

Comparação do comportamento gestual entre maus e bons oradores durante a comunicação em público

Leda Raquel Vasconcellos*
Emma Otta**

RESUMO

A gestualidade de bons e maus oradores foi comparada a partir de uma filmagem em vídeo numa situação de comunicação em público. Os bons oradores apresentaram maior frequência e duração de ilustradores, gestos que acompanham a fala, enquanto maus oradores apresentaram maior frequência e uma tendência a maior duração de adaptadores, gestos de autocontato e contato com objetos, que denunciam o nervosismo e ansiedade.

Palavras-chave: Gestos; Orador; Fala em público; Comportamento não verbal.

Na comunicação em público, transmitir idéias de forma clara, organizada e segura, manter a atenção dos ouvintes, envolvê-los e persuadi-los é de fundamental importância. A comunicação baseia-se não apenas na palavra falada, mas também na comunicação não verbal (Andersen, 1999). Todos os canais não verbais da comunicação são importantes na expressividade da comunicação em público: expressão facial, distância interpessoal, orientação corporal, aparência física, gestos e posturas, mas os gestos têm um papel particularmente significativo. Os seres humanos têm mãos muito expressivas e hábeis, capazes de comunicar emoção e substituir ou enfatizar o que está sendo dito através de palavras (Argyle, 1972; Davis, 1979; Andersen, 1999).

Os estudos sobre gestos foram iniciados por Efron na década de 40, e na década de 70 foram amplamente divulgados por Ekman e Friesen (1969), que classificaram os

* Fonoaudióloga – PUC Campinas; mestre e doutoranda pelo Instituto de Psicologia da Universidade de São Paulo. e-mail: ledavasc@dglnet.com.br.

** Psicóloga, doutora em Psicologia – USP, professora do Instituto de Psicologia da USP. e-mail: emmaotta@usp.br.

gestos em três categorias: “emblemas”, “ilustradores” e “adaptadores”. “Emblemas” são atos não-verbais que têm uma tradução verbal específica, conhecida pelos membros do grupo (Ekman e Friesen, 1969; Knapp, 1985; Andersen, 1999). Poyatos (1983) afirma que esse tipo de gesto é pouco utilizado em grupo, sendo mais freqüente quando o silêncio é necessário ou quando queremos conversar com alguém que se aproxima, mas estamos em uma conversa com outra pessoa.

Os “ilustradores” são os gestos mais comuns. São movimentos, realizados principalmente pelos braços e mãos, que acompanham o fluxo da fala e estão intimamente relacionados com ela (Andersen, 1999). Têm um importante papel na efetividade da comunicação e adicionam, esclarecem ou repetem informações transmitidas pela fala, especialmente sobre formas, objetos e relações espaciais (Argyle, 1975; Poyatos, 1983; Andersen, 1999).

A freqüência de ilustradores durante a fala tende a indicar o nível de entusiasmo do falante (Rosenfeld, 1982). Quanto mais expansivos os gestos, maior a expressividade; e quanto mais gestos, maior a possibilidade de persuadir o interlocutor (Burgoon, Buller e Woodall, 1996). Baxter, Winter e Hammer (1968) afirmam que pessoas com maior facilidade verbal usam mais gestos, sugerindo que gestos são complementos, e não substitutos.

Os “adaptadores” são atividades ou posições nas quais partes do corpo tomam contato com outras partes, com objetos ou outras pessoas. Eles revelam estados internos de ansiedade, nervosismo ou inibição (Poyatos, 1983; Knapp, 1985; Andersen, 1999). São comportamentos executados sem plena consciência e relacionados a sentimentos negativos a respeito de si e de outras pessoas, mas podem diminuir de freqüência se outra pessoa chamar a atenção sobre eles.

Encontramos três tipos de adaptadores: 1) “auto-adaptadores” ou comportamentos de “autotoque”: são usados para aliviar o nervosismo, para autoconforto e autoproteção; 2) “objeto-adaptadores” ou “toque-objetos”: envolvem a manipulação de objetos, tais como cigarro, aliança, relógios; e 3) “outro-adaptadores”: envolvem ações para arrumar o outro. Burgoon, Buller e Woodall (1996) afirmam que o uso de adaptadores, especialmente os auto-adaptadores, deve ser evitado em público.

Polito (1997) aponta que mãos atrás das costas, mãos nos bolsos, braços cruzados, gestos abaixo da linha da cintura e acima da linha da cabeça e antebraço junto ao corpo são alguns gestos que devem ser evitados na fala em público. Para iniciar a fala, aconselha que se permaneça com os braços ao longo do corpo ou na posição de repouso, que é mãos unidas na linha da cintura. Afirma que os gestos devem ser feitos acima da linha da cintura, ser variados e começar a partir dos ombros.

