

12

**LINGUAGEM DO CORPO,
GESTUALIDADE E COMUNICAÇÃO**

Pierre Feyereisen e Jacques Dominique De Lannoy

Título original: *Langage du corps, gestualité et communication*

Tradução: *Mauro Tapias Gomes*

227

Linguagem do corpo, gestualidade e comunicação

28/08

Consideramos com naturalidade a idéia de que a aparência física e os movimentos do corpo desempenham um papel em nosso relacionamento social: eles exprimem uma parte de cada um de nós e, percebidos pelas outras pessoas, permitem captar certas características de nosso modo de agir. Sem nos darmos sempre conta, utilizamo-nos desse procedimento na vida cotidiana, particularmente quando procuramos convencer ou agradar a alguém. Já na Antigüidade, os tratados de retórica cotejavam os méritos respectivos dos gestos e da palavra. Hoje, políticos buscam, através de treinamento, aprimorar sua expressão diante das câmaras; executivos fazem estágios que visam desenvolver seu "potencial não-verbal"; psicólogos, através de técnicas de "afirmação do eu", ensinam aos tímidos como se mostrarem mais seguros de si; e publicam-se livros que permitem identificar, na expressão fisionômica e na postura das pessoas, os sinais da sinceridade ou da mentira.

É fundamentada a importância crescente que os profissionais da comunicação atribuem à expressão corporal? Não se discutirá aqui a eficácia relativa dos comportamentos verbais e não verbais de comunicação; procurar-se-á sobretudo descrever, a partir de exemplos representativos, as correntes teóricas que inspiraram o estudo do tema. Já desenvolvemos essa perspectiva em outra obra (Feyerisen e De Lannoy, 1985). (Remetemos a essa obra para uma bibliografia mais completa; oferecemos, aqui, as referências de trabalhos mais recentes, de textos de síntese ou de obras disponíveis em língua francesa.) Nesta, centramos-nos nos trabalhos relativos aos movimentos do corpo, mas, no que se refere especificamente à expressão facial e às funções sociais do olhar, evocaremos apenas incidentalmente a importante documentação consagrada ao assunto (Argyle e Cook, 1976; Rutter, 1984; Kleinke, 1986).

A EXPRESSÃO CORPORAL NA VIDA PROFISSIONAL

A imagem que nós transmitimos através dos sinais corporais exerce um efeito sobre as demais pessoas: esse efeito pode vir a ser importante na vida cotidiana, na escola, na empresa e, da mesma forma, no funcionamento da Justiça, na prática médica ou psicoterapêutica. Desses fenômenos, limitar-nos-emos aqui a duas ilustrações, que mostram o papel dos sinais não verbais numa entrevista de admissão ou numa sessão terapêutica.

O Exemplo dos Candidatos ao Emprