 108, 109, 112, 120

M

Marxismo 31, 35, 49, 52, 53, 57, 58, 61

MBL 64, 65, 66, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77

Mentira 3, 9, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 74

Moçambique 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 190

Monarquia 168, 169, 170, 171, 175, 178, 179, 180

O

Omissão 1, 10, 15, 16, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 89, 101, 104

P

Pensamento 4, 30, 31, 32, 36, 52, 58, 98, 123, 124, 125, 126, 129, 132, 134, 141, 143, 172, 177, 180

Persuasão 5, 11, 15, 18, 20, 21, 22, 23

Pesquisa 2, 3, 4, 5, 9, 26, 27, 29, 50, 52, 58, 64, 65, 68, 69, 70, 72, 80, 82, 84, 86, 93, 95, 104, 108, 109, 111, 112, 113, 114, 120, 122, 124, 125, 131, 132, 133, 134, 136, 137, 139, 142, 144, 145, 146, 147, 148, 150, 152, 153, 154, 156, 159, 191

Poder judiciário 81, 84, 86, 87, 88, 89, 91, 94

Política 1, 7, 9, 15, 17, 20, 24, 26, 27, 28, 29, 32, 33, 34, 35, 36, 38, 39, 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 60, 61, 62, 63, 64, 66, 68, 70, 72, 73, 78, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 98, 108, 122, 124, 126, 127, 128, 129, 131, 133, 134, 135, 137, 138, 139, 141, 142, 143, 144, 149, 150, 151, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 166, 168, 169, 170, 179, 182, 187, 188, 189, 191

População 27, 28, 65, 66, 69, 70, 74, 75, 77, 90, 108, 109, 110, 112, 138, 141, 149, 182, 183, 185, 188, 189

R

Reassentamento 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 190

Redes sociais 64, 69, 70, 71, 77, 78, 84, 85, 137, 185, 187

Relações internacionais 30, 52, 122, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 182, 191

S

Sociedade 5, 24, 28, 29, 34, 36, 50, 66, 67, 70, 71, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 88, 89, 90, 109, 110, 111, 125, 126, 133, 134, 137, 141, 150, 157, 168, 171, 175, 177, 179, 180, 191

Supremo tribunal federal 80, 81, 82, 83, 84, 85, 86, 87, 89, 90, 91, 98, 106

T

Transparência 107, 108, 109, 113, 120, 121

Tributação 122, 124, 130, 131

V

VPR 64, 65, 66, 68, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77



Ciência Política: Debates temáticos 2

www.atenaeditora.com.br 

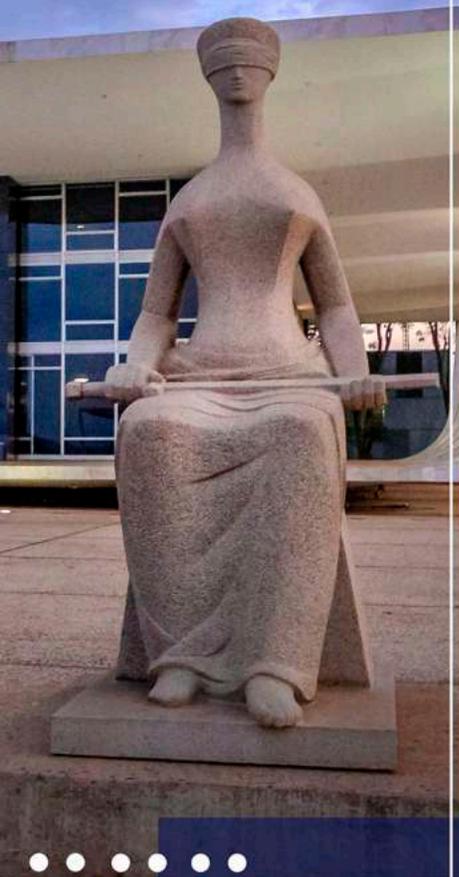
contato@atenaeditora.com.br 

[@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora) 

www.facebook.com/atenaeditora.com.br 


Editora
Ano 2022

Ciência Política: Debates temáticos 2



www.atenaeditora.com.br 

contato@atenaeditora.com.br 

[@atenaeditora](https://www.instagram.com/atenaeditora) 

www.facebook.com/atenaeditora.com.br 


Editora
Ano 2022