O objetivo do presente estudo foi comparar maus e bons oradores quanto a tipos de gestos e posições de repouso, de início e de final de discurso.

MÉTODO

A amostra total foi composta por 38 participantes, 25 do sexo masculino e 13 do sexo feminino, na faixa de 25 a 64 anos, alunos de uma disciplina sobre comunicação verbal e não-verbal, de um curso de mestrado em uma universidade situada no estado de São Paulo. Essa disciplina era prática e tinha como finalidade o treinamento da comunicação em público. Foram selecionadas as gravações em vídeo da primeira apresentação, com duração superior a um minuto, em que os alunos falaram sobre seu *hobby*. Todas as apresentações foram gravadas em videocassete, com enquadramento inferior na altura das coxas e superior acima da cabeça.

Foram utilizados 16 juízes, de ambos os sexos, na faixa etária de 20 a 61 anos. Os critérios para participar na condição de juiz eram ter nível universitário e não ter participado previamente de cursos de comunicação em público, para que o julgamento não se baseasse em conhecimentos teóricos. A tarefa dos juízes foi avaliar a qualidade dos 38 oradores, através de uma escala de cinco pontos. Com base nessa avaliação foram selecionados 9 maus oradores (6 do sexo masculino e 3 do feminino) e 7 bons oradores (4 do sexo masculino e 3 do feminino). Uma nova fita de vídeo foi editada com esses oradores para análise de seus gestos.

A análise do vídeo consistiu na determinação da frequência dos gestos, da latência do primeiro ilustrador, a contar do início da apresentação, do local de ocorrência dos ilustradores (frente do corpo, acima da linha da cintura; ao lado do corpo, acima da linha da cintura; acima da linha dos ombros; abaixo da linha da cintura) e postura dos braços no início e no final da apresentação.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

A análise estatística para comparação do comportamento gestual de maus e bons oradores foi feita aplicando-se o teste *t* de Student (a medidas de frequência e duração) e o teste exato de Fisher (porcentagem). A Tabela 1 resume os resultados obtidos.

A análise estatística revelou que não houve diferença na quantidade total de gestos entre bons e maus oradores, mas revelou diferença na frequência e duração de ilustradores (maiores nos bons oradores) e na frequência de adaptadores (maior nos maus oradores). Concluiu-se que bons oradores fizeram mais gestos que ajudaram na efetividade da fala, em comparação com maus oradores.

Esses dados são coerentes com Rosenfeld (1982), Burgoon, Buller e Woodall (1996) e Baxter, Winter e Hammer (1968), que afirmam que, quanto maior a frequência de gestos, maior o entusiasmo, a extroversão, a persuasão e a fluência verbal dos falantes. O fato de os maus oradores apresentarem mais adaptadores também está em acordo com Ekman e Friesen (1969), Davis (1979) e Andersen (1999), que afirmam que pessoas que possuem apreensão comunicativa e ansiedade social apresentam preocupação excessiva

Tabela 1. Comparação do comportamento gestual de maus e bons oradores: médias, desvios-padrão e valores de p.

| Medidas | Maus oradores | | Bons oradores | | p |
|--|---------------|------|---------------|------|--------|
| | M | DP | M | DP | |
| Frequência total de gestos | 19,6 | 5,3 | 24,0 | 6,0 | 0,24 |
| Frequência de ilustradores | 14,7 | 6,9 | 22,9 | 6,0 | 0,05* |
| Frequência de adaptadores | 5,0 | 3,4 | 1,1 | 1,1 | 0,01** |
| Autotoque | 3,7 | 3,3 | 0,9 | 1,2 | 0,05* |
| Toque-objetos | 1,3 | 1,5 | 0,2 | 0,7 | 0,10+ |
| Latência de início de ilustradores (seg.) | 12,0 | 9,5 | 5,3 | 4,5 | 0,11 |
| Duração ilustradores (seg.) | 37,9 | 18,9 | 65,7 | 18,7 | 0,01** |
| Duração adaptadores (seg.) | 20,6 | 23,8 | 4,8 | 7,5 | 0,10+ |
| Duração repouso (seg.) | 47,9 | 24,7 | 30,0 | 19,2 | 0,14 |
| Repouso (% de participantes mãos unidas na linha da cintura) | 33,3 | | 85,7 | | 0,10+ |
| Repouso (% de participantes mãos unidas abaixo da cintura) | 77,8 | | 0,0 | | 0,01** |
| Término (% de participantes mãos unidas abaixo da cintura) | 44,4 | | 0,0 | | 0,09+ |

com aspectos negativos de seu desempenho, levando a afastamento físico ou psicológico da interação, que se reflete num padrão de comunicação não-verbal que inclui evitação de contato de olho, expressão facial não-gradável, maior distância pessoal, voz fraca, hesitações e também comportamentos de barreira e autotoque, fazendo com que os interlocutores os considerem como maus oradores.

