



**FACULDADE ANTONIO MENEGHETTI
AMAURI PAULO CERVO**

**CONSIDERAÇÕES SOBRE A LINGUAGEM NÃO VERBAL E SUA POSSÍVEL
UTILIZAÇÃO NA CIÊNCIA JURÍDICA**

**RECANTO MAESTRO-RESTINGA SÊCA
2019**

AMAURI PAULO CERVO

**CONSIDERAÇÕES SOBRE A LINGUAGEM NÃO VERBAL E SUA POSSÍVEL
UTILIZAÇÃO NA CIÊNCIA JURÍDICA**

Trabalho de Conclusão de Curso-Monografia,
apresentado como requisito parcial para obtenção do
título de Bacharel em Ontopsicologia Curso de
Graduação em Ontopsicologia Antonio Meneghetti-
AMF.

Orientador: Prof. Dr. **Ricardo Schaefer**

RECANTO MAESTRO-RESTINGA SÊCA
2019

AMAURI PAULO CERVO

**CONSIDERAÇÕES SOBRE A LINGUAGEM NÃO VERBAL E SUA POSSÍVEL
UTILIZAÇÃO NA CIÊNCIA JURÍDICA**

Trabalho de Conclusão de Curso-Monografia,
apresentado como requisito parcial para obtenção do
título de Bacharel em Ontopsicologia Curso de
Graduação em Ontopsicologia Antonio Meneghetti-
AMF.

Orientador: Prof. Prof. Dr. Ricardo Schaefer

COMISSÃO EXAMINADORA

Prof. Dr. Ricardo Schaefer
Orientador do Trabalho de Conclusão de Curso
Faculdade Antonio Meneghetti

Prof. Dr. Josemar Soares
Membro da Banca Examinadora
Faculdade Antonio Meneghetti

Prof. Dr. Rafael Padilha
Membro da Banca Examinadora
Faculdade Antonio Meneghetti

Recanto Maestro, 21 de setembro de 2019.

AGRADECIMENTOS

São tantos os agradecimentos a serem feitos ...

A vida que me proporcionou a oportunidade de neste tempo e espaço ter tido a oportunidade, deste momento;

Ao acadêmico **Antônio Meneghetti** pela Ciência Ontopsicológica, e por tudo o que fez pela humanidade;

Ao professor **Aléssio Vidor** por ter trazido ao Brasil o **mestre e sua ciência**;

A Fundação Antonio Meneghetti e, a AMF, a prof. **Helena Biasoto**, aos professores do Curso de Bacharelado em Ontopsicologia, a prof. **Patrícia** a nossa coordenadora;

A todos os mestres, pelos ensinamentos, a todos colegas pelo convívio fraterno e, a esta banca, meu orientador, Prof. Dr. **Ricardo Schaefer**, **Drs. Josemar Soares e, Rafael Padilha** por tantas orientações, ensinamentos e compartilhamentos de conhecimento ao longo destes anos de Bacharelado de Direito e de Bacharelado de Ontopsicologia.

Meus mais efusivos agradecimentos.

Epígrafe

“Líder: um pouco se nasce, muito se torna”.

Acadêmico Professor Antonio Meneghetti, 2009.

RESUMO

O escopo do presente trabalho com base nos instrumentos de análise e diagnose na ciência Ontopsicológica, é relacionado à linguagem não verbal, tendo por primeiro objetivo a investigação da fisiognômica sua gênese e evolução dos estudos dos temperamentos em especial descritos por Hipócrates, Galeno e outros, e aprofundamos o referencial teórico sobre o melancólico, o sanguíneo, o colérico, e o fleumático. A tipologia de acordo com Sheldon em especial o viscerotônico, o somatotônico e o cerebrotônico. O segundo objetivo foi analisar os gestos, expressões e posições do corpo dentro da cinésica. O terceiro objetivo foi investigar a linguagem não verbal denominada proxêmica, isto é, a gestão do próprio corpo em relação a espaços e distâncias, todas utilizadas tanto pela Ciência Ontopsicológica, bem como outras ciências. Elas contribuem para uma precisa leitura do vocabulário corporal inclusive para a sua utilização na ciência jurídica. Após a revisão da literatura realizou-se um ensaio empírico aplicando-se os conhecimentos relacionados a fisiognômica, cinésica e proxêmica.

Palavras-chave: Linguagem não verbal, Fisiognômica, Cinésica, Proxêmica, e possível utilização na Ciência Jurídica.

ABSTRACT

The scope of the present work based on the instruments of analysis and diagnosis in Ontopsychological science, is related to nonverbal language, having as its first objective the investigation of physiognomics its genesis and evolution of studies of temperaments especially described by Hippocrates, Galen and others, and we deepen the theoretical reference on the melancholic, the blood, the choleric, and the phlegmatic. The typology according to Sheldon in particular the viscerotonic, the somatotonic and the cerebrotonic. The second objective was to analyze the gestures, expressions and positions of the body within the kinetics. The third objective was to investigate nonverbal language called proxemic, that is, the management of one's own body in relation to spaces and distances, all used by both Ontopsychological Science as well as other sciences. They contribute to an accurate reading of body vocabulary including its use in legal science. After the literature review, an empirical essay was performed applying the knowledge related to physiognomics, kinesics and proxemics.

Key-words: Nonverbal, Physiognomic, Kinetic, Proxemic, and possible use in Legal Science.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	9
2	DA FISIOGNÔMICA, DA CINÉSICA E DA PROXÊMICA ...	13
2.1	FISIOGNÔMICA	15
2.1.1	TEMPERAMENTOS	15
2.1.1.1	TEMPERAMENTO MELANCÓLICO	17
2.1.1.2	TEMPERAMENTO COLÉRICO	22
2.1.1.3	TEMPERAMENTO SANGUÍNEO	25
2.1.1.4	TEMPERAMENTO FLEUMÁTICO	28
2.1.2	TIPOLOGIAS CONSTITUCIONAIS	31
2.1.2.1	TIPO CONSTITUCIONAL ENDOMORFO	33
2.1.2.2	TIPO CONSTITUCIONAL MESOMORFO	34
2.1.2.3	TIPO CONSTITUCIONAL ECTOMORFO	35
2.2	DA CINÉSICA	36
2.2.1	DOS CUIDADOS PARA A LEITURA DAS EXPRESSÕES CORPORAIS	37
2.2.2	OS TOQUES NO ROSTO PARA DISFARÇAR A MENTIRA.	39
2.2.3	A LINGUAGEM SECRETA DOS APERTOS DE MÃOS.....	45
2.2.4	A COMUNICAÇÃO ATRAVÉS DOS BRAÇOS	50
2.2.5	A COMUNICAÇÃO ATRAVÉS DA PARTE INFERIOR DO CORPO	55
2.3	PROXÊMICA	60
2.3.1	CUIDADOS PARA LEITURA CORPORAL COM RELAÇÃO A TERRITORIALIDADE	60
2.3.1.1	TERRITÓRIOS E ESPAÇOS PESSOAIS	61
3	BREVE ANÁLISE DE UM CASO ALEATÓRIO	64
4	CONSIDERAÇÕES FINAIS	74
	REFERÊNCIAS	75

1 - INTRODUÇÃO

Na minha primeira graduação na Antonio Meneghetti Faculdade, foi escolhido, como tema, para a conclusão de curso: “A aplicação da formação humanista e da ciência ontopsicológica no curso de Ciência Jurídica da AMF¹”, e, agora, após dois anos de atuação, como profissional, nesta área, e ao concluir o curso de bacharelado de Ontopsicologia novamente busca-se a construção do conhecimento, em algo que sinto necessário um aprofundamento maior. Os ensinamentos que esta ciência nos traz com seus instrumentos de análise e diagnose², no que diz respeito à fisiognômica, à cinésica e, à proxêmica, por ser, na prática, de grande importância ao advogado, indispensável à administração da justiça³, e outras atividades, é o foco da monografia.

A ciência Ontopsicológica⁴, cujas premissas diretivas, toda formatação e formalização científica, foram dadas pelo acadêmico Antonio Meneghetti⁵, é epistêmica⁶, e interdisciplinar⁷, cujas áreas de intervenção, entre outras abrange o direito⁸.

¹ Fizeram parte da banca avaliadora do TTC de conclusão do curso: Dr. Ricardo Schaefer, Ms. Mateus Denardi Machado e Dr. Tarcísio Meneghetti.

² De acordo com o Manual de Ontopsicologia os instrumentos são: 1) anamnese linguística e biografia histórica; 2) sintoma ou problema; 3) fisiognômico-cinésico-proxêmica; 4) sonho; 5) campo semântico; 6) resultado. (MENEGHETTI, 2010, p. 140)

³ De acordo com o artigo segundo da Lei n. 8.906/1994 que dispõe sobre o Estatuto a Advocacia e a Ordem dos Advogados do Brasil – OB.

⁴ Conforme (MENEGHETTI, 2008, p. 7) “A Ontopsicologia é uma ciência que justifica a própria diversidade das outras ciências com base em algumas inovações prioritárias e exclusivas. [...] 1) Em Si ôntico (essência virtual e formal), 2) campo semântico (transferência), 3) monitor de deflexão (distorção). Temos também o conceito de Ontopsicologia assim explicitado por Meneghetti (2010, p. 19): “significa estudo dos comportamentos psíquicos em primeira atualidade, não excluída a compreensão do ser; estudar psicologia segundo coordenadas do real, ou intencionalidade da ação-vida, ou ação-ser”. De uma maneira mais acessível esclarece que a Ontopsicologia significa “como a nossa mente é capaz de conhecer a identidade do que o ente é” (MENEGHETTI, 2015, p. 9). E, ainda: “é o modo pelo qual a nossa razão pode colher o ser” (MENEGHETTI, 2010, p. 145).

⁵ Antonio Meneghetti (1936 – 2013) alcançou quatro doutorados, segundo os critérios canônicos das Universidades Romanas, recebeu o título da Grand Doktor Nauk em Psicologia, bem como *honoris causa* em física pela descoberta do “campo semântico”. Sendo autor de mais de 50 obras, muitas traduzidas para o inglês, português, russo e chinês.

⁶ De acordo com MENEGHETTI, 2012, p. 94) “Semente, raiz ou o que é próximo, íntimo ao princípio em si, ao princípio que faz ou dá presença ao real ou à evidência desse. Semente do conhecimento”.

⁷ Conforme Meneghetti, 2005, p. 366 “A Ontopsicologia [...] é uma ciência infinitamente interdisciplinar. Ela posiciona a própria metodologia a serviço da medicina, da filosofia, da economia, da política, da estética e em particular da arte e da criatividade: a incentiva do homem em referência ao mundo e a própria sociedade. É um modelo de consciência e de racionalidade que o homem pode relativizar e especificar no próprio âmbito de intervenção – empresarial, administrativo, do direito, da política – do próprio mundo, da própria sociedade, do próprio contexto.

⁸ Ver Meneghetti, 2010, p. 142.

Quando dos primeiros contatos com a Ciência Ontopsicológica a através das aulas de Formação Ontopsicológica Interdisciplinar Liderística (FOIL) no curso Direito, tivemos algumas contribuições nesta área da fisiognômica, a cinésica e a proxêmica⁹, e na vida prática, quando no atendimento de clientes, na participação em audiências nos fóruns trabalhista e civil, e no uso da palavra em tribunais, verificou-se a importância de aprofundar no assunto para ter um maior embasamento, pois é útil e funcional para o operador do direito que souber utilizar estas ferramentas.

Nesta graduação são tantas as disciplinas que fazem parte da grade, que dificilmente o estudante tem conhecimento desta importante ferramenta que se bem utilizada pode mudar os rumos de uma decisão, ou de uma contenda e, desta forma consolida-se a importância deste saber, bem como a forma de utilizar os instrumentos de diagnose da Ontopsicologia, em especial a fisiognômica, a cinésica e a proxêmica, que outras ciências também usam para o diagnóstico.

O objetivo geral foi construído investigando-se algumas contribuições teóricas e práticas em base a determinados aspectos da fisiognômica, da cinésica e da proxêmica que podem servir, entre outros, como completo à aplicação dos instrumentos de análise e diagnose realizados na área jurídica.

Com relação aos objetivos específicos os mesmos foram elaborados na seguinte estrutura:

O primeiro objetivo foi arquitetado, tendo por base a investigação da fisiognômica, levando-se em conta a gênese, e a evolução dos estudos relativos aos temperamentos, em especial descritos por Hipócrates e Galeno, entre outros, e as tipologias constitucionais identificadas por Sheldon. Explanando as características dos quatro tipos de temperamentos, e descrevendo os três tipos de tipologias.

O segundo objetivo foi analisar os gestos, expressões e posições do corpo, para fazer a linguagem não verbal dentro da Cinésica, que podem consolidar ou desmentir a fala do indivíduo. Para tal, pontua-se os seguintes tópicos: os cuidados para a leitura das expressões corporais; os toques no rosto que revelam a mentira; a linguagem secreta dos apertos de mãos; a comunicação através dos braços; dos

⁹ Importantes aulas ministradas pelo Dr. Ricardo Schaefer.

membros inferiores através da informação através dos pés; das pernas e de como nos sentamos.

O outro objetivo específico foi construído com relação a linguagem não verbal denominada proxêmica, isto é, investigar a gestão do próprio corpo em relação aos espaços, as distâncias. Nesta concepção foram abordados os temas: cuidados para leitura corporal com relação a territorialidade e territórios e espaços pessoais.

Os instrumentos de análise e diagnose utilizados pela ciência ontopsicológica são a anamnese linguística¹⁰ e bibliografia histórica; o sintoma ou problema; a fisiognômica¹¹, a cinésica¹² e a proxêmica¹³; o sonho¹⁴; o campo semântico¹⁵ e o resultado¹⁶. Os três primeiros, conforme Meneghetti (2010, p. 140) são utilizados também na ciência tradicional e a Ontopsicologia une a esses outros três aspectos: (o sonho, o campo semântico, e o resultado), segundo entendimento próprio. Com isto, nos perguntamos: Quais as contribuições teóricas das tipologias

¹⁰ Na ciência ontopsicológica entende-se por linguagem de anamnese linguística, de acordo com (MENEGHETTI, 2005, p. 244) “o processo pelo qual o cliente chegou à situação aqui e agora. O passado consente reencontrar os estereótipos racionais do sujeito, os seus processos de neurolinguística, de cultura, de consciência, todos os processos que o cliente usa para compreender e manobrar a si mesmo”.

¹¹ A fisiognômica nasceu da observação empírica dos aspectos morfológicos corporais através da arte da percepção em que foi notado que determinados aspectos morfológicos e de comportamento se repetiam em muitos indivíduos. Este tipo de estudo teve origem na Índia, na China e na antiga Grécia. O estudo da fisiognômica é muito abrangente e neste sentido existe a fisiognômica corporal, de personalidade, a psicológica, a facial que se subdivide na da boca, das sobrancelhas, dos olhos etc.

¹² Entende-se por cinésica, de acordo com o Dicionário Infopédia “a disciplina que estuda o significado expressivo dos gestos e movimentos corporais que acompanham os atos linguísticos (posturas, expressões faciais, etc.); estudo da linguagem corporal”.

¹³ Proxêmica de acordo com o dicionário Aurélio é “Estudo do espaço de proximidade ou distância entre indivíduos, notadamente do ponto de vista comportamental, cultural ou social”. Este fator aparentemente banal e simples influencia enormemente na forma de comunicação no nosso dia a dia. Um estudioso Chamado Edward Hall em 1963 definiu quais seriam as quatro distâncias que afetam o relacionamento humano, ou seja, a íntima até 50 centímetros; a pessoal até cerca de 1,20m; a social até 2,40m e a pública 2,40m a 8m, o que excede esta distância não existe mais qualquer relação direta entre as pessoas. (GUGLIELMI, 2013, p. 22).

¹⁴ Este conjunto de imagens que geralmente é lembrado ao acordar, conforme é descrito por (MENEGHETTI, 2010, p. 141) “é um gráfico, uma ideografia estruturada exclusivamente pelo critério (Em Si ôntico). É ele que faz a ideografia onírica usando indiferentemente qualquer imagem. [...] O sonho não fala da alma, não é opinião, ilação, é somente gráfica técnica projetada. O Em Si ôntico, de fato, não tem fantasia”.

¹⁵ “O campo semântico é a transmissão de uma informação, através de relações de semelhança, ou de identidade: é receptivo àquele campo quem quer que se disponha complementar, enquanto possui uma temática similar. [...] O campo semântico é a linguagem contínua da natureza, mas o ser humano não a vê”. (Meneghetti, 2005A, p. 95).

¹⁶ O resultado, que é um dos três aspectos utilizados pela Ciência Ontopsicológica além dos que utilizam as ciências tradicionais, é a maneira de se verificar, conforme (MENEGHETTI, 2010, p. 141) “se o sujeito está curando ou evoluindo, porque se vê como se impostou, como está agindo, e isso depende do fato de ele já estar escrevendo a própria vida de outro modo. O resultado é sempre conforme a análise efetuada em âmbito ontopsicológico, sem exceções”.

constitucionais de Sheldon e dos modelos de temperamento de Hipócrates como complementos da análise fisiognômica? Bem como alguns gestos, expressões e posições do corpo na linguagem não verbal dentro da Cinésica, podem consolidar ou desmentir a fala do indivíduo? E, por fim, como a gestão do próprio corpo em relação aos espaços, as distâncias com relação a Proxêmica contribuem para a leitura da linguagem não verbal?

Trata-se de tema de interesse pessoal, motivo pelo qual se justifica o presente estudo monográfico. Pois, tanto a Ciência Ontopsicológica¹⁷ a utiliza, bem como no campo das ciências jurídicas o seu uso é uma estratégia que deve ser empregado de forma concreta para obter-se vantagens significativas a quem defende uma tese frente a um magistrado, testemunhas, e participantes da lide jurídica.