Em nosso estudo, constatamos que maus oradores apresentaram mais adaptadores do tipo autotoque e uma tendência a apresentar mais toque em objetos (ex: cinto, microfone, anel) que bons oradores. Como esses gestos são indesejáveis na fala em público (Burgoon, Buller e Woodall, 1996) e realizados sem consciência (Knapp, 1985), é importante que se chame atenção para eles durante um curso de treinamento da comunicação em público, para que as pessoas se tornem conscientes deles e possam eliminá-los. Bons oradores apresentaram menos gestos adaptadores porque, provavelmente, sentem-se mais seguros em relação a si e à situação de comunicação.

Em nosso estudo constatamos uma tendência de bons oradores permanecerem com as mãos unidas na altura da linha da cintura durante repouso, posição considerada correta segundo Polito (1997). Maus oradores ficaram com as mãos unidas abaixo da linha da cintura durante o repouso, posição considerada inadequada, pois parece uma posição de barreira com função de adaptação à situação, não indicando uma prontidão para o próximo gesto.

Não houve diferença estatisticamente significativa entre bons e maus oradores quanto ao local de ocorrência dos ilustradores, nem quanto à postura de início da apre-

sentação. Quanto à postura de término da apresentação, encontrou-se uma tendência dos maus oradores a terminar a apresentação com as mãos unidas abaixo da linha da cintura.

Emblemas foram raros, e por isso não foi feita a análise estatística desse tipo de gesto. Esse resultado está em concordância com Poyatos (1983), segundo o qual esse tipo de gesto é pouco comum na comunicação em grupo.

CONCLUSÕES

Nosso estudo revelou que os gestos diferenciam bons e maus oradores. A movimentação das mãos corresponde a um espaço considerável da imagem total de uma pessoa, o que sugere que mensagens importantes possam ser transmitidas por meio delas. Se um orador faz gestos que acompanham a fala, pode ser considerado como expressivo, entusiasmado e persuasivo. Se um orador esfrega as mãos, aumenta a probabilidade de ser percebido como tenso e inseguro. Gestos podem ser eficazes na transmissão de pistas de nervosismo ou de relaxamento em relação à situação de comunicação. É imprescindível que esse canal de comunicação seja treinado, principalmente em maus oradores.

ABSTRACT

This study compared the gestures of effective and poor speakers in a public situation. Videotape analyzes showed that good speakers exhibited higher frequency and duration of illustrators, gestures that accompany speech, whereas bad speakers exhibited higher frequency of adaptors, which tended to last longer. Adaptors are self-touch and object-touch gestures that reveal a speaker's nervousness and anxiety.

Key words: Gestures; Public-speaker; Public speech; Non-verbal communication.

Referências bibliográficas

ANDERSEN, P. A. **Nonverbal communication: forms and functions**. California: Mayfield Publishing Company, 1999.

ARGYLE, M. Nonverbal communication in human social interaction. In: HINDE, R. A. **Nonverbal communication**. Cambridge: Cambridge University Press, p. 243-267, 1972.

BAXTER, J. C.; WINTER, E. P.; HAMMER, E. E. Gestural behavior during a brief interview as a function of cognitive variables. **Journal of Personality and Social Psychology**, n. 8, p. 303-307, 1968.

BURGOON, J. K.; BULLER, D. B.; WOODALL, W. G. **Nonverbal communication: the unspoken dialogue**. EUA, New York: The McGraw-Hill Companies, 1996.

DAVIS, F. **A comunicação não-verbal**. São Paulo: Summus Editorial, 1979.

EKMAN, P.; FRIESEN, W. V. The repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage and coding. **Semiótica**, n. 1, p. 49-98, 1969.

KNAPP, M. L. **La comunicación no verbal**. Buenos Aires: Paidós Comunicación, 1985.

POLITO, R. **Como se tornar um bom orador e se relacionar bem com a imprensa**. São Paulo: Saraiva, 1997.

POYATOS, F. **New perspectives in nonverbal communication**. Oxford: Pergamon Press, 1983.

ROSENFELD, H. M. Measurement of body motion and orientation. In: SCHERER, K. R.; EKMAN, P. **Handbook of methods in nonverbal behavior research**. Cambridge: Cambridge University Press, 1982. p. 199-286.