O conhecimento do comportamento humano através da descrição da fisiognômica, em especial quatro temperamentos¹⁸, e as tipologias descritas por Sheldon¹⁹, da leitura corporal através da cinésica, que podem confirmar ou desmentir a fala do indivíduo, bem como da proxêmica, sem sobra de dúvidas, pode levar ao advogado, ou qualquer outro indivíduo que empregar esta técnica, prever e facilitar os passos a serem dados, em vantagem a sua tese. Da mesma forma a Ontopsicologia a emprega como também a ciência tradicional o faz.

Em face à maioria absoluta das faculdades de ciências jurídicas preocuparem-se essencialmente com os assuntos teóricos e práticos voltados principalmente ao processo²⁰, e a lide forense, não instrumentalizam o aluno quanto ao estudo da fisiognômica, da cinésica e da proxêmica, instrumentos estes, que podem decisivamente influenciar na decisão da demanda.

Para dar as respostas aos questionamentos levantados foi utilizado o estudo exploratório²¹. Sendo utilizado para a construção das ideias o método dedutivo, e a pesquisa foi realizada com base bibliográfica. Após a revisão da literatura, realizou-se

¹⁷ Ver (Meneghetti, 2010 p. 140)

¹⁸ Temperamento sanguíneo, colérico, melancólico e fleumático.

¹⁹ De acordo com as classificações de Sheldon: viscerotônico, somatotônico e cerebrotônicos.

²⁰ Cível, trabalhista, previdenciário, administrativo, penal, eleitoral, e outros.

²¹ De acordo com a prof. Dra. Noemi Boer os estudo exploratórios são desenvolvidos com o objetivo de proporcionar uma visão geral acerca de um determinado fato.

um ensaio empírico, do depoimento de um acusado em júri em que separou-se alguns trechos, aplicando a análise da linguagem não verbal.

2 - DA FISIOGNÔMICA, DA CINÉSICA E DA PROXÊMICA

Estas três grandes ferramentas, utilizadas pela Ontopsicologia e também por outras ciências, abrangem um vasto campo, mas estaremos abordando de cada uma alguns aspectos que mais nos interessaram, e que podemos estar utilizando-as com mais facilidade no dia a dia. E, como demonstra a importância do conhecimento destes instrumentos, afirma (MENEGETTI, 2012, p.24):

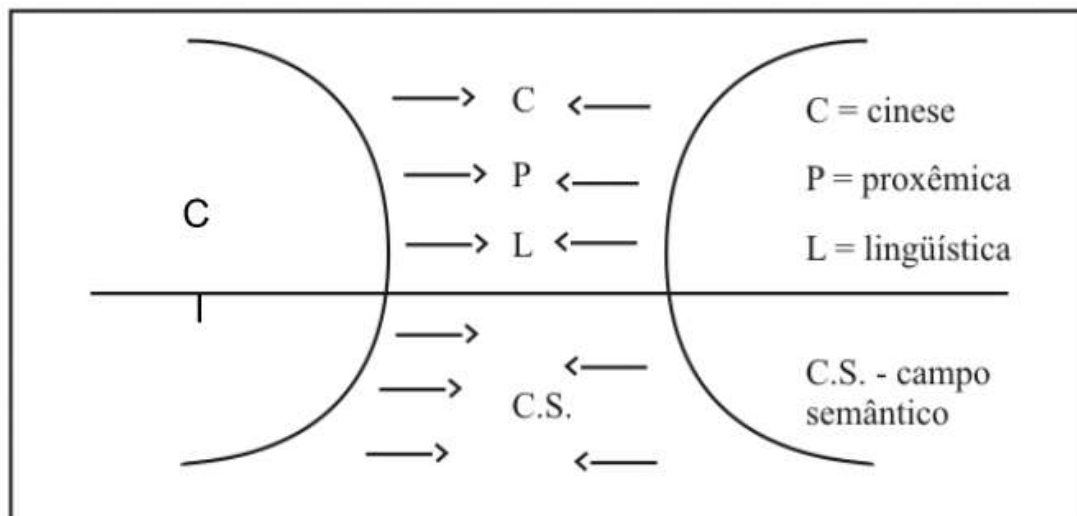
[...] no exame de um jurista que está defendendo uma causa, não é importante que eu saiba o Direito: sei analisar o que o Em Si ôntico do jurista estrutura, portanto, posso compreender a sua matriz, a sua díade, os seus complexos, colher as margens de erro que o sujeito está fazendo e revelar a presença do potencial não realizado naquela circunstância. Do mesmo modo, ao verificar um professor, não é importante que eu conheça a disciplina ou a ciência que ele próprio inventou: o seu Em Si ôntico me diz se ele é funcional ou não.

Ensina Meneghetti (2012, p.27), que: “[...] o canal de conhecimento do modelo fisiognômico-cinésico-proxêmico é, por si só, suficiente para fazer o diagnóstico completo da situação. De fato, o aspecto fisiognômico-cinésico-proxêmico é a fenomenologia direta do campo semântico²², é a primeira palavra que ele usa”.

Ao entrar em comunicação o ser humano interage com seu interlocutor, e de acordo com a Ciência Ontopsicológica, e este contato ocorre tanto através do Consciente e do Inconsciente, conforme demonstra, de forma bem suscita a Figura 1.

²² Segundo (MENEGETTI, 2015^a, p. 160) “através do campo semântico sei muito antes aquilo que o outro é, sei aquilo que age dentro de mim, mais do que aparece fora”.

Figura 1 – O universo comunicativo do homem.



Fonte: MENEGHETTI, 2010, p. 185.

A Figura 1 demonstra como se dá a comunicação e a interação entre duas pessoas, pelo Inconsciente através do Campo Semântico²³, e pela parte consciente onde a comunicação ocorre através da linguagem, da cinésica e da proxêmica.

A utilização destas formas de linguagem não verbal é destacada da seguinte forma em (MENEGHETTI, 2014, p. 50):

[...] como método de pesquisa científica, além de observá-lo na linguagem do corpo, nos seus movimentos, estarei muito atento a todos os reflexos condicionados do seu corpo e me darei conta de que qualquer movimento inconsciente do corpo é uma linguagem. Por exemplo, eu me encontro diante de um sujeito que me diz em palavras: “Concordo com você. O que você está dizendo é certo!”. Mas por baixo da mesa, observo a sua perna que treme nervosamente: a sua perna não concorda. No seu corpo, existe um vocabulário quase infinito e, para conhecer o homem, é necessário aprender toda a linguagem do corpo, porque ainda que inconsciente, é a mais verdadeira.

Como afirma Meneghetti (2012, p. 24) sobre o assunto “[...] quando nos aproximamos para fazer a análise de um contexto, dispomos de cinco canais de

²³ Para maior aprofundamento sobre o assunto ver, entre outros livros de Antonio Meneghetti o Manual de Ontopsicologia, 2010, p. 182 – 205; Campo Semântico, 2005.

pesquisa²⁴. Cada um desses modelos ou instrumentos de conhecimento tem a capacidade de revelar um universo de informações, implicando preparação e pesquisa bastante vastas; é indispensável uma formação técnica sobre cada um destes aspectos” e, é isto que buscamos.

2.1 - FISIOGNÔMICA

Como ensina (MENEGHETTI, in FOIL, 2011, p. 35) “a palavra fisiognômica significa *conhecer por meio do corpo*. É o nosso corpo que faz a primeira arquitetura de conhecimento quando o outro nos encontra e dá o *identikit*, o código de leitura para nos compreender, para ser repellido ou atraído por nós”.

Dentro da fisiognômica, o foco será a pesquisa bibliográfica sobre os temperamentos e as tipologias, os primeiros conforme a formatação dada por Hipócrates, Galeno, Aristóteles entre outros, e as tipologias de acordo com Sheldon.

2.1.1 - TEMPERAMENTOS

Dentre os muitos autores contribuíram para a elucidação dos temperamentos, desde a antiga Grécia, a mais de dois mil anos atrás até o presente momento, faremos um levantamento especial com relação aos descritos por Hipócrates (460 - 370 a.C.), médico e filósofo grego, considerado por muitos como uma das mais importantes figuras da medicina da antiguidade, sendo que os atuais bacharéis da área da saúde ao colarem grau nas suas respectivas áreas fazer o famoso “Juramento de Hipócrates”. Bem como Galeno (129 – 199 d. C.), médico grego, rotulado como o pai da Anatomia, que realizou extensos estudos de Anatomia e Fisiologia escrevendo livro nesta área que foi referência para todas as escolas de medicina por mais de mil e quinhentos anos. E, outros autores que a trataram dentro destas diretrizes dadas por ambos.

²⁴ Os cinco canais apontados por Meneghetti (2012, p. 22) em “as linguagens de análise do homem” são: 1. Anamnese linguística e biografia histórica; 2. Análise do sintoma ou problema; 3. Análise fisiognômico-cinésico-proxêmico; 4. Análise do campo semântico; 5. Análise onírica.

No tratado “Da natureza do homem”, atribuído a Hipócrates, o mesmo descreve a teoria dos quatro humores, segundo a qual o homem é composto de sangue, fleuma, bile amarela e bile negra, sendo que a saúde é o resultado do equilíbrio entre essas quatro matérias vitais. (CAIRUS, 2005, p. 41). Para ele, o homem tem saúde quando estes humores são harmônicos em proporção e propriedade e em quantidade e, sobretudo quando são misturados. E, adocece quando há falta ou excesso de um desses humores, ou quando ele se separa do corpo e não se une aos demais.

Conforme assegura (RESENDE, 2009, p. 51) segundo “a concepção hipocrática da patologia humoral, quando uma pessoa se encontra enferma, há uma tendência natural para a cura; a natureza (Physis²⁵) encontra meios de corrigir a desarmonia dos humores (discrasia) restaurando o estado anterior de harmonia (eucrasia)”.

A semente do conhecimento sobre esta área, lançada por Hipócrates, Galeno, Aristóteles²⁶, Platão²⁷, entre outros.

De acordo com (MARTINS et al, 2008, p.14) assim se refere sobre os temperamentos:

Dentro da classificação adotada por Galeno podem ser incluídos os quatro temperamentos básicos que foram adotados pela medicina ocidental durante os vários séculos que se seguiram e que enumeramos a seguir:

- Temperamento sanguíneo: onde a predominância do sangue;
- Temperamento bilioso ou colérico: onde ocorre a predominância da bílis amarela;
- Temperamento melancólico: onde ocorre a predominância da bílis negra;
- Temperamento fleumático: onde ocorre a predominância do muco ou fleuma.

25 **Physis**, segundo os filósofos pré-socráticos, é a matéria que é fundamento eterno de todas as coisas e confere unidade e permanência ao Universo, o qual, na sua aparência é múltiplo, mutável e transitório, conforme <https://www.dicionarioinformal.com.br/physis>.

²⁶ Aristóteles (383 – 322 a. C.) além de citar, transcreve praticamente um parágrafo do tratado Da natureza do homem, em A história dos animais, de acordo com (CAIRUS, 2005, p. 39).

²⁷ Platão (428 – 348 a. C.) em sua obra Fédon, conforme (CAIRUS, 2005, p. 39), se refere ao tratado Da natureza do homem.

Descreve (OLIVEIRA, 2018, p. 83) que cada um destes temperamentos exige um tratamento diferenciado. Moises era melancólico, Paulo, era colérico, Pedro, era sanguíneo e Abraão era fleumático. Jesus Cristo como é perfeito, era portador de 25% de cada um deles. Geralmente existem um ou dois temperamentos dominantes no indivíduo, sendo muito difícil encontrar, de acordo com os estudos feitos uma pessoa que apresente um temperamento só, ou os quatro perfeitamente distribuídos.

Para melhor exemplificar a questão dos temperamentos Massimi²⁸ em sua pesquisa descreveu que encontrou referências com relação aos jesuítas no Brasil, na província da Bahia com relatos de 1556 – 1660 que descreviam com detalhes como deveriam ser distribuídas as tarefas nas “residências” dos jesuítas junto às aldeias indígenas:

Dentre os jesuítas residentes no colégio, era necessária a presença de alguns indivíduos de “compleição melancólica”, sendo que o excesso do humor da melancolia predispõe para as atividades intelectuais. Seria preciso inclusive de alguns indivíduos dotados de “compleição fleumática”, que os tornaria aptos a realizar “ofícios domésticos. De qualquer forma, o perfil ideal para a atividade missionária no Brasil, quanto ao temperamento, parece ser o “colérico sanguíneo” ou o “colérico melancólico”, pois o excesso do humor da cólera predispõe o indivíduo à ação, ao heroísmo, a enfrentar circunstâncias árduas – tão frequentes no contexto cotidiano da terra de Santa Cruz. Pelo contrário, não poderia haver entre os religiosos muitos “sanguíneos”: de fato, esta compleição predispõe o indivíduo a uma intensa vida sexual e todo os tipos de prazeres da carne (para o aprofundamento deste tema vide: (MASSINI, 2001, p. 631).

Estes quatro temperamentos o melancólico, o colérico, o sanguíneo e o fleumático, cada um dentro de suas características, suas forças e fraquezas serão objeto deste estudo neste quadrante dos temperamentos.

2.1.1.1 – TEMPERAMENTO MELANCÓLICO

O temperamento melancólico caracteriza-se pelas seguintes aptidões: “é habilidoso e perfeccionista, reconhecido por sua capacidade artística e poética, mas

²⁸ Marina Massimi é Psicóloga, Pesquisadora de CNPq, Doutora em Psicologia Experimental pela Universidade de São Paulo, Professora de História da Psicologia no curso de Psicologia na USP de Ribeirão Preto.

frequentemente acompanhado de tristeza e medo, tal como também pessimista, é amuado, confuso e antissocial”, conforme descreve (FERRARI, 2009).

Dos apontamentos em sala de aula sobre o tema “Desenvolvimento de pessoal e de carreira em Ontopsicologia”, ministrado por (LYUTIKOVA²⁹, 2017) sobre o temperamento melancólico temos:

O melancólico é um amigo leal e bastante analítico. A tendência é que seja genioso, crítico, negativista, e até egocêntrico³⁰.

Um melancólico tem a tendência natural de sacrificar-se por aquilo em que acredita. No entanto, esta característica pode conduzi-lo ao orgulho.

É importante ressaltar, e fácil perceber que o melancólico possui constante alteração de humor. Outra característica é o desejo de sacrificar-se para elevar a autoestima, porém, através do auto rebaixamento.

Por seus parâmetros e qualidades de perfeccionista, o melancólico tem dificuldade em delegar funções. De outro lado, seus trabalhos são entregues com alto padrão de qualidade, boa forma, cuidado estético, precisão em alto nível. Ao mesmo tempo, sempre pedirá prorrogação dos seus prazos para conseguir entregar algo melhor, algo que necessitará ser revisado.

As críticas impressionam este temperamento, e podem fazer, muitas vezes, com que ele não conclua sua tarefa, e fique preso àquele momento.

O melancólico pode ter a tendência à depressão, advinda da autopiedade, mesmo sendo bondoso exteriormente, sofre por muito, e isto mantido gera um complexo de perseguição³¹, ou ainda completa apatia presente nesta pessoa.

Possui tendência a grande inteligência e capacidade para estudar. Embora não sejam falantes por natureza, quando se manifestam, falam com propriedade e fundamentam suas teses, não dizem coisas inexpressivas.

Não costuma fazer ou ter um grande número de amigos, mas revela grande fidelidade àquele que conquista, ou ainda fidelidade e lealdade às causas e questões que abraça.

São regidos pelo elemento Terra, portanto gostam de estar bem com o “pé no chão” em tudo o que fazem. Não gostam de correr riscos, conforme (COELHO, 2010, p. 2).

²⁹ Tema abordado nas aulas ministrada pela Elena Lyutikova Graduada em Psicologia; Psicóloga e Consultora; como professora convidada no Bacharelado em Ontopsicologia, Cursos de Graduação e Pós-Graduação (MBA e Especialização) da AMF.

³⁰ Entende-se por egocêntrico que ou quem exibe atitudes ou comportamentos voltados para si mesmo, de modo relativamente insensível às preocupações dos outros.

³¹ Dependendo da intensidade da mania de perseguição pode haver medo incontrolável, produção excessiva de suor e tremores, além de alucinações, alterações visuais ou auditivas, sendo mais comum nos casos em que a mania de perseguição é consequência da esquizofrenia.

Figura 2 – Postura do temperamento melancólico.



Fonte: Slides em sala de aula de Lyutikova, em Desenvolvimento Pessoal e de Carreira em Ontopsicologia.

A representação, no velho testamento, isto é, nas sagradas escrituras para os cristãos, do temperamento melancólico é dada pela figura de Moisés. As passagens bíblicas demonstram suas atividades e seu estilo, indicando características deste temperamento, tais como: ser uma pessoa talentosa, abnegada e bastante perfeccionista. Ao representar este temperamento com a figura de Moisés em várias passagens do livro do Êxodo³², fica marcada a característica de inferioridade: "não tenho nenhum talento; não conheço teologia; ninguém acreditará em mim; não posso falar em público; não quero ir". No entanto, Moisés sofria de um complexo de inferioridade que trazia à tona todas as fraquezas do melancólico. Muitas vezes, deixava-se dominar pela ira. O complexo de inferioridade outra característica típica do melancólico: ele tem a tendência de não se considerar capacitado para as tarefas que lhe são designadas.

O livro sagrado dos cristãos é rico em personagens de temperamento melancólico.

Alguns exemplos de melancólicos da Bíblia são **Noé**, cento e vinte anos pregando em um mundo totalmente depravado e não se contaminou; **José**, vendido em terra estranha, tentado, não pecou; **Moisés**, 40 anos de preparação, 40 anos no deserto com o povo, 40

³² O ÊXODO é o segundo livro da Bíblia e do Pentateuco. Na Bíblia Hebraica recebe o título de Shemôt, isto é, "Nomes", de acordo com o hábito judaico de intitular os livros a partir das suas palavras iniciais: "We'ellesh shemôt" (= «E estes são os nomes dos filhos de Israel que vieram para o Egito»: 1,1). O título de ÊXODO provém da versão grega dos Setenta, que procura dar a cada livro um título de acordo com o seu conteúdo. Neste caso, privilegia os 15 primeiros capítulos, pois é aí que propriamente se descreve o "Êxodo", isto é, a "saída" dos israelitas do Egito.

dias, por duas vezes, no monte de Deus (tinha uma fidelidade intrigante); **Elias**, o solitário, fugitivo e reclamador, achou que só tinha restado ele; **Salomão**³³, profundo pensador; **Jeremias**, lamentador; **Jó** sofredor; **Daniel**, fiel; **Ezequiel**, estranho e profundo; **João Batista**, misterioso e fiel; **Timóteo**, solteiro e fiel. (LIBERTA, 2010, p. 14). (Grifo do autor).

Quanto suas forças, competências positivas, fraquezas, pontos a melhorar e áreas de atuação profissional temos as seguintes características com relação ao melancólico:

FORÇAS

É o mais rico dos temperamentos, pois é um tipo analítico, abnegado, bem dotado; amigo muito fiel; muita sensibilidade, e a sua tendência para a arte, a ciência, a filosofia; sua excepcional habilidade analítica o capacita a diagnosticar apuradamente os obstáculos e perigos de qualquer projeto de cujo planejamento participe; habilidoso; minucioso; idealista; dedicado; sensível e leal. A alegria como virtude, é o óleo para o motor do melancólico.

COMPETÊNCIAS POSITIVAS:

Destacam-se neste temperamento melancólico as seguintes competências conforme (APOSTILAS, [201-?], p. 5):

Capacidade analítica: pode observar um projeto em todos seus aspectos para a melhor tomada de decisão, dentre outros aspectos;

Sensibilidade: percepção artística e estética do ambiente e das situações; pode contribuir para diversos tipos de atividades profissionais;

Detalhismo: capacidade de percepção de informações essenciais e observação de detalhes;

Perfeccionismo: atenção à qualidade e cuidado com a valorização de um bom trabalho.

³³ Salomão foi um rei de Israel, filho de David com Bate-Seba, que teria se tornado o terceiro rei de Israel, governando durante cerca de quarenta anos. Salomão também é o escritor de Provérbios e Eclesiastes, livros sapienciais da Bíblia.

FRAQUEZAS

O pecado dominante do melancólico é o centrar-se em si, àquela benévola auto contemplação que paralisa a energia e a vontade; hipocondríaco³⁴, desconfiado; pessimista, teórico; confuso, crítico e inflexível; perfeccionista; caprichoso; deprimido e sombrio; tendência a retroceder ao passado – fuga da realidade; vingativo.

As fraquezas que este temperamento possui, podem de outro lado, neutralizar os pontos fortes.

PONTOS A MELHORAR:

De acordo com (APOSTILAS, [201-?], p. 5) os pontos a melhorar do melancólico são:

Egoísta: voltado para si, pode esquecer o grupo;

Humor: cuidar para que seu humor não seja percebido pelo grupo como negativo, pois, muitas vezes, é apenas mais reservado do que os demais;

Visão Holística: pode ater-se aos detalhes e perder-se da ideia global e visão do todo.

Sociabilidade: voltado para relacionamentos individuais ou para pequenos grupos, necessita ampliar sua rede de relacionamentos.

Criticidade: seu excesso de zelo por um trabalho pode tornar-se algo excessivamente crítico e até mesmo negativo, pois torna a entrega de suas atividades morosa, atrasada ou mesmo não realizada.

ÁREAS DE ATUAÇÃO PROFISSIONAL

Pode assumir posições de pequena ou grande responsabilidade, e atuar na área financeira. O melancólico tem dificuldades de entregar-se a atividade apostólica, por outro, tem acentuada tendência para a vida contemplativa e mística. Para a vida de oração é o temperamento mais favorecido.

³⁴ O que é hipocondríaco: Pessoa que se preocupa demais com a própria saúde. Crença de que sintomas físicos reais e imaginários são sinais de uma doença grave, a despeito da certeza médica de que eles não são.

2.1.1.2 – TEMPERAMENTO COLÉRICO

O temperamento colérico demonstra características que sobressaem como a de ser uma pessoa enérgica, independente, e que age de forma prática, eficiente. É um líder nato. (FERRARI, 2009). Possui um estilo prático em tudo na sua vida, é otimista, muito obstinado, sempre está pensando em algo novo, e sua mente é repleta de novas ideias, sugestões, contribuições. Também, é intelectualmente bastante ativo, não só pensa, mas também realiza estes pensamentos.

É extrovertido³⁵ da mesma forma que o sanguíneo, porém, não de forma tão intensa. Bastante produtivo, mas possui um estilo mais analítico e gerenciador, pois não tem grande habilidade para trabalhos que envolvam minúcias ou ainda alto nível de precisão. É voltado para o lado prático das coisas. Tende a ser uma pessoa de caráter enérgico, vivaz, ativo, ardente.

É decidido. Toma com facilidade decisões para si mesmo como para os outros. É bastante ativo, e não precisa ser estimulado pelo meio em que vive; ao contrário, é ele quem estimula seu ambiente com ideias, planos e ambições infundáveis. Possui um cérebro perspicaz e prático. Sua atividade tem sempre um objetivo. Geralmente, não toma uma atitude vacilante quando colocado sob pressão do que os outros possam pensar, nem se torna amedrontado com as adversidades; pelo contrário, elas o animam. Mostra-se com uma firmeza inabalável e frequentemente, obtém sucesso onde os outros fracassam devido a sua persistência e seu otimismo.

Conforme descreve (PASQUALI, 2000, p. 43) o colérico tem as seguintes características:

Vive tanto ao nível psicológico quanto físico, especificamente ao nível da ação. A atividade é o seu lema (**ação**). Tem uma força de vontade ao intransigente: manda e desmanda. Autoconfiança ao extremo: nada é impossível. É racional e prático, por isso é bem-sucedido. Age antes de pensar: a intuição e a perspicácia são seu guia. Tem pouco senso de amizade e compaixão. Qualidades: persistência, liderança, organização, coragem. Fraquezas: tirania, teimosia, intolerância, insensibilidade, impaciência. Tal sujeito seria caracterizado como tipo cujo lema é “VIVER É AGIR”.

³⁵ As pessoas que são consideradas extrovertidas costumam ser bastante simpáticas, engraçadas e têm muita **facilidade na convivência social e na comunicação com outras pessoas**. Extrovertido é uma característica marcante na personalidade de uma pessoa.

Figura 3 – Postura do temperamento Colérico.



Fonte: Slides em sala de aula de Lyutikova, em Desenvolvimento Pessoal e de Carreira em Ontopsicologia.

É ilustrado pelo personagem bíblico Paulo³⁶, o apóstolo, que em sua vida antes de ser convertido era um ferrenho perseguidor dos cristãos.

FORÇAS - Dos apontamentos em sala de aula sobre o tema “Desenvolvimento de pessoal e de carreira em Ontopsicologia”, ministrado por (LYUTIKOVA, 2017) sobre o temperamento colérico com relação as suas forças temos:

O colérico é enérgico - vivaz, ativo, ardente, prático e independente. Vontade férrea e decidido, toma com facilidade decisões para si mesmo como para os outros. Para ele, "a vida é atividade". Por isso, não precisa ser estimulado pelo meio em que vive; ao contrário, é ele quem estimula seu ambiente com ideias, planos e ambições infundáveis. Possui um cérebro perspicaz e prático, sua atividade tem sempre um objetivo. Toma atitudes definidas diante de problemas e, muitas vezes, encontramos-lo em campanhas contra injustiças sociais ou situações prejudiciais à moral. Não vacila sob pressão com relação àquilo que os outros possam pensar nem se amedronta diante das adversidades; elas têm o dom de encorajá-lo. Audacioso, possui uma firmeza inabalável e frequentemente obtém sucesso onde os outros fracassam devido a sua persistência. Otimista e chefe nato.

³⁶ Paulo de Tarso, também chamado de Apóstolo Paulo, Saulo de Tarso, São Paulo Apóstolo, Apóstolo dos gentios e São Paulo, (Tarso, Cilícia, c.5 - Roma, 67) foi um dos mais influentes escritores do cristianismo primitivo, cujas obras compõem parte significativa do Novo Testamento. A influência que exerceu no pensamento cristão, chamada de "paulinismo", foi fundamental por causa do seu papel como preeminente apóstolo do Cristianismo durante a propagação inicial do Evangelho pelo Império Romano.

COMPETÊNCIAS POSITIVAS: No entendimento de (APOSTILAS, [201-?], p. 10) as competências positivas do temperamento colérico são:

Pró-atividade: capacidade de colocar-se à frente das necessidades e tomar ações práticas na resolução de um problema.

Tomada de decisão: toma com facilidade decisões tanto para si mesmo como para os outros. Se caracteriza, mais pela ação, pela realização do que pela oração.

Resiliência³⁷: não se amedronta frente às adversidades e à pressão. Mantém sucesso mesmo naqueles casos em que outros fracassaram.

Liderança: capacidade de comandar uma equipe e liderá-la de forma natural e ser visto pelos demais como líder.

FRAQUESAS

Possui ainda a tendência a ser uma pessoa insensível, impassível, irada, autossuficiente, com atos de agressividade ou crueldade. Carrega amarguras e chega a ser rancoroso e sarcástico. É astuto, impaciente, vaidoso, arrogante e orgulhoso.

PONTOS A MELHORAR: Destaca (APOSTILAS, [201-?], p.10) que os pontos a melhorar do possuidor do temperamento colérico são:

Autossuficiente: pode deixar de lado os demais por acreditar nas suas qualidades e até mesmo não enxergar seus pontos fracos.

Impaciência: tem um ritmo de tomada de decisão e ação muito independente, podendo não considerar as diferenças individuais, deve cultivar a paciência, a mansidão.

Sarcasmo: pode afastar as pessoas por possuir um humor cortante.

ÁREAS DE ATUAÇÃO PROFISSIONAL:

Cargos de liderança (diretores, donos de empresas), gerentes, advogados, juízes, bem como coordenação ou cargos de chefia, atividades cujo senso de direção e responsabilidade estão ativados. Não suporta a ociosidade, nem pessoas com ritmo de trabalho muito calmo ou tranquilo.

³⁷ **Resiliência** significa **voltar ao estado normal**, e é um termo oriundo do latim *resiliens*. Resiliência possui diversos significados para a área da **psicologia, administração, ecologia e física**. Resiliência é a capacidade de voltar ao seu estado natural, principalmente após alguma situação crítica e fora do comum. Na área da psicologia, a resiliência é a capacidade de uma pessoa lidar com seus próprios problemas, vencer obstáculos e não ceder à pressão, seja qual for a situação.

2.1.1.3 – TEMPERAMENTO SANGUÍNEO

Na classificação dos quatro temperamentos, o sanguíneo, dentre outras características, é comunicativo, destacado e entusiasta, muito afetuoso, simpático, alegre, otimista e confiante, com fácil adaptação ao meio ambiente, mas também pode ser egoísta ter instabilidade emocional. Por outro aspecto, é volúvel, indisciplinado e impulsivo.

Os sanguíneos têm maior dificuldade até para se descobrirem como tal, isto porque sua capacidade de autoanálise, introspecção e análise são reduzidas. Podem perder oportunidades importantes em suas vidas justamente pela falta de senso ao julgá-las.

Dos apontamentos em sala de aula sobre o tema “Desenvolvimento de pessoal e de carreira em Ontopsicologia”, ministrado por (LYUTIKOVA, 2017) sobre o temperamento sanguíneo temos:

De natureza extrovertida, mostra-se falante, quando, por muitas vezes, deveria manter-se calado. Mas para evitar o silêncio, parte a "disparar sua falta, sem parar". Sugere até loquacidade, verbosidade. Esta desinibição pode ser mal compreendida, mas nada mais é do que a capacidade que possui de ser aberto e livre em sua forma de demonstrar sentimentos e ações. De forma geral, ao falar, pode tornar qualquer coisa interessante aos ouvidos, mesmo que improvisando.

Levados pelas circunstâncias do momento, o sanguíneo pode se tornar uma pessoa antipática, pois acha que sempre aquilo que possui e tem é o melhor, o maior, e, falando demais, "enforca-se" e ganha antipatias dos demais. É uma pessoa que age de forma performática, parecendo até encenação; não possui natureza humilde e necessita de reconhecimento.

Pode assumir compromissos e não cumpri-los quando houver necessidade de assumir uma situação embaraçosa ou sofrer penalidades, ou ainda, sofrer pressão (algo que não suporta facilmente). Passa a impressão de ser forte, dominador e controlador da situação, mas, na verdade, é altamente influenciável e necessita do relacionamento e aceitação das demais pessoas. Para ser aceito, pode agir distintamente com grupos de pessoas, tendo atitudes diferenciadas em cada grupo.

Este temperamento assume posições e opiniões precipitadamente sendo muito difícil demovê-los destes pensamentos, uma vez assumidos. Chegam a pensar de forma preconceituosa e dificilmente conseguimos mudar suas ideias.

O sanguíneo possui tendência a um comportamento sarcástico³⁸, expondo tudo aquilo que lhe vem à cabeça, sem medir com quem nem como fazem isto e podem machucar seus amigos, ainda podendo ser rude e impaciente.

Outra tendência identificada é a dificuldade em assumir posições de liderança por uma postura mais imatura; além da dificuldade para manter o comando do grupo mesmo em situações mais delicadas.

Figura 4 – Postura do temperamento Sanguíneo.



Fonte: Slides em sala de aula de Lyutikova, em Desenvolvimento Pessoal e de Carreira em Ontopsicologia.

Assim descreve (PASQUALI, 2000, p. 41) sobre o temperamento do sanguíneo:

Vive mais ao nível do físico, especificamente do conhecimento sensorial e, sobretudo, da emoção, sua vida é o sentir, um tanto superficial: **emoção**, é entusiasta, bem-humorado empolgação forte, mas de curta duração, o prazer e o belo físicos são fundamentais, o contato com os outros é essencial, ação imediata, mas sem persistência Qualidades: entusiasmo, otimismo, companheiro Fraquezas: hedonismo, impulsividade, volubilidade. Tal sujeito seria caracterizado como tipo cujo lema é “VIVER A VIDA”.

Um personagem bíblico que se encaixa nesse perfil é Pedro³⁹, pelas características exibidas por ele, tais como, calor e profundidade em suas emoções e ação dinâmica, estilo vibrante, decisivo e falante. Seu estilo pessoal indicava ainda ser uma pessoa sincera, entusiasmada, companheiro para todas as horas e bastante

³⁸ Uma pessoa sarcástica que age com zombaria, desprezo, desdém ou com ironia.

³⁹ Pedro Apóstolo, em hebraico: כִּיפָא, em grego koiné: Πέτρος, Petros, "Rocha", segundo a interpretação católica e ortodoxa, fragmento para alguns protestantes, foi um dos doze apóstolos de Jesus Cristo, segundo o Novo Testamento e, mais especificamente, os quatro Evangelhos

desinibido. Descrevendo algumas características apresentadas na comparação feita na figura de Pedro, percebemos a impulsividade através dos atos impensados e de até uma valentia expressa, embora no fundo seja uma pessoa medrosa. Tem estilo daquele que "atira antes de saber o alvo, que salta do barco antes de olhar, fala demais quando não sabe o que fazer ou de faz algo sem medir consequências". Há também crises de arrependimento, justamente por fazer algo sem medir consequências ou sem agir com julgamento das situações.

FORÇAS

Dos apontamentos em sala de aula sobre o tema “Desenvolvimento de pessoal e de carreira em Ontopsicologia”, ministrado por (LYUTIKOVA, 2017) sobre as forças temperamento sanguíneo registramos que:

O temperamento sanguíneo é cordial, eufórico, vigoroso; vive para o presente, conseqüentemente, tem a tendência de ser otimista; bom companheiro; receptivo por natureza; de natureza apaixonada, emotiva, espontânea, bondosa; compreensivo - consegue sentir, verdadeiramente, as alegrias e tristezas dos indivíduos com quem convive; comunicativo - gosta do convívio social. É a vida do grupo pelo seu jeito alegre e folgazão. Simpático; crédulo; possui um repertório inesgotável de casos interessantes e os narra dramaticamente; fala antes de pensar, mas sua franca sinceridade desarma muitos dos seus interlocutores, obrigando-os a reagir com a mesma disposição de espírito; amável, amistoso e compassivo.

COMPETÊNCIAS POSITIVAS: No entendimento de (APOSTILAS, [201-?], p. 9) as competências positivas do temperamento sanguíneo são:

Capacidade de comunicação: extrovertidos, falantes e dotados de grande facilidade de comunicar-se e fazer com que o público volte sua atenção para eles.

Empatia: coloca-se no lugar do outro, dotado de grande compaixão e sensibilidade por pessoas e suas causas.

Relacionamento interpessoal: estabelece, com facilidade, relacionamento com os demais.

FRAQUEZAS

Pouco prático; desorganizado; agitado, barulhento; raramente é bom estudante, devido a seu espírito inquieto; indisciplinado; ânimo fraco (não é resoluto ou

leal); não conhece as suas limitações; medroso; exagerado; egoísta; volúvel; impulsivo; inseguro; egocêntrico; emocionalmente instável.

PONTOS A MELHORAR: Temos, de acordo com (APOSTILAS, [201-?], p. 9) os pontos a melhorar do temperamento sanguíneo são:

Impulsividade e precipitação: age com imediatismo, necessitando dosar e canalizar esta ação de forma positiva e ser mais comedido em algumas situações.

Indisciplina: adotar métodos em suas ações para que não sejam vagas.

Egocentrismo⁴⁰: cuidar para que suas ações não sejam feitas ao seu favor.

Instabilidade emocional: reage de forma muito emocional.

ÁREAS DE ATUAÇÃO PROFISSIONAL:

Áreas que tenham contato com público, tal como vendas, jornalismo, dramaturgia (ator/atriz), publicidade, direito, cargos de coordenação ou direção.

2.1.1.3 – TEMPERAMENTO FLEUMÁTICO

Os fleumáticos são pessoas de fácil convívio social, devido sua natureza tranquila e sua forma descontraída de ser. Geralmente, são simpáticos, trabalham bem com e para pessoas. Possuem capacidade prática e eficiente ao receber responsabilidades; espirituosa e digna de confiança, conquistam as pessoas ao seu redor. Devido ao seu estilo introvertido, tanto suas qualidades quanto fraquezas podem ficar menos visíveis quanto aos outros comportamentos mais expressivos.

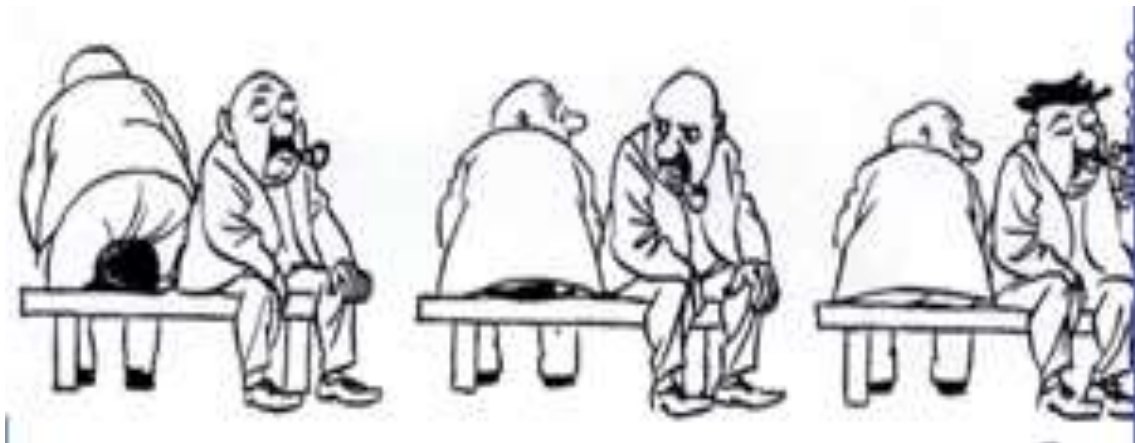
Fleumático é quieto, tranquilo, racional e coerente, mas também pode ser lento e tímido. Quando recebe uma motivação externa pode tornar-se bom líder. É pacificador nato. (FERRARI, 2009). Encontra maneiras gentis e, é eficiente com as pessoas, não criando atritos.

Os fleumáticos possuem uma boa característica de mensurar aquilo que podem assumir de responsabilidade, ou seja, o “tamanho do seu fardo” e geralmente não

⁴⁰ Pessoa preocupada com sua causa exclusiva ou principalmente com os próprios interesses e bem-estar, egoísta. Estão enamorados de símbolos de status, de fazer os outros olhar, admirar, a invejar.

toma nada além daquilo que podem de fato “dar conta”. Isto se dá, em grande parte, por terem medo de perder, de falhar perante os outros. Sente muito mais emoção do que demonstra e tem grande capacidade de apreciar as belas artes e as melhores coisas da vida. Sugere características de morosidade, de indolência, de desconfiança e imprecisão. Suporta alto nível de pressão naquilo que vive.

Figura 5 – Postura do temperamento Fleumático.



Fonte: Slides em sala de aula de Lyutikova, em Desenvolvimento Pessoal e de Carreira em Ontopsicologia.

Para PASQUALI, 2000, p. 42 o fleumático destaca-se por:

Viver mais ao nível do psicológico, embora tenha habilidades, faz pouco uso das mesmas, pois agir para ele é um pesadelo. Orienta-se mais pelo conhecimento, mas como espectador. A vida e as coisas são como um cinema: nada o perturba, apenas acompanha com curiosidade. É gozador, faz humor de tudo. Adapta-se a qualquer situação. Quanto ao sentir, ele é um pacificador; sente mas não demonstra, quer sossego. Quanto à ação: sabe o que deve ser feito, mas nunca toma a iniciativa. Pois seu lema é “VIVER É SOMBRA E ÁGUA FRESCA”.

No grupo dos fleumáticos, o fiel Abraão⁴¹ se destaca. Todas as qualidades do pacífico, prático, bem-humorado, leal, calmo e eficiente, cumpridor de seus deveres, conservador em seus princípios. Deus o provou em todas as Suas promessas, mas ele permaneceu firme na fé. Todavia, ele apresentava também os defeitos desse tipo de temperamento, que são: calculista, temeroso, indeciso, contemplativo etc. Com o crescimento da sua vida espiritual e submissão a Deus, assumiu suas posições e foi liberto da incredulidade, do medo e fortalecido na fé.

⁴¹ Abraão é um personagem bíblico citado no Gênesis a partir do qual teriam se desenvolvido as religiões abraâmicas, as principais vertentes do monoteísmo: o judaísmo, o cristianismo e o islamismo.

FORÇAS

Dos apontamentos em sala de aula sobre o tema “Desenvolvimento de pessoal e de carreira em Ontopsicologia”, ministrado por (LYUTIKOVA, 2017) sobre as forças temperamento fleumático registramos que:

Calmo, frio, bem equilibrado; pouco se envolve; coerente; possui uma combinação muito eficiente de habilidades; sente muito mais emoção do que demonstra, e tem grande capacidade de apreciar as belas artes e as melhores coisas da vida; embora seja tímido, gosta do convívio social, para ele não faltam amigos.

Tem um mordaz senso de humor ingênito – é o tipo de indivíduo que consegue manter muitas pessoas "as gargalhadas", sem jamais deixar escapar um sorriso; Possui a capacidade única de encontrar algo de engraçado nos outros e nas ações deles;

Possui um cérebro organizado, ótima memória e, frequentemente é um ótimo imitador; simpático e de bom coração; cumpridor; eficiente; prático; nunca aceitará a liderança por sua própria vontade, mas quando ela lhe é imposta prova ser um chefe capaz. Diplomata - exerce uma influência conciliadora sobre as pessoas e é um pacificador inato.

COMPETÊNCIAS POSITIVAS: Encontra-se descrito em (APOSTILAS, [201-?], p. 7) as competências positivas do temperamento fleumático são:

Diplomacia: capacidade de estabelecer relações com qualquer nível hierárquico.

Bom humor: visão positiva da vida e das situações.

Quando colocado na liderança: assume a frente de um grupo, estabelecendo o caminho que deve seguir, mas precisa ser movido por um grande ideal.

Espírito prático: voltado à ação.

FRAQUEZAS

Moroso; indolente; provocador; calculista; egoísta; indeciso; temeroso; desconfiado; pretensioso; desmotivado; contemplativo;

PONTOS A MELHORAR: É descrito em (APOSTILAS, [201-?], p. 9) que os pontos a melhorar do temperamento fleumático são:

Desmotivado: pode ter passagens de desmotivação e acessos de falta de vontade de continuidade.

Indecisão: pode demorar a tomar uma ação, e perder o tempo necessário naquela situação.

Introversão: embora tenha muitas qualidades, pode escondê-las na máscara da introversão.

ÁREAS DE ATUAÇÃO PROFISSIONAL

Enfermagem, medicina, odontologia, salvamentos (bombeiro), educação (principalmente primária), arquitetura, engenharia, laboratórios.

No ser humano dificilmente encontra-se um só temperamento puro, geralmente há um dominante, e outros que aparecem como assessórios.

2.1.2 – TIPOLOGIAS CONSTITUCIONAIS E TEMPERAMENTOS.

Com relação a tipologias daremos especial ênfase às descritas por Sheldon⁴², fisiologista norte americano responsável pelo desenvolvimento, nos anos quarenta do século vinte, da teoria da divisão da estrutura do corpo humano em três condições diferenciadas.

Sheldon, em seus estudos debruçou-se sobre a constituição física do ser humano. Para isto criou alguns critérios que deveriam nortear as suas pesquisas, as quais, conforme (SOARES, 1973, p. 202) deveriam obedecer estes critérios:

1. deveria basear-se um grande número de casos de idade homogênea⁴³;
2. que o método de investigação considerasse o físico humano como interpretação dos componentes;
3. Que estabelecesse um método de divisão do corpo em segmentos ou em setores para conseguir estabelecer as medidas;
4. Uma técnica de confronto em base a provas fotográficas permanentes.

As suas pesquisas o levaram a três tipos de variações, sendo que o primeiro grupo tinha um desenvolvimento pronunciado de vísceras do aparato digestivo (endomorfo), isto é, tipo digestivo, o segundo grupo de músculos (mesomorfo), isto é,

⁴² William H. Sheldon (1888-1968).

⁴³ No estudo realizado foram observados mais de 4.000 casos, entre estudantes de 16 a 20 anos.

tipo muscular, e o terceiro grupo a predominância dos órgãos superficiais em relação às estruturas internas (ectomorfo), isto é, tipo cerebral.

Com relação ao temperamento destes três principais tipos de constituição física, o tipo digestivo, o tipo muscular e o tipo cerebral montou a seguinte tabela abaixo.

Tabela 1 – Escala de temperamentos segundo os tipos de constituição física.

	TIPO DIGESTIVO	TIPO MUSCULAR	TIPO CEREBRAL
1	Relaxamento no comportamento e movimento	Comportamento e movimento firme e peremptório	Reservado na atitude e no comportamento
2	Gosto da comodidade física	Gosto pela aventura	Excessiva reatividade emotiva com distúrbios fisiológicos
3	Lentidão das reações	Característica enérgica	Rapidez excessiva das reações
4	Gosto pelo alimento	Necessidade e prazer do exercício	Gosto pela intimidade
5	Prazer de comer em grupo	Gosto pelo domínio e desejo de poder	Tensão mental excessiva, ansiedade, hiperatenção
6	Prazer em digerir	Gosto pelo risco e perigo	Segredo sentimental. Dissimulação das emoções
7	Gosto pelas cerimônias corteses	Maneiras decididas e diretas	Mobilidade inquieta dos olhos e da face
8	Sociofilia	Coragem física para a luta	Sociofobia
9	Amabilidade sem discriminação	Agressividade de competição	Aproximação social inibida
10	Avidez de afeto e aprovação	Insensibilidade psicológica	Resistência ao hábito. Automatização difícil
11	Orientação para os outros	Claustrofobia	Agorafobia
12	Igualdade do fluxo emocional	Ausência de piedade e delicadeza	Imprevisibilidade das atitudes
13	Tolerância	Voz esganiçada	Voz modesta. Medo de fazer barulho
14	Satisfação plácida	Indiferença a dor	Hipersensibilidade à dor
15	Sono profundo	Gosto pelo barulho	Insuficiência de sono. Fadiga crônica
16	Falta de caráter	Hipermaturidade da aparência	Vivacidade juvenil dos modos e aparência

17	Comunicação livre e fácil. Extroversão	Orientação para expansão ativa	Orientação à introversão
18	Relaxamento e sociofilia sob influência do álcool	Suficiência e agressividade sob a influência do álcool	Resistência ao álcool e outras drogas depressoras
19	Necessidade dos outros em casos de desorientação	Necessidade de ação em caso de desorientação	Necessidade de solidão em caso de desorientação
20	Orientação à infância e relações familiares	Orientação a objetivos e atividades juvenis	Orientação para períodos tardios da existência

Fonte: Soares (1973, p. 213).

Esta escala de temperamentos demonstra algumas características que marcam as tipologias. Além destas, se destacam com relação ao viscerotônico que se assimila com o ambiente, irradia estabilidade e calor. Na sua aparente lentidão tem orientação segura e precisa, com muito senso prático. (Soares, 1973, p.211). Como mostra a Tabela 1, o somatotônico se identifica com a atividade, não possui grande poder de introspecção, mas tem grande resistência física e poucas exigências de sono. Já cerebrotônico, como a tabela acima mostra, pode correr o risco de ser considerado nervoso, mas é normal, não depende da afetividade e muito menos da ação.

2.1.2.1 – TEMPERAMENTO VISCEROTÔNICO, E OU DIGESTIVO, E TIPO ENDOMORFO

A constituição física do tipo viscerotônico, ou digestivo é de cabeça larga, pescoço curto. Voltado para as coisas próximas e reais, não gosta de falar ou tratar de conceitos abstratos. Conforme (GUGLIEMI, 2013, p. 64) é um pessoa prática e sólida, com um desenvolvido senso para o comércio. Uma vez que possui pouca força muscular e pouco desejo de espiritualidade e atividade cultural, tende a trabalhar e acumular muito dinheiro. Comodidade é o que procura na vida, gosta de uma boa e farta mesa, e de uma confortável casa. A estratégia a ser adotada com o viscerotônico ou digestivo é de que se deseja obter alguma coisa do mesmo, deve-se aproveitar enquanto está comendo, nunca em jejum. Como não aprecia estar em pé, sempre convide a sentar-

se. Como dono de restaurante ou cozinheiro é um terreno ou pode sair-se com brilhantismo.

O tipo viscerotônico e digestivo tem uma atração pelos do tipo muscular e tende a tyrannizar os do tipo cerebrotônico, pois não os compreende e os acha inferiores.

Figura 6 – Representação de temperamento viscerotônico, e ou digestivo, e tipo endomorfo.



Fonte: Slides em sala de aula de Lyutikova, em Desenvolvimento Pessoal e de Carreira em Ontopsicologia.

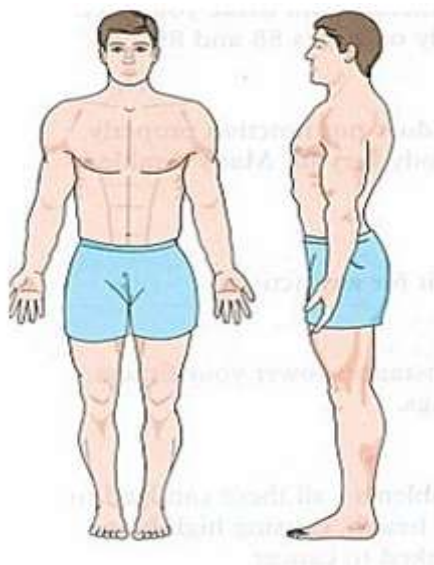
2.1.2.2 – TEMPERAMENTO SOMATOTÔNICO OU MUSCULAR OU TIPO MESOMORFO

O tipo muscular tem o seu aspecto físico é caracterizado cabeça de estrutura quadrada, pescoço musculoso, braços maciços, dedos robustos pernas fortes e pés compridos. Conforme Gugliemi (2013, p. 64) este tipo é sólido como o ferro, não se deixa dominar facilmente e age seguindo não o sentimento, mas os seus princípios ou as diretrizes recebidas. Ama a liberdade e a independência, desafia perigos e trabalha duramente.

As atividades ao ar livre são inegavelmente a sua preferência, se identifica com atividades que possuam força muscular e movimentos, que necessitam de energia, capacidade de ação.

Com relação a alimentação sempre é simples, sem refinamentos, se alimenta apenas para manter as energias do corpo.

Figura 7 – Representação de temperamento um indivíduo somatotônico, e ou muscular, e tipo mesomorfo.

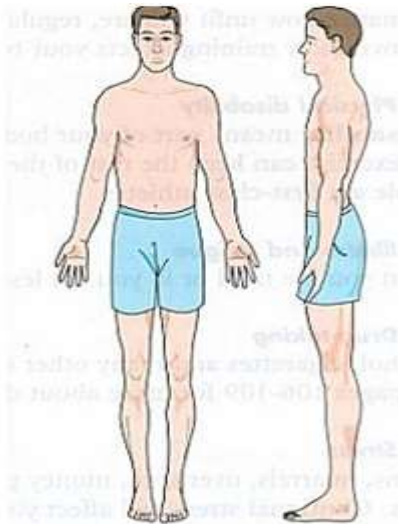


Fonte: Slides em sala de aula de Lyutikova, em Desenvolvimento Pessoal e de Carreira em Ontopsicologia.

2.1.2.3 – TEMPERAMENTO CEREBOTÔNICO OU CEREBRAL OU TIPO ECTOMORFO

O tipo cerebral em face ao desenvolvimento cerebral intenso com relação aos outros dois, o digestivo e o muscular, cria a silhueta típica deste tipo, que é delgada e delicada, pescoço fino, mãos de dedos delgados e longos.

Figura 8 – Representação de temperamento um indivíduo cerebrotônico, e ou cerebral, e tipo ectomorfo.



Fonte: Slides em sala de aula de Lyutikova, em Desenvolvimento Pessoal e de Carreira em Ontopsicologia.

Seus movimentos são delicados e harmoniosos. De pouca comida, não se liga a quantidade, mas sim a qualidade.

Afirma Gugliemi (2013, p. 65) que o tipo cerebral é amante da arte, a música e a literatura, pode desenvolver trabalhos manuais. Escolherá uma atividade que requeira paciência, delicadeza, senso estético e fina habilidade técnica.

Como o verificado através dos temperamentos e tipologias, confirma-se o registrado por (MENEGHETTI, in FOIL, 2011, p. 35) “A fisiognômica é o conhecimento que faz regra, baseando-se sobre o físico que cada um possui. Através do físico que se possui, automaticamente se abre uma tipologia de impacto”.

2.2 DA CINÉSICA

Além da fisiognômica, as outras ferramentas que auxiliam para que se possa fazer a linguagem não verbal, são a cinésica e a proxêmica, apontadas tanto pela Ciência Ontopsicológica, bem como outras ciências. Elas contribuem para uma precisa leitura do vocabulário corporal.

A cinésica, cuja leitura é feita através da interpretação dos gestos, das expressões, e posições do corpo, trazem precisas informações que consolidam ou desmentem a fala do indivíduo. Pois, ao utilizar esta ferramenta de linguagem corporal, pode sublinhar aquilo que uma pessoa está dizendo, mas também pode minar ou mesmo contradizer sua fala.

Temos que ter cuidado, pois, conforme (WEIL, P.; TOMPAKOW, R., 1986, p. 107) “vemos tudo, mas só registramos conscientemente o que nos interessa”.

Para (MENEGETTI, 2010, p. 185) “a cinésica é o movimento autônomo, específico, individual, solipsista⁴⁴ que o sujeito faz enquanto está presente, que fale ou não, ainda que esteja parado: como fenomenologia do sujeito operante, o seu mover-se”. É como o seu corpo reage, falando ou não, seu olhar, seu rosto, mãos, braços, pernas, é o seu mover-se.

A leitura correta da linguagem corporal é de enorme significância, pois a interpretação de maneira equivocada dos sinais não verbais vai impactar diretamente na postura adotada com quem se está relacionando.

Deve ser levado em consideração, que estudos realizados asseguram que numa fala a mensagem é transmitida 7% pelas palavras, 38% pela voz e 55% pela linguagem corporal, demonstrando desta forma a importância de compreender a cinésica e suas nuances, são confirmados por (GUGLIELMI, 2013, p. 11).

Por ser de amplo espectro neste trabalho vamos nos ater aos cuidados para fazer corretamente a leitura das expressões corporais e com relação aos gestos e expressões os toques no rosto que revelam a falta da verdade, os gestos das mãos, dos braços e das pernas.

2.2.1 DOS CUIDADOS PARA A LEITURA DAS EXPRESSÕES CORPORAIS

Para não se cometer equívocos, na leitura das expressões corporais, a Ciência Ontopsicológica descreve que o operador deve estar refletindo os impulsos e

⁴⁴ **Solipsismo** (do latim "solu-, «só» +ipse, «mesmo» +-ismo".) é a concepção filosófica de que, além de nós, só existem as nossas experiências.

comandos do Eu a priori⁴⁵, nas suas tomadas de decisões, bem como fazendo a leitura do Campo Semântico⁴⁶.

Como esclarece (GOMAN, 2015, p. 10) se você interpretou de forma equivocada e ignorou importantes sinais não verbais emitidos por seus colegas, clientes ou empregados, provavelmente, ao se separar deles, sentiu-se vagamente insatisfeito com a relação estabelecida.

Elucida (MATSCHING, 2015, p. 15) sobre a necessidade de atentar para a autenticidade sobre os sinais que o corpo envia, pois:

Por mais que todos os indivíduos usem o mesmo “vocabulário” de sinais, gestos e expressões faciais, cada corpo fala a sua própria língua. Isso se deve sobretudo ao fato de ser usada mais ou menos intensivamente como porta-voz – dependendo do grau de extroversão ou introversão de cada um ou do ambiente cultural que pertence.

As pessoas cometem equívocos na leitura da linguagem corporal por não levar em conta, que deve ser levados em consideração. Como assegura (TOPF, 2015, p.175) jamais devemos tirar conclusões precipitadas de um único sinal corporal. Os sinais corporais só são expressivos quando observamos em que combinação se apresentam. Entre outras, deve-se estar atento para os seguintes quesitos, em especial:

1. Elas não consideram o contexto. Quando se trata de linguagem corporal, o contexto é soberano. Você não pode dar sentido à mensagem não verbal de alguém, a menos que compreenda as circunstâncias por trás delas. O contexto é uma trama complexa de variáveis que incluem localização, as relações, a hora do dia e as experiências vividas. Dependendo do contexto, os mesmos sinais podem ter significados totalmente diferentes. p. 36 Ex.: [...] você abraça uma colega de trabalho e este parece um comportamento inapropriado aos olhos do passante que não sabe que a mãe dessa colega acaba de falecer e você a está confortando. p. 37

2. Eles encontram significado em um único gesto. [...] o cérebro humano presta mais atenção em mensagens negativas do que nas de

⁴⁵ O Eu do antes. O Eu antes da escolha ou interação. [...] Constitui aquele possível ótimo a ser concretizado por sucessiva tomada de consciência e de vontade, para o nascimento constante do Eu histórico em progresso intrínseco. [...]. (MENEGETTI, 2012, p. 105). Para maiores esclarecimentos ver Dicionário de Ontopsicologia de Antonio Meneghetti.

⁴⁶ Campo Semântico é uma das três descobertas do cientista Antônio Meneghetti, que tem por definição: O campo semântico é a comunicação base que a vida usa no interior das próprias individualizações. Transdução de forma ou informação sem deslocamento de energia. [...]. (MENEGETTI, 2012, p. 38). Para maiores esclarecimentos ver Dicionário de Ontopsicologia de Antonio Meneghetti.

conteúdo positivo, o que as pessoas, inconscientemente, procuram – e aquilo a que elas reagem ao máximo – são aqueles sinais que indicam que você está de mau humor e não quer ser abordado. p. 38

3. Elas não conhecem os seus parâmetros. Uma das chaves para interpretar corretamente a linguagem corporal é comparar a resposta não verbal corrente de alguém com os parâmetros dessa pessoa ou com seu comportamento regular. p. 38

4. Eles avaliam pelo filtro das predisposições pessoais⁴⁷. p. 39

5. Elas avaliam pelo filtro dos vieses culturais. [...] Dependendo das inclinações culturais do observador, sua linguagem corporal será rotulada como “adequada” ou “equivocada”. (GOMAM, 2018, p.38).

Estes cinco quesitos devem ser considerados, para não haver equívocos na análise da cinésica. Também deve ser levado em consideração a afirmação dada por (MATSCHING, 2015, p.21) que “os pés⁴⁸ são as partes mais honestas do corpo. [...] Quem aponta o pé em direção do interlocutor durante a conversa está de acordo com o que está ouvindo. O pé em outra direção, por sua vez, sinaliza discordância”.

2.2.2 - OS TOQUES NO ROSTO QUE PODEM DISFARÇAR A MENTIRA

Alguns gestos, que frequentemente são usados para disfarçar a mentira são tapar a boca, tocar o nariz, esfregar os olhos, pegar na orelha, coçar pescoço, afrouxar o colarinho, bater na testa ou na nuca. São conflitos entre o que o corpo diz e o que é dito verbalmente, que podem ser detectados.

⁴⁷ A Ciência Ontopsicológica trata por estereótipo, isto é, um pré-estabelecido como unidade de medida ou de igualdade a outros. Um modelo de comportamento geral que se faz referência de outros semelhantes e que se torna valor de apoio para individualizar segurança e razão dialética com a sociedade. Um comportamento típico aprovado e reconhecido, mas indemonstrado. Um comportamento caracterial apreendido do externo. (MENEGHETTI, 2012, p. 99).

⁴⁸ Segundo (MATSCHING, 2015, p.21) “A culpa e do sistema límbico no cérebro: por causa dele, quanto mais distante do cérebro a região do corpo, menor a nossa influência sobre ele”.

Figura 9 – Gestos que configuram a tendência à mentira.



Fonte: (TRAMBAIOLI⁴⁹, 2015, p.2).

Em geral, conforme (MASCHNIG, 2017, p. 99) “todos os gestos com que tocamos o rosto ou o pescoço depois de ter dito algo apontam que não dissemos toda a verdade”.

2.2.2.1 – TAPAR A BOCA

O primeiro gesto de uma criança ao contar uma mentira, é tapar a boca com uma ou com as duas mãos, como se quisesse impedir que as palavras saíssem. Diz (PEASE, 2005, p. 92) “a mão cobre a boca porque o cérebro a instrui subconscientemente a reprimir as palavras enganosas que estão sendo ditas”.

Também os mentirosos podem tentar cobrir a boca com um objeto, como uma caneta (CRAIG, 2013, p. 151), é como se inconscientemente o mentiroso quisesse esconder a própria fonte da mentira.

⁴⁹ Licenciado em Ciências Políticas e Relações Internacionais na Universidade de Turim (Itália) possui o Master em Jornalismo esportivo obtido no Ateneo Formass de Milão (Itália). Master Coach Internacional formado na Escuela Europea de Coaching (EEC) associada com a International Coaching Federation (ICF) e na Sociedade Brasileira de Coaching (SBC) associada com a Association for Coaching (AC), Worldwide Association for Coaching (WABC), Institute of Coaching (IOC) É certificado em PNL pela Sociedade Brasileira de Programação Neurolinguística (SBPNL).

Figura 10 – Tapar a boca é o gesto que o cérebro ordena ao subconsciente para que se supra as palavras mentirosas.



Fonte: (TRAMBAIOLI, 2015, p.1).

Diz (CRAIG, 2013, p. 113) que os mentirosos podem tentar cobrir a boca com um objeto, como uma caneta conforme demonstra a Figura 11 abaixo.

Figura 11 – Forma sutil de cobrir a boca com um objeto que pode demonstrar que o interlocutor está faltando com a verdade.



Fonte: (CRAIG, 2013, p. 113).

2.2.2.2 – TOCAR O NARIZ

Registra (GUGLIELMI, 2013, p. 179) que “também esses gestos podem ser realizados seja por quem fala e quer esconder alguma coisa, seja por quem escuta, e não acredita naquilo que ouve”.

É digno de registrar o depoimento registrado por (PEASE, 2005 p. 94):

Numa extensa análise do testemunho de Bill Clinton⁵⁰ ao Grande Juri sobre o caso de Mônica Lewinsky, o neurologista Alan Hirsch e o psiquiatra Charles Wolg descobriram que Clinton, quando dizia a verdade, não tocava o nariz. Quando mentia, porém, ele franzia a testa durante uma fração de segundo antes de responder tocava o nariz uma vez a cada quatro minutos, num total de 26 toques.

Este gesto Bill Clinton fez por diversas vezes durante o seu depoimento ao Júri de Instrução conforme relata (CRAIG, 2013, p. 151). O caso teve repercussão mundial mostrando que até personalidades como o ex-presidente dos Estados Unidos não conseguem esconder a linguagem corporal demonstra quando em seu depoimento faltou com a verdade.

Figura 12 – Tocar no nariz ao falar é um forte indício de que a pessoa esta duvidando, mentindo ou rejeitando a ideia.



Fonte: (REGASSI, 2016, p.4).

Conforme orienta (PEASE, 2005 p. 93) com relação ao toque no nariz que: é importante lembrar que estes gestos devem ser lidos em grupo e em seus respectivos contextos; pessoa pode estar resfriada ou com alergia.

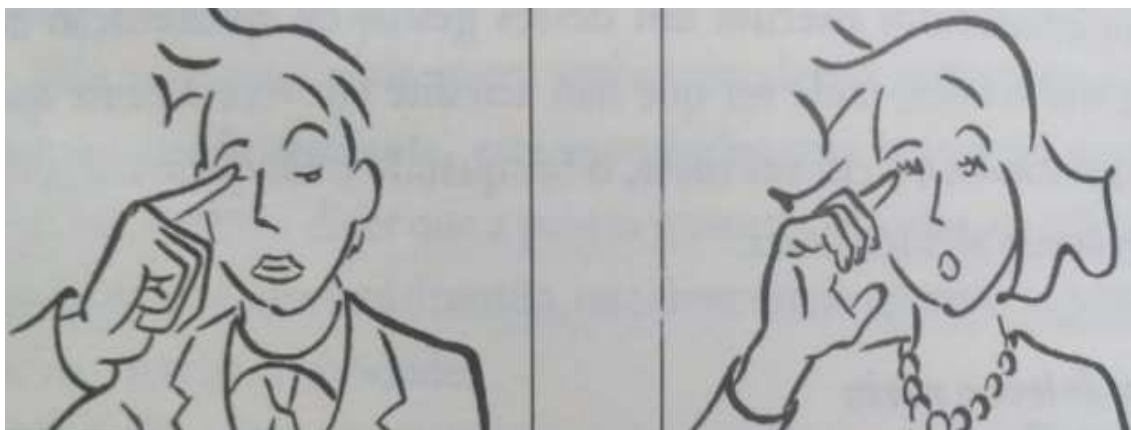
⁵⁰ William Jefferson "Bill" Clinton é um político dos Estados Unidos que serviu como o 42º presidente do país por dois mandatos, entre 1993 e 2001. Antes de servir como presidente, Clinton foi governador do estado do Arkansas por dois mandatos.

2.2.2.3 – ESFREGAR OS OLHOS

Este é um sinal que revela um momento constrangedor e desagradável. De acordo com (PEASE, 2005 p. 94) “esfregar o olhos é a ação com que o cérebro tenta bloquear as coisas enganosas, duvidosas ou desagradáveis que a pessoa vê ou evitar olhar o rosto da pessoa para quem se está mentindo”.

É um gesto comum de quem está mentindo, pois é uma maneira sutil de desviar o olhar, mesmo que por instante, pois é uma forma de evitar o olhar. Conforme (GUGLIELMI, 2013, p. 180) “quem este mentindo evitará nos olhar no rosto e desviará o olhar para outro lugar, mesmo que por instante”.

Figura 13 – Esfregar os olhos um gesto corriqueiro de quem está faltando com a verdade.



Fonte: (PEASE, 2005 p. 180).

2.2.2.4 – PEGAR NA ORELHA

Conforme identifica (MASCHNIG, 2017, p. 108) “segurar a orelha é um sinal relativamente seguro de que o que a pessoa diz verbalmente não corresponde ao que ela realmente pensa. Ela de fato diz “sim”, mas não está convencida de sua resposta”.

Este gesto é feito pela criança, na infância, quando não quer ouvir algo que lhe desagrade, e quando adulto ao segurar o lóbulo da orelha, representa dúvida sobre aquilo que está sendo dito (GUGLIELMI, 2013, p. 180).

Figura 14 – Segurar a orelha é um sinal relativamente seguro de que a pessoa diz verbalmente não corresponde ao que ela realmente pensa.



Fonte: (MATSCHNIG, 2017, p. 109).

Assinala (PEASE, 2005, p. 95) que pegar na orelha pode também ser um sinal de que a pessoa já ouviu o suficiente ou de que não quer falar tudo.

2.2.2.5 – AFROUXAR O COLARINHO

Este gesto de indivíduos afrouxarem o colarinho, segundo (PEASE, 2005, p. 96) quando suspeitam ter sido apanhados numa mentira. A elevação da pressão arterial faz com que a pessoa sue no pescoço. Desta forma ao realizarem este gesto, abaixam e desviam o olhar para interromper o contato visual e evitarem de ser descobertos na mentira.

Figura 15 – Recorrer ao gesto de afrouxar o colarinho, é suspeita de mentira.

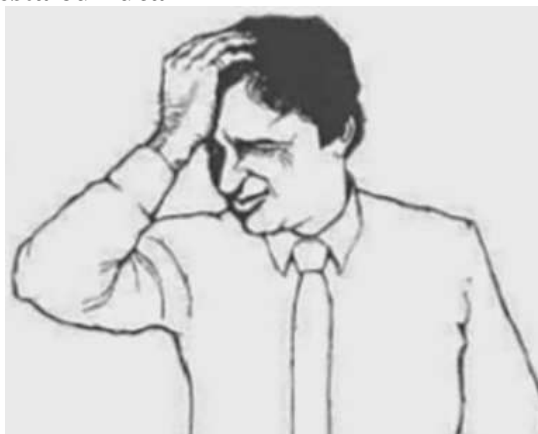


Fonte: (GUGLIELMI, 2013, p. 181).

2.2.2.6 – BATER NA TESTA OU NA NUCA

De acordo com (GUGLIELMI, 2013, p. 181) “[...] pode entrar no âmbito dos gestos que revela uma diferença entre o que se faz e o que se pensa”. Atenção para quando nosso interlocutor usar este gesto de bater na testa ou na nuca, possivelmente está a transmitir algo que não é o que pensa, para isto temos que ver o contexto todo.

Figura 16: Bater na testa ou nuca



Fonte: (TRAMBAIOLI, 2015, p.9).

Bater na testa também pode, de acordo com (TRAMBAIOLI, 2015, p.9) refletir que se sentiu constrangida por você lhe haver exposto o engano.

2.2.3 – A LINGUAGEM SECRETA DOS APERTOS DE MÃOS

O apeto de mãos é uma tradição que vem de tempos imemoriais⁵¹, isto é, uma forma que “os antigos quando se encontravam, estendiam as suas mãos para demonstrar que não estavam armados”, segundo (PEASE, p. 94)

As mãos podem revelar também a sua linguagem secreta, pois é também o primeiro contato corporal que temos com uma pessoa desconhecida até o momento. São

51 O primeiro registro do cumprimento está nos hieróglifos egípcios. Segundo arqueólogos e historiadores, no Egito antigo a mão estendida representava o verbo “dar” – acreditava-se que as divindades conferiam poder ao faraó ao estender as mãos para ele. De acordo: <https://super.abril.com.br/mundo-estranho/como-surgiu-o-aperto-de-mao/>

diversos tipos e cada um tem um segredo a revelar. Entre as diversas formas de apertos de mãos, temos o aperto forte, o frouxo, o fugidio, o dominante, o entre iguais, o aperto com as duas mãos e outros.

Diz (MENEGUETTI, 2015b, p. 187) “apertando a mão de uma pessoa, dou-me conta de quem é e porque o faço (racional); sinto o calor da pressão, a tensão emocional (físico) e a intensidade (etérico)”.

2.2.3.1 – APERTO DE MÃOS FORTE OU “TORNO” OU “QUEBRA OSSOS”

De acordo com (PEASE, 2005, p. 51) “é o preferido dos homens de negócios, revela o desejo de dominar e assumir de imediato o controle da relação ou colocar sutilmente o interlocutor em posição inferior”. Este tipo de aperto de mão revela também que é uma pessoa decidida e ativa, agressiva.

O aperto de mãos forte deixa sua marca registrada tanto nas mãos do interlocutor como em sua mente chamando a atenção.

2.2.3.2 – APERTO DE MÃO FROUXO

Conforme (MASCHNIG, 2017, p. 19) quanto a este tipo de aperto de mão se “o seu interlocutor lhe cumprimenta com aperto de mão assim frouxo? É evidente que ele se sente inseguro nessa situação ou que é uma pessoa que em geral tem pouca autoconfiança”.

Se a palma da mão for virada para cima pode ser associado a fraqueza de caráter, temerosa, também preguiçosa.

Figura 17: Do aperto de mão frouxo que demonstra insegurança e baixa autoestima.



Fonte: (MASCHNIG, 2017, p. 21).

2.2.3.3 – APERTO DE MÃO FUGIDIO

É aquele aperto de mão que no momento do contato, retira a mão, pode demonstrar que está a proteger os dedos, a evitar o aperto por serem os seus dedos um importante instrumento de trabalho (cirurgião, músicos, pintores etc.).

Na visão de (GUGLIELMI, 2013, p. 164) “[...] declara não ter confiança em si mesmo e, talvez, tampouco em você, que lhe é estranho, e usa esse estratagema para mantê-lo à distância”.

Figura 18: Do aperto de mão fugidio que desperta sensação de desconfiança.



Fonte: (MASCHNIG, 2017, p. 21).

2.2.3.4 – APERTO DE MÃO DOMINANTE

Neste tipo de cumprimento segundo (PEASE, 2005, p. 42) “[...] a dominação é transmitida virando-se a mão de tal modo que a palma fique para baixo, embora não precise ficar totalmente para baixo. Colocando sua mão por cima, você comunica que deseja assumir o controle do encontro”.

Figura 19: Do aperto de mão dominante.



Fonte: (MASCHNIG, 2017, p. 22).

2.2.3.5 – COMO DESARMAR O JOGO DO PODER

É necessário conscientizar-se de que o interlocutor deseja dominar, pelo menos ele acredita desta maneira. Para neutralizar existem três maneiras de acordo com (GUGLIELMI, 2013, p. 168), ou seja:

Passo lateral – O primeiro modo, requer, contudo, muita preparação, tem a vantagem, se bem executado, de não ser visível a pessoa que lhe oferece a mão em posição dominante se lembra, por fim, de apertar a sua de maneira igualitária, sem se dar conta de como isto ocorreu, nem de fato de você ter desmascarado a intenção dela.

No momento do cumprimento, você deve avançar com um pequeno passo em direção a esquerda, de modo que, deslocando-se para o lado, se desequilibre ligeiramente e “involuntariamente” gire o aperto de mão na posição vertical.

Seria você a pessoa, a este ponto, a intimidar o outro, porquanto, assim agindo, acabaria por se colocar muito próximo a ele, a ponto de invadir o seu espaço.

Aperto de pulso – Se, ao contrário, deseja declarar que o chefe é você e que certas tentativa de dominá-lo não funcionam, quando a pessoa lhe estende a mão com a palma para baixo, segure o pulso. Se decidir recorrer a essa segunda tática, deve estar pronto também para aceitar as consequências que tal declaração de guerra pode significar.

Aperto com as duas mãos – Um outro meio útil de neutralizar uma tentativa de aperto de mão dominante é o de segurar com as duas mãos a mão que lhe é estendida. O efeito que se obtém é de extrema cordialidade; o fato, porém, de um tipo de aperto desse tipo se com frequência executado por políticos ou personalidades importantes ao encontrar o povo, indica também que se trata de uma saudação efetuada de cima para baixo. [...].

Figura 20: Uma das táticas para neutralizar o aperto de mão dominante.



Fonte: (PEASE, 2005, p. 46).

2.2.3.5 - APERTO COM AS DUAS MÃOS

“O aperto com as duas mãos pode também significar um aumento de intensidade do contato físico, e só deve ser usado quando existir um vínculo afetivo entre as duas pessoas” (PEASE, 2005, p. 49).

Figura 21: O aperto com as duas mãos.



Fonte: (MASCHNIG, 2017, p. 22).

Afirma (MASCHNIG, 2017, p. 23) “se durante a saudação uma delas ainda tocar o braço ou o antebraço da outra com o cotovelo dobrado, ela deseja estabelecer um bom nível de relacionamento com seu interlocutor”.

2.2.4 – A COMUNICAÇÃO ATRAVÉS DOS BRAÇOS

Uma das formas mais importantes para a comunicação é a do uso dos braços, que podem servir como uma forma de transmitir um comunicado não verbal. Entre outros temos: braços cruzados sobre o peito que fecham, que seguram, braços abertos, mãos dadas consigo mesmo, braços que controlam, “ajuste de abotoaduras⁵²”, braços atrás das costas, braços por traz da cabeça.

2.2.4.1 BRAÇO CRUZADOS SOBRE O PEITO

Cruzar os braços é o gesto mais evidente, de barreira e de fechamento. Segundo (GUGLIELMI, 2013, p. 132) “Quando notamos que nosso interlocutor subitamente cruza os braços e se fecha, é provável que alguma coisa não o agrada e, enquanto permanecer nessa posição, será impossível que nos escute ou que aceite sem reservas aquilo que estamos dizendo”.

Confirmam (MASCHNIG, 2017, p. 24 e PEASE, 2005, p. 71) que “estudos realizados apuraram que com o braços e pernas cruzadas somos capazes de absorver até 38% a menos de informações”.

Este gesto de braços cruzados pode ser interpretado por nosso interlocutor como um gesto de antipatia, que você não está acessível, que não concorda com ele.

⁵² As abotoaduras são um símbolo incontestável de elegância masculina, o homem que opta por usá-las demonstra, mesmo que inconscientemente, seu nível de sofisticação e sua preocupação com a imagem. Por outro lado, é um acessório que deve ser escolhido com cuidado, pois se destoar do restante das peças de roupa escolhidas pode arruinar o conjunto. Conforme: www.canalmasculino.com.br > Destaques

Figura 22: A posição dos braços cruzados.



Fonte: (MASCHNIG, 2017, p. 51).

Esta postura na maioria das vezes é um nítido sinal que seu interlocutor está encarando suas palavras de forma defensiva ou discordante.

2.2.4.2 – BRAÇOS QUE SEGURAM

Este gesto deve ser interpretado como a forte tensão percebida pela pessoa que talvez experimente frustração e raiva, mas decidiu não falar de acordo com (GUGLIELMI, 2013, p. 133). Também denotam a atitude negativa e resistente ao que se está tentando oferecer, ou medo no caso da preocupação do réu a ser sentenciado em um tribunal de júri⁵³, ou de uma pessoa aguardando para ser atendido por um cirurgião-dentista em seu consultório odontológico.

⁵³ O Tribunal do Júri é composto por um juiz presidente e vinte e cinco jurados, dos quais sete serão sorteados para compor o conselho de sentença e que terão o encargo de afirmar ou negar a existência do fato criminoso atribuído a uma pessoa. Assim, é o cidadão, sob juramento, quem decide sobre o crime. Fonte: <https://www.tjdft.jus.br/institucional/imprensa/campanhas-e...facil/.../tribunal-do-juri>

Figura 23: A posição dos braços que seguram.



Fonte: (GUGLIELMI, 2013, p. 11).

2.2.4.3 – BRAÇOS ABERTOS

É a clássica posição de que estamos abertos para receber positivamente o que vier a ser dito, que não temos nada a esconder. Afirma (GUGLIELME, 2013, p. 134) que “conservar este gesto enquanto se fala, com as palmas bem à vista, assinala a nossa honestidade: descobrimos o peito porque não temos nada a esconder”. Ao falar em público e desejando passar a impressão de estar sendo sincero e confiável esta é a forma de manter os braços.

Figura 24: A posição dos braços abertos.



Fonte: (GUGLIELMI, 2013, p. 134).

2.2.4.4 – MÃOS DADAS CONSIGO MESMO

Uma das formas de procurar um pouco de conforto quando não se tem nada nas mãos é segurá-las, como diz (PEASE, 2005, p. 71) “a posição de zíper enguiçado que faz o homem se sentir seguro protegendo seus genitais e se precavendo de um possível golpe frontal desagradável”.

Figura 25: A posição das mãos dadas consigo mesmo.

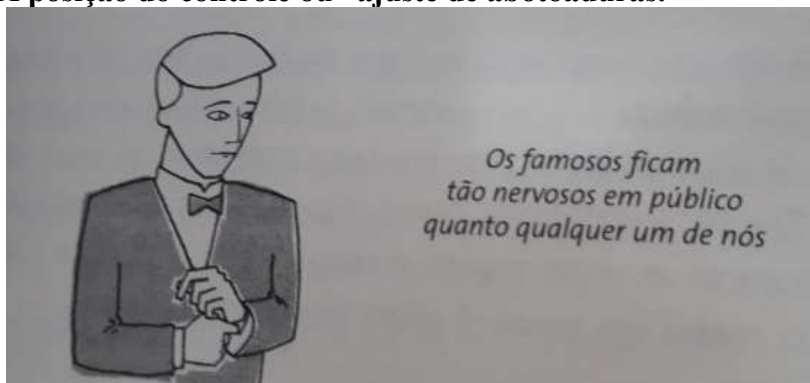


Fonte: (MASCHNIG, 2017, p. 152).

2.2.4.5 – BRAÇOS QUE CONTROLAM OU “AJUSTE DE ABOTOADURAS”

Uma forma quando ao entrar em um ambiente a pessoa sentindo-se incomodada procura disfarçar levando a mão para arrumar o punho da camisa, ou abotoaduras, ou o relógio. Assegura (PEASE, 2005, p. 80) ser “O ajuste de abotoaduras” a marca registrada do príncipe Charles⁵⁴, para proporcionar a si mesmo uma sensação de segurança toda vez que caminha por espaço aberto.

Figura 26: A posição do controle ou “ajuste de abotoaduras.



Fonte: (PEASE, 2005, p. 80).

⁵⁴ Carlos Filipe Artur Jorge Windsor é o filho mais velho e herdeiro aparente da rainha Isabel II do Reino Unido.

2.2.4.6 - BRAÇOS ATRÁS DAS COSTAS

“Os braços e as mãos atrás das costas indica uma disposição mental de repouso, de não fazer nada naquele momento, de estar sozinho a olhar ou a refletir” assegura (GUGLIELMI, 2013, p. 139). Se tiver segurando o braço, quanto mais para cima, mais a pessoa está com raiva.

Também, conforme (MASCHNIG, 2017, p. 121):

Juntar as mãos relaxadas atrás das costas também é um sinal bastante claro que seu interlocutor se sente superior em relação a você.

Via de regra o gesto de segurar no pulso com a outra mão é um sinal de desapontamento.

Se a mão se desloca e segura o outro antebraço, pode-se supor que a pessoa em questão sente fúria e agressividade.

Figura 27: As posições dos braços atrás das costas.

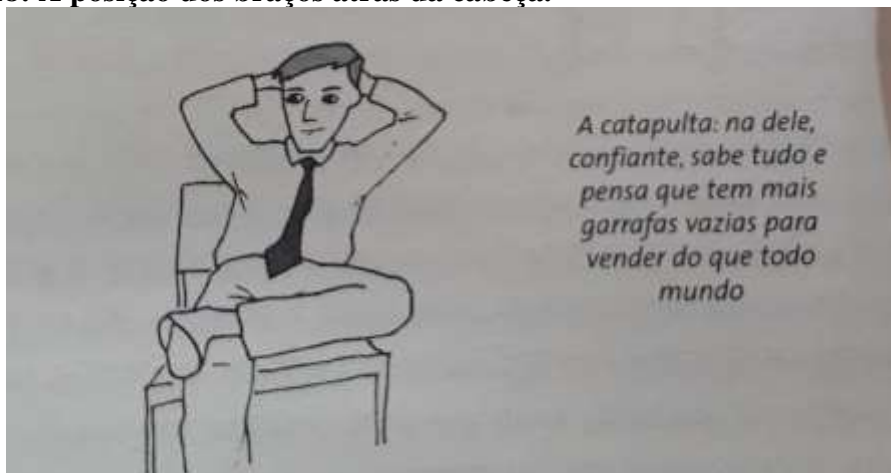


Fonte: (MASCHNIG, 2017, p. 122).

2.2.4.6 – BRAÇOS ATRÁS DA CABEÇA

É um gesto masculino usado para intimidar ou uma atitude descontraída que visa dar uma falsa sensação de segurança. Pode também ser utilizado para mandar o recado que entendeu tudo. Descreve (PEASE, 2005, p. 164) que “é o gesto característico de profissionais como financistas, advogados, gerentes de vendas e pessoas que se sentem superiores, dominantes ou confiantes a respeito de alguma coisa”.

Figura 28: A posição dos braços atrás da cabeça.



Fonte: (PEASE, 2005, p.164).

2.2.5 – A COMUNICAÇÃO ATRAVÉS DA PARTE INFERIOR DO CORPO

As pernas e os pés, por estarem mais longe do cérebro, são uma importante fonte de informação, pois as pessoas, em sua grande maioria, não simulam os gestos, como fazem com as outras partes do corpo.

2.2.5.1 – A INFORMAÇÃO ATRAVÉS DOS PÉS

Descreve (PEASE, 2005, p. 138) em teste realizado que “[...] a quantidade de movimentos inconscientes com os pés aumentava sensivelmente quando eles mentiam. A maioria fazia expressões faciais artificiais e tentava controlar as mãos, mas quase não tinha consciência do que os pés e pernas estavam fazendo”.

2.2.5.1.1.- PÉS EM POSIÇÃO DE SENTIDO

É descrita como uma posição de atitude neutra com respeito a pessoa.

2.2.5.1.2 – PERNAS AFASTADAS

Uma postura eminentemente do sexo masculino, numa demonstração que não tem intenção de se retirar. Diz (PEASE, 2005, p. 140) “este gesto é usado pelos

homens como sinal de dominação, porque destaca os genitais, uma atitude tipicamente masculina”.

2.2.5.1.3 – DIREÇÃO DOS PÉS

A direção dos pés indicam onde queremos chegar, andar. Afirma (GUGLIELMI, 2013, p. 89) ao sermos interceptados por outra pessoa, quando estamos indo em uma direção, viramos a cabeça para olhá-la, podemos até responder, sorrir, mas se os pés continuam na direção onde estávamos indo, é o recado que passamos, estamos focados no que íamos fazer. Uma indicação segura a se observar, é em uma roda de conversa é para onde os pés apontam, é onde está o foco da atenção. Isto acontece em nível inconsciente, é o corpo falando.

Figura 29: A direção dos pés.



Fonte: (GUGLIELMI, 2013, p. 90; 91; 92).

2.2.5.1.4 – PERNAS CRUZADAS EM PÉ

As pernas cruzadas estando em pé, é instintivamente o sinal que esta se protegendo, se não conhece e, desta forma se fecha. (PEASE, 2005, p. 142) “cruzar as pernas não apenas revela emoções negativas e defensivas como faz a pessoa parecer insegura e induz os outros a reagirem da mesma maneira”.

2.2.5.2 A COMUNICAÇÃO ATRAVÉS DE COMO NOS SENTAMOS E A POSIÇÃO DAS PERNAS

O sentar-se, e a posição das pernas podem, em muito contribuir para efetuarmos com uma margem de garantia maior do que as palavras que estão sendo ditas, pois leitura não verbal mostra de uma forma mais adequada e com maior grau de precisão o que o corpo está a transmitir, demonstrando se estas receptivo ou não a mensagem a ser transmitida. Neste sentido estaremos descrevendo o que pode revelar as pernas cruzadas, as pernas em “em quatro, ou 4 americano travado”, os tornozelos cruzados, as pernas abertas, o que se projeta quando sentado à cavalo na cadeira.

2.2.5.2.1 - PERNAS CRUZADAS

É, antes de mais nada, uma forma atraente de uma mulher se sentar. Pode também indicar uma forma de bloqueio ainda mais se, conforme (GUGLIELMI, 2013, p. 112) enquanto estamos falando, “as pessoas que nos ouvem cruzam as pernas: elas podem fazê-lo por hábito ou comodidade, mas se este gesto se faz acompanhar também de braços fechados, então é certo que não nos estão escutando, têm grandes reservas ou se sentem atacadas”. Nesta forma estão fechadas em qualquer nível.

Figura 30: Posição de pernas cruzadas.



Fonte: (GUGLIELMI, 2013, p. 90; 91; 92).

2.2.5.2.2 – PERNAS “EM QUATRO” OU “4 AMERICANO TRAVADO”

Esta posição demonstra que provavelmente você está diante de um indivíduo teimoso e obstinado que rejeitará qualquer opinião diferente da própria,

conforme (PEASE, 2005, p. 145), significa que quando seu interlocutor adotar “4 americano” é melhor não reivindicar qualquer decisão.

Figura 31 – Posição “4 americano travado.



Fonte: (PEASE, 2005, p. 145).

Esta posição também demonstra que o cidadão está numa posição competitiva.

2.2.5.2.3 – TORNOZELOS CRUZADOS

De acordo com (PEASE, 2005, p. 146) “cruzar os calcanhares, na maioria das vezes está reprimindo uma emoção negativa de dúvida ou medo. Os pés recuados embaixo da cadeira mostram que a pessoa tem uma atitude também recuada. Pessoas envolvidas numa conversa colocam os pés dentro da conversa”.

Para (GUGLIELMI, 2013, p. 113) esta posição de

Cruzar os calcanhares também sinaliza a existência de um comportamento negativo ou defensivo. Este gesto frequentemente se faz acompanhar de uma posição rígida do corpo, com os punhos fechados, que talvez apertem os braços da cadeira, e dentes que mordem o lábio inferior. Permanecendo-se assim sentado, manifesta-se forte nervosismo e medo; apertando-se os calcanhares, procura-se controlar uma possível reação emotiva, ou tentar-se não deixar que uma informação escape.

Já para (CRAIG, 2013, p. 134) “os mentirosos podem começar a balançar ligeiramente uma ou ambas as pernas. Para tentar esconder isso, eles cruzam as pernas e ou travam os tornozelos.

Figura 32 – Posição de tornozelos trançados.



Fonte: (PEASE, 2005, p. 146).

2.2.5.2.4 – PERNAS ABERTAS

De forma inconsciente o homem de pernas abertas está a mostrar suas genitálias, nos homens uma cultura “machista”, o que nos animais demonstra o desejo do domínio sobre os outros.

2.2.5.2.5 – À CAVALO NA CADEIRA

Assinala (GUGLIELMI, 2013, p. 114) que “quem se senta a cavalo, virando a cadeira e apoiando-se com os braços sobre o espaldar, quer parecer relaxado e amigável, e nessa posição se sente corajoso e, ao mesmo tempo, protegido”

Figura 33 – Posição à cavalo na cadeira.



Fonte: (GUGLIELMI, 2013, p. 114).

E, sobre tudo isto expõe (MENEGHETTI, in FOIL, 2011, p. 36) “O corpo é uma dimensão vasta, é o primeiro falante, mas sobretudo é o primeiro estruturante do impacto com o outro, sob infinitos pontos de vista. Além disso, é sempre a primeira palavra do inconsciente de como somos dentro”.

2.3 PROXÊMICA

Entende-se por proxêmica o espaço que uma pessoa ocupa, e como ele gere em relação aos outros indivíduos. Para (MENEGHETTI, 2010, p. 185) é a gestão do próprio corpo em relação a. Isso implica a gestão de espaços, as distâncias, o colocar das mãos etc. Um homem tem movimentos típicos dependendo de com quem entra em relação: um amigo, uma mulher, a mãe etc. Proxêmico é tudo o que é em relação ao próximo: os movimentos são “relativos”.

2.3.1 CUIDADOS PARA A LEITURA CORPORAL COM RELAÇÃO A TERRITORIALIDADE

A questão da área pessoal e a proximidade com os outros de ser analisada no contexto em que nos encontramos. Com isto, podemos trabalhar a questão de

territorialidade que nos animais é demonstrado pelo comportamento característico de cada espécie, e entre os seres humanos, temos que verificar:

1. a que povo pertencemos, por exemplo (japonês, árabe, europeu (italiano, germânico, inglês etc.). Cada um tem um padrão de distância, que varia de povo para povo.

2. o ambiente em que vivemos pode influenciar no comportamento, por exemplo uma pessoa que vive na cidade em um apartamento podem se sentir a vontade quando está próxima da outra o que não acontece com pessoas que vivem isoladas numa fazenda.

3. a classe social também pode influenciar. Tudo isto deve ser levando em consideração.

2.3.1.1 - TERRITÓRIOS E ESPAÇOS PESSOAIS

Conforme (GUGLIELMI, 2013, p. 17) temos que “a proxêmica se ocupa do modo como o homem usa o espaço em torno de si, de como reage a isso e de que maneira, ao utilizá-lo, pode comunicar certas mensagens em linguagem não verbal”.

Existem zonas, bolhas ou áreas nas quais o homem se move e atua, neste sentido os estudos demonstram as necessidades espaciais do ser humano, isto é, o espaço de reação e quais reações ocorrem nas nossas relações com os outros, ou seja, existem: A zona íntima; a zona pessoal; a zona social e a zona pública. A Tabela 2 abaixo registra qual seria a distância média que é considerada como território de Zona íntima, pessoal, social e pública.

Tabela 2 – Zonas de Distância.

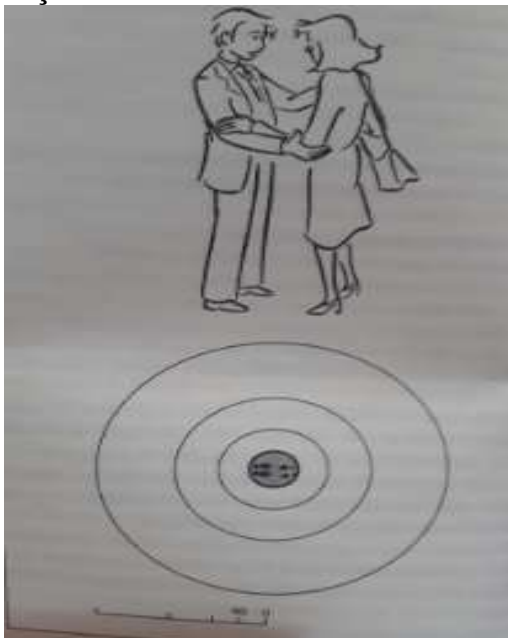
Zona Íntima	Zona pessoal	Zona social	Zona Pública
14 – 46 cm	46 cm – 1,20 m	1,20 – 3,60 m	3,60 m a mais

Fonte: (PEASE, 2005, p.127).

A Zona íntima é a mais importante, só as pessoas íntimas tem a permissão para entrar nela. De acordo com a Tabela 2 varia de 14 a 46 centímetros. Assegura (GUGLIELMI, 2013, p. 17) que se quisermos ser bastantes cordiais, seria melhor evitar

nos aproximarmos em demasia de uma pessoa de quem ainda não somos íntimos, segurando-a nos braços, por exemplo.

Figura 34 – A representação da zona íntima.



Fonte: (GUGLIELMI, 2013, p. 18).

A **Zona Pessoal** de acordo com a Tabela 2 se estende de 50 até 120 cm, que podemos verificar quando dois conhecidos se encontram e param para conversar. Afirma (GUGLIELMI, 2013, p. 19) que o tom de voz deve ser moderado.

Figura 35 – A representação da zona pessoal.



Fonte: (GUGLIELMI, 2013, p. 20).

A **Zona social** de 1,20 a 3,60 m. Conforme (PEASE, 2005, p.128) é a distância que mantemos de estranhos, como o encanador que nos presta um serviço em casa, o carteiro, o entregador do supermercado, o novo empregado da firma e as pessoas que não conhecemos muito bem.

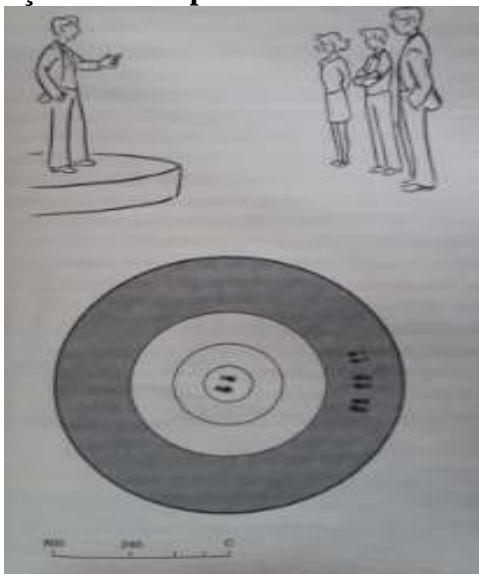
Figura 36 – A representação da zona social.



Fonte: (GUGLIELMI, 2013, p. 21).

A **Zona pública** é geralmente quando se decide falar para um grupo de pessoas, quando os gestos devem ser mais amplos e as expressões mais marcadas e reconhecíveis, para poder ser vistos e reforças, dessa forma, o conteúdo verbal. (GUGLIELMI, 2013, p. 22).

Figura 37 – A representação da zona pública.



Fonte: (GUGLIELMI, 2013, p. 23).

Ensina (MENEGETTI, 2010, p. 21) que o ser humano pode também utilizar-se do critério organísmico, que assim descreve: “a partir do Em Si ôntico⁵⁵ foi possível colher o iso de natureza⁵⁶, aquilo que coincide com a natureza: o critério organísmico”. Para melhor entender o que vem a ser o critério organísmico, assim esclarece:

Complexo de ações e reações determinadas pelo conjunto orgânico-corpóreo: em particular, o cérebro visceral, sistema cardíaco e pulmonar, estômago e funções sexuais e eróticas.

O critério organísmico é o vetor da emocionalidade com ausência de interferência cerebrais, ideológicas. É a exclusão de qualquer imagem, síntese ou programa definido como memética. Atualidade intuitiva, vivida em *flash* formal sem tempo e repetição. A verificação externa última é o resultado em funcionalidade total principal ou defensiva para o sujeito. O organísmico é a) o orgânico em dinâmica unitária e b) unidade orgânica com presença de consciência.

É unitária tomada de consciência em ato orgânico⁵⁷ - funcional.

O cérebro viscerotônico é a primeira fenomenologia mais física e emocional do Em Si. Ele reage em antecipação a qualquer forma de conhecimento de que somos dotados.

É a direta fenomenologia que o corpo (Sheldon) expõe como significado da posição ou presença do Em Si ôntico. Neste sentido, a saúde é verdade, a doença é erro. (MENEGETTI, 2012, p. 72) (grifo do autor).

Este critério dá a possibilidade de fazer a leitura do ser humano.

3 - BREVE ANÁLISE DE UM CASO ALEATÓRIO

A título de verificação, buscamos na internet aleatoriamente alguns casos de depoimentos ou interrogatórios gravados pela justiça e, disponibilizados dos quais foi

⁵⁵ Conforme (MENEGETTI, 2012, p. 84) o Em Si ôntico é a centralidade do ser. O princípio ôntico existencial no humano. Princípio formal inteligente que faz autóctise histórica.

⁵⁶ Diz (MENEGETTI, 2012, p. 84) que o iso de natureza é critério elementar da vida: o que é igual a esse critério é sadio, o que é diferente é erro, regressão, doença. O igual que dá o iso a todos os comportamentos psico-orgânicos. É o critério –base que dá sanidade da vida, igual seja para a célula, seja para estrutura orgânica, para o organísmico, para os comportamentos cerebrais, para fantasia etc. Não é um princípio físico: é uma forma lógica que preside qualquer estruturação do nosso organismo.

⁵⁷ Para aprofundamentos sobre critério organísmico e cérebro visceral, cf. MENEGETTI, A Manual de Melolística. Recanto Maestro: Ontopsicológica, 2005, e DANDER, B. Le primo cervello e l'Ontopsicologia. In: Nuova Ontopsicologia. Roma: Psicologia, ano XIX, n. 1, abr. 2001, p. 38 – 43.

escolhido um e, separados pequenos trechos para aplicar a análise, demonstrado que o corpo dialoga além da comunicação oral.

A leitura não verbal, em especial a fisiognômica, a cinésica e a proxêmica, são grandes instrumentos, que podem ser o diferencial, quando estas ferramentas são utilizadas por um advogado, um promotor, um defensor público ou por um magistrado na lide jurídica⁵⁸, pois podem confirmar ou desmentir o que o indivíduo esta se expressando verbalmente.

Dentre todos os vídeos assistidos, escolhemos um caso a ser analisado e, estudado. É de um vídeo relacionado a depoimento de um representante do sexo masculino acusado em um júri popular⁵⁹, em um julgamento real. Vídeo este de duração de 03.10:37.

No caso em tela estaremos utilizando a fisiognômica para delinear o tipo de temperamento e a tipologia do indivíduo, e o que pode trazer de contribuição para o estudo, sabendo que no ser humano em sua maioria não é um temperamento puro, mas sim tendo na maioria dos casos a predominância de dois ou mais tipos de temperamentos de acordo conforme Oliveira, 2018.

Também é utilizado a cinésica fazendo-se a análise em especial da expressão facial neste estudo da linguagem corporal.

Pela análise preliminar o temperamento dominante do réu tende a ser o do colérico, cujo o ponto fraco é de ser uma pessoa insensível, impassível e irada, com atos

⁵⁸ Um caso real encontra-se registrado com relação a análise da linguagem corporal de uma testemunha levou o juiz Max Carrion Brueckner, da 6ª Vara do Trabalho de Porto Alegre, a descartar seu depoimento em uma ação. Dessa maneira, considerou improcedente o pleito de indenização por danos morais ajuizado contra uma empresa de lanches e refeições. Cabe recurso da decisão ao Tribunal Regional do Trabalho da 4ª Região (RS).

Para o juiz, a testemunha fez gestos incompatíveis com o que dizia e mudou o depoimento depois de questionamentos feitos pelo advogado. O juiz explicou que a impressão do magistrado quanto ao comportamento das testemunhas e a análise da linguagem não verbal dizem respeito ao valor dado à prova oral. Com informações do TRT-4 a respeito da decisão judicial ver: Processo n. 0021322-37.2014.5.04.0006

⁵⁹ Este caso do depoimento de um acusado em um júri popular, encontra-se: Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=Q6zie3ruymM>. Acesso em: 29/07/2019.

de agressividade. De acordo com o estudado, este temperamento carrega amargura, chegando a ser rancoroso.

Com relação à tipologia pela análise realizada o mesmo é do tipo cerebotônico ou cerebral ou ectomorfo, possui de acordo com (SOARES, 1973, p. 213) tensão mental excessiva, ansiedade, mobilidade inquieta da face.

3.1 – PRIMEIRA ANÁLISE DA LINGUAGEM NÃO VERBAL

Esta primeira análise da linguagem não verbal foi realizada observando-se o comportamento do depoente em três momentos de seu depoimento, cuja a expressão corporal verifica-se a repetição de sinais em rápida sucessão de movimentos em que: verbalmente diz uma coisa, mas na linguagem não verbal afirma outra.

3.1.1 – O primeiro trecho estudado é parte inicial do depoimento, mais precisamente entre 00:53 – 1:10. Na qual a magistrada faz o seguinte questionamento:

- Magistrada: - O senhor nega então que tenha participado de qualquer forma [...] última palavra sobreposta pela resposta do réu.

- Réu: - Sem deixar concluir a pergunta da magistrada responde – Nego veementemente.

- Magistrada: – Como é que era o seu relacionamento com o Bernardo?

- Réu: – Um relacionamento de paz. Um relacionamento que amo até hoje meu filho [...]

3.1.2 – O segundo trecho estudado é outra parte do depoimento, mais precisamente entre 1.55:50 – 1.56:02. No qual a promotora faz o seguinte questionamento:

- Promotora: - Qual era o propósito do registro?

- Réu: - O propósito do registro era achar o Bernardo.

3.1.3 – O terceiro trecho estudado é mais uma parte do depoimento, mais precisamente entre 2.39:13 – 2.39:42. No qual o advogado de defesa faz o seguinte questionamento:

- Advogado de defesa: - Alguma vez tu ouviu do teu filho ou soube de alguém que dizia que o pai dele salvava vida?

- Réu: - Sim, o Bernardo sabia que o pai dele salvava vidas, [...] sabia, sabia.

3.1.4 – DIAGNÓSTICO

Nestes três momentos do depoimento do réu percebe-se através da linguagem não verbal o mesmo padrão de comportamento, ou seja, para uma resposta afirmativa sutilmente balança a cabeça para um lado e para outro. Este tipo de comportamento é um indicador de falta de dizer a verdade, demonstrando falta de congruência. Como afirma (ALCURE, 1996 p. 29) “muitos sinais de comunicação substituem ou contrariam a fala”.

3.1.4.1 - Na análise das respostas dadas pelo réu, com relação à cinésica, verifica-se que no primeiro trecho analisado, quando diz “Um relacionamento de paz. Um relacionamento que amo até hoje meu filho [...]”. Inicia a resposta com um pequeno gesto de negação para uma resposta verbal positiva. Isto é, ao iniciar a resposta faz com um gesto muito rápido de “não”, isto é, movimentando a cabeça de um lado para outro e depois de sim para cima e para baixo. Demonstrando estar faltando com a verdade.

Como afirma (SCHELLES, 2008) o nosso corpo fala todo o tempo, nas expressões do rosto, olhares, gestos, posturas, tom e ritmo da voz.

3.1.4.2 - No segundo trecho analisado, em sua resposta “o propósito do registro era achar o Bernardo”. O réu ao iniciar a resposta, sutilmente balança a cabeça de um lado para outro, numa clara demonstração na verificação da linguagem não verbal está dizendo “não”, enquanto verbalmente afirma que o propósito era achar o Bernardo.

Como afirma (CRAIG, 2013, p. 137) “já vi mentirosos dizerem “não” verbalmente, enquanto dizem “sim” com a cabeça”.

3.1.4.3 - No terceiro caso, em tela, o réu inicia a resposta com a cabeça para cima e para baixo, depois de um pequeno intervalo balança sutilmente a cabeça de um lado para outro (negativamente) e, diz “sabia, sabia”.

Nas três apreciações observa-se que existe contradição entre o que o réu diz verbalmente e o que as microexpressões corporais dizem. Como afirma (CRAIG, 2013, p. 137) “muitas vezes, quando uma pessoa mente há um conflito entre o que ele fala e o que o corpo demonstra”. Se você observar o movimento da cabeça e ouvir o que ele está falando, perceberá facilmente o conflito.

3.2 – SEGUNDA - ANÁLISE DA LINGUAGEM NÃO VERBAL

Os três momentos analisados nesta segunda etapa estão relacionados entre outros gestos a toques com a mão na frente e na nuca.

3.2.1 – O primeiro trecho desta segunda bateria de análise não verbal foi realizado sobre o trecho que se inicia aos 41:34 e vai até 41:55.

Relato do Réu: - [...] então tu, avisa teus familiares lá que a coisa esta complicada mesmo, e a gente só esta trabalhando come esta linha aí, “eu disse ptuz bá agora que é isso meu Deus do céu” [...].

3.2.2 – Segundo trecho desta segunda bateria de análise não verbal vai de 2.21:39 - 2.21:52 em que o promotor faz perguntas ao réu:

Promotor: - [...] uma das perguntas é que o senhor definia pai e mãe, a outra que pergunto, o que o senhor como pai fazia pelo teu filho. Qual era a rotina com o seu filho?

Réu – calado sem responder passa a mão na testa.

3.2.3 – O terceiro trecho desta segunda bateria de análise não verbal vai de 2.52:29 - 2.53:11 em que o advogado de defesa faz perguntas ao réu:

- Advogado de defesa: - Leandro, sobre estes vídeos tá!

- Réu: - Certo

- Advogado de defesa: - estes vídeos, também são vídeos que no conjunto probatório, como referiu várias vezes a delegada “no conjunto probatório” toda vez que a gente tentava combater, um, um pilar do conjunto e a agente combatia o pilar do conjunto e, a delegada dizia ah enfim, um dos pilares deste conjunto é estes vídeos, Leandro foram dois vídeos, Leandro porque você gravou estes vídeos.

(Réu: - Dá uma respirada funda, passa a mão na nuca.)

- O advogado continua: - Primeiro de quem foi a ideia de gravar o vídeo e porque tu gravou? (Réu passa a mão na nuca antes de responder.)

- Réu: - Olha, assim oh a Graciane [...]

3.2.4 - DIAGNÓSTICO

A análise realizada tem por base a cinésica, um dos instrumentos que deve ser apreciado e, numa fala, como assegura (CRAIG, 2013, p. 145) “[...] a pesquisa de Albert Mehrabian descobriu que 55% da comunicação era não verbal (como o corpo se movimentava); 38% era vocal (como as palavras eram ditas); e apenas 7% era puramente verbal (o que é dito)”. Demonstrando desta forma a importância de compreender a cinésica e suas nuances.

3.2.3.1 – No primeiro caso deste segundo conjunto o acusado ao responder leva a mão na testa e sutilmente no nariz quando fala “eu disse ptuz bá agora que é isso meu Deus do céu”.

Como afirma (GUGLIELMI, 2013, p. 181) “bater com uma mão na testa, pode que qualquer maneira entrar no âmbito dos gestos que revelam uma diferença entre o que faz e o que pensa”. E, o toque no nariz demonstra a incoerência no contexto da fala.

3.2.3.2 – No segundo caso deste segundo conjunto o acusado ao responder leva a mão na testa e sutilmente no nariz quando fala.

Também nos esclarece (PEASE, 2005, p. 101) que, quando você pergunta se fez o que foi pedido, ela bate com a mão na testa ou na parte de trás do pescoço, como se estivesse se castigando simbolicamente.

3.2.3.3 – No terceiro caso deste segundo conjunto o acusado ao ouvir do advogado de defesa o seguinte teor: - “Primeiro de quem foi a ideia de gravar o vídeo e porque tu gravou?” O Réu passa a mão na nuca antes de responder.

- Réu: - Olha, assim oh a Graciane [...]

O conjunto de posturas, olhares, reações corporais e gestos levam a conclusão que de acordo com (MASCHNIG, 2017, p. 102) “no que se refere a estas expressões reveladoras, as menores contrações da musculatura facial ou uma simples piscadela de olhos de quem está diante de nós bastam para provocar a impressão de que ele está fingindo ou escondendo alguma coisa”.

3.3 - TERCEIRA - ANÁLISE DA LINGUAGEM NÃO VERBAL

Análise da linguagem não verbal deste grupo de verificações também foi realizada observando-se o comportamento do depoente em três momentos distintos de seu depoimento, com base a cinésica, verificando-se a expressão corporal com relação aos toques durante a fala.

3.3.1 – O primeiro trecho verifica-se, entre 01.10:39 - 01.10:48 no momento que usa da palavra para responder uma pergunta, um questionamento do promotor.

-Réu: - [...] e patrimonialmente assim [...] a propriedade rural que meu pai fez doação com reserva de uso [...].

3.3.2 – Este segundo trecho escolhido ocorre entre 02.46:15 – 2.47:36 em que o advogado faz uma longa pergunta com intuito de instrumentalizar a resposta de seu cliente e, o mesmo responde de uma forma em que se consegue fazer a leitura de sua expressão corporal.

- Advogado de defesa: - Leandro tem uma questão que foi levantada pela delegada de polícia que chamou muita a atenção dela, foi algo assim, que agente percebe que a gente percebe desde a época que ela prestava entrevistas coletivas muito exploradas. Foi a ligação tua para a rádio gaúcha. Pra encontrar o teu filho. Onde tu deu o telefone da polícia, e aonde tu diz uma frase que pela delegada é interpretada como um sinal como tu sabia que o Leonardo tava morto, que é o seguinte “ o guri ou o menino morava comigo, este verbo morava no passado, porque isso Leandro, porque tu falou isso?”

- Réu: - Senhores jurados, (faz uma pequena pausa), acho que vocês tiveram a oportunidade, vejam bem, vejam bem [...].

3.3.3 – O terceiro trecho para a análise não verbal ocorre entre 02.47: 48 – 02. 48:26 em que novamente o advogado de defesa faz um questionamento sobre o receituário.

- Advogado de defesa: - Leandro, vamos falar um pouquinho da receita. (réu passa a mão no nariz) essa receita do Higagelan. Primeiro nos temos que esclarecer algumas questões, existia as receitas na tua sala, um bloco de receitas e na mesa da Andressa, é isso.

- Réu: - Sim, sim.

- Advogado de defesa: - Estas receitas eram em branco?

- Réu: - Em branco.

- Advogado de defesa: - Não tinha receitas assinadas. Ou tinha?

- Réu: - Não, não, não.

- Advogado de defesa: - De vez em quando o paciente precisava e tu não tinha tempo ai tu assinava e delegava para a Andressa.

- Réu: - Ai delegava a Andressa, oh seu João me ligou, (toca no nariz), ou a Andressa dizia, doutor o [...].

3.3.4 - DIAGNÓSTICO

Em geral, de acordo com o levantamento bibliográfico e, conforme (MASCHNIG, 2017, p. 99) “todos os gestos com que tocamos o rosto ou o pescoço depois de ter dito algo apontam que não dissemos toda a verdade”. Este sutil gesto deve

ser captado e analisado dentro do conjunto do contexto, pois nada pode ser dissociado quando utilizamos a ferramenta da leitura não verbal.

Temos que “a cinésica é o movimento autônomo, específico, individual, solipsista⁶⁰ que o sujeito faz enquanto está presente, que fale ou não, ainda que esteja parado: como fenomenologia do sujeito operante, o seu mover-se” conforme descreve (MENEGHETTI, 2010, p. 185). É como o seu corpo reage, falando ou não, seu olhar, seu rosto, mãos, braços, pernas.

3.3.4.1 – No primeiro caso desta série o acusado ao responder “[...] e patrimonialmente assim”, faz uma pausa leva a mão no nariz, toca levemente na nuca e continua a resposta.

Como já nos referimos anteriormente, afirma (GUGLIELMI, 2013, p. 179) que “também esses gestos podem ser realizados seja por quem fala e quer esconder alguma coisa, seja por quem escuta, e não acredita naquilo que ouve”.

3.3.4.2 – No segundo caso desta terceira série o acusado responde: “Senhores jurados”, (faz uma pequena pausa e passa a mão no nariz e, continua), “acho que vocês tiveram a oportunidade, vejam bem, vejam bem [...]”.

Descreve para (PEASE, 2005, p. 96) que “coçar é geralmente um gesto repetitivo isolado, incoerente ou estranho ao contexto da conversação em curso”.

3.3.4.3 – No terceiro caso desta terceira série o acusado responde “Ai delegava a Andressa, oh seu João me ligou, (toca no nariz), ou a Andressa dizia, doutor o [...]”.

Nos três momentos destacados o réu toca o nariz, que para (PEASE, 2005, p. 95) de acordo com que descreve em pesquisas realizadas verificou-se que: “ao mentir

⁶⁰ **Solipsismo** (do latim "solu-, «só» +ipse, «mesmo» +-ismo".) é a concepção filosófica de que, além de nós, só existem as nossas experiências.

os indivíduos liberam substâncias causadoras do intumescimento do tecido interno do nariz. [...] provocando o ato de esfrega-lo rapidamente com a mão para aliviar a “coceira”.

3.4 – CONCLUSÕES SOBRE AS ANÁLISES REALIZADAS

Estes exemplos mostram a importância da leitura não verbal, que na ciência Ontopsicológica pode contar com outro instrumento importante que é o Campo Semântico para o auxílio do operador das ciências Jurídicas.

Nos minúsculos detalhes, pode-se observar serem de extrema importância e revelar ao advogado, importantes detalhes, para os quais deve estar atento para construir os argumentos em defesa de sua tese.

As análises realizadas, nos mostram a riqueza destas ferramentas disponíveis aos que as utilizam, pois conseguem fazer a correta leitura do que é a verdade e, não o que é transmitido oralmente, que na maioria das vezes não reflete a realidade.

O potencial a ser utilizado é imenso se soubermos empregar os conhecimentos que nos é fornecido através do entendimento dos quatro temperamentos (melancólico, sanguíneo, colérico e fleumático), bem como as tipologias constitucionais (endomorfo, mesomorfo e ectomorfo), juntamente com a interpretação dos gestos e posições do corpo através da cinésica, bem como a proxêmica. Ferramentas estas que se bem interpretadas podem ser o diferencial para os que se dedicam a colocar em prática os ensinamentos técnicos consolidados nas faculdades de ciências jurídicas. Desta forma se consolida os escritos de (MENEGETTI, 2005, p. 366) que relatam ser a Ciência Ontopsicológica complementar as outras ciências, ainda mais se soubermos utilizar corretamente, pois posiciona a própria metodologia a serviço das outras ciências.

4 - CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este voo sobre as informações que podemos captar utilizando as ferramentas da análise e diagnose nos levou a busca, através da pesquisa bibliográfica das ferramentas que formatam a fisiognômica, a cinésica e a proxêmica.

Neste passeio sobre estas três importantes áreas, utilizadas pela Ontopsicologia e outras ciências, para a análise e diagnose, ao adentrarmos na seara da fisiognômica onde trabalhamos com os temperamentos e tipologias.

Com relação aos temperamentos nos atemos aos descritos por Hipócrates, Galeno, Aristóteles entre outros, mas o campo a ser explorado é muito vasto e outros autores também contribuíram nesta área. Os temperamentos enfocados foram quatro, os quais foram: melancólico; sanguíneo, colérico, e fleumático. Para cada um destes temperamentos foi pesquisado sobre suas características, as forças, as fraquezas, as competências positivas e o que tem a melhorar e as áreas de possível atuação dos que possuem estes temperamentos descritos.

Com relação as tipologias ficaram circunscritas as descritas por Sheldon, embora diversos autores, com outros enfoques tenham pesquisas registradas e descritas sobre as tipologias. De acordo com Sheldon temos três tipologias as quais são classificadas: do tipo de corpo viscerotônico, e ou digestivo, e ou endomorfo, ao tipo de corpo somatotônico, e ou muscular, e ou mesomorfo, e o tipo de corpo cerebrotônico, e ou cerebral, e ou ectomorfo.

Com relação a cinésica nos atemos para a leitura das expressões corporais, sempre levando em conta que a leitura deve ser feita como um todo, dentro do contexto e não isoladamente, e nesta ceara procuramos trabalhar o que podem revelar os toque no rosto, os apertos de mãos, comunicação através dos braços e os pés.

O terceiro objeto da pesquisa foi sobre a proxêmica, os espaços territoriais ocupados, levando em conta a cultura de cada indivíduo.

Devido a vasta literatura existente sobre o assunto, é necessário um aprofundamento ainda maior sobre o tema para ter mais ferramentas, afim de auxiliar na correta aplicação destes importantes instrumentos de análise e diagnose.

REFERÊNCIAS

ALCURE, L. et al. **Comunicação verbal e não verbal**. Rio de Janeiro: Ed. Senac Nacional, 1996.

APOSTILAS Temperamentos. **Quarto módulo**. Disponível em: www.antroposofy.com.br > download > livros_conferencias_apostilas Acesso em: 15 mar. 2018.

BERNABEI, P. **A entrevista de Trabalho**. In: FOIL Psicologia Managerial. São Paulo: FOIL, 2011, p. 69 – 97.

CAIRUS, HF. Da natureza do homem. In: CAIRUS, HF., and RIBEIRO JR., WA. **Textos hipocráticos: o doente, médico e a doença**. Rio de Janeiro: Editora FIOCRUZ, 2005. Disponível em: <<http://books.scielo.org>>. Acesso em: 10 abr. 2018.

CRAIG, D. **Como identificar um mentiroso: torne-se um verdadeiro detector de mentiras do humano em menos de 60 minutos**. São Paulo: Cultrix, 2013.

COELHO, J. **Os de temperamento Bilioso (ou Melancólico)**. Disponível em: <<http://www.recantodasletras.com.br/artigos/2219555>>. Acesso em: 22 fev. 2019.

CORREA, D. W. **Temperamentos: o humor e as emoções do ser humano**. [201-?] Disponível em: www.elevados.com.br > artigo > temperamentos:-o-humor-e-as-emocoes. Acesso em: 20 mar.2019.

FERRARI, Fernanda. **O livro da filosofia**. 2009. Disponível em: fernandaferrari.wordpress.com/2009/11/26/os-4-temperamentos. Acesso em: 19/11/2018.

GOMAN, C. K. **A linguagem corporal dos líderes**. 2. ed. Petrópolis, RJ: Vozes, 2018.

GUGLIELMI, A. **A linguagem secreta do corpo: a comunicação não verbal**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2013.

LIBERTA, I.VE.VL. **Temperamentos o humor e as emoções no ser humano**. Tubarão: 2010. Disponível em: [http:// www.elevados.com.br/.../temperamentos:-o-humor-e-as-emocoes-do-ser-humano.htm](http://www.elevados.com.br/.../temperamentos:-o-humor-e-as-emocoes-do-ser-humano.htm) . Acesso em: 23 fev. 2019.

LINS, B. L. **O que o seu rosto revela: Os segredos chineses da leitura do rosto**. São Paulo: Editora Pensamento, 2013.

LYUTIKOVA,E. Apontamentos em sala de aula. In:_____. **Desenvolvimento pessoa e de carreira em Ontopsicologia**. Recanto Maestro/RS, 2017.

MARTINS, L. A. P., SILVA, P. J. C., MUTARELLI, S. R. K. (2008). **A teoria dos temperamentos**: do corpus hippocraticum ao século XIX. Disponível em: <http://www.fafich.ufmg.br/memorandum/a14/martisilmuta01.pdf>. Acesso em: 07/09/2018.

MASSINI, A. *A Psicologia dos Jesuítas*: Uma contribuição à História das Ideias Psicológicas. In: *Psicologia: Reflexão Crítica*, 2001, 14(3), pp. 625 – 633.

MATSCHNIG, M. **O corpo fala no trabalho**: como convencer e cativar os outros. Petrópolis, RJ: Vozes, 2015.

MATSCHNIG, M. **O corpo fala**: ilustrado. Petrópolis, RJ: Vozes, 2017.

MENEGHETTI, A. **A imagem e o inconsciente**. Recanto Maestro: Ontopsicológica Editora Universitária, 2012.

MENEGHETTI, A. **Arte, sonho e sociedade**. Recanto Maestro, Restinga Seca, RS: Ontopsicológica Editora Universitária, 2015.a.

MENEGHETTI, A. **Campo semântico**. Recanto Maestro, Restinga Seca, RS: Ontopsicológica Editora Universitária, 2015.

MENEGHETTI, A. **Dicionário de Ontopsicologia**. Recanto Maestro: Ontopsicológica Editora Universitária, 2012.

MENEGHETTI, A. **Manual de Ontopsicologia**. Recanto Maestro: Ontopsicológica, 2010.

MENEGHETTI, A. **Nova Fronda virescit**: introdução à Ontopsicologia para jovens. Recanto Maestro: Ontopsicológica Editrice, 2008.

MENEGHETTI, A. **Nova Fronda virescit**: introdução à psicoterapia ontopsicológica, instrumentos e aplicações. Recanto Maestro: Ontopsicológica Editrice, 2008.

MENEGHETTI, A. **Ontopsicologia Clínica**. Recanto Maestro, Restinga Seca/RS: Ontopsicológica Editora Universitária, 2015b.

MENEGHETTI, A. **O Residense Ontopsicológico**. Recanto Maestro, RS: Ontopsicológica Editrice, 2005.

MENEGHETTI, A. **Fisiognômica do Manager**. In: FOIL Psicologia Managerial. São Paulo: FOIL, 2011, p. 35 – 40.

OLIVEIRA, João Domingos Soares. **Seminário Teológico**. Janauba/MG, 2018. Disponível em: <<http://books.google.com.br/books?id=KSV6DwAAQBAJ>>. Acesso em: 23/02/2019.

PASQUALI, L. **Os tipos Humanos: A teoria da Personalidade**. Brasília: copyMarket.com, 2000.

PEASE, Alan. **Desvendando os segredos da linguagem corporal**. Rio de Janeiro: Sextante, 2005.

RESENDE, J. M. Dos quatro humores às quatro bases. In.: **À sombra do plátano: crônicas de história da medicina** (on line). São Paulo: Editora Unifesp, 2009. Disponível em: <<http://books.scielo.ogr>>. Acesso em: 07/09/2018. p. 49 – 53.

SHELLES, S. **A importância da linguagem não-verbal nas relações de liderança nas organizações**. Revista Esfera. N.1 Jan/jun. 2008.

SOARES, A. R. **Tipologias e Personalidade**. Salvador: UFBahia, 1973.

REGASSI, J. **15 gestos corporais que dizem coisas sobre você mais do que imagina**. Disponível em: <https://www.tudointeressante.com.br/.../15-gestos-corporais-que-dizem-cois...> Acesso em: 08/07/2019.

RIO GRANDE DO SUL. **Tribunal de justiça**. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=Q6zie3ruymM>. Acesso em: 29/07/2019.

TRAMBAIOLI, D. **Linguagem corporal: as mãos no rosto**. Disponível em: <http://www.diegotrambaioli.com.br/2015/04/leitura-corporal-as-maos-no-rosto.html>. Acesso em: 29/07/2019.

TOPF, C. **Linguagem corporal para as mulheres: apresentação segura e autoconfiante**. Petrópolis, RJ: Vozes, 2015.

TUCCI, P. **Qual a sua imagem?** Águas de São Pedro: Livro novo, 2012.

WEIL, P.; TOMPAKOW, R. **O corpo fala**. Petrópolis: Vozes, 1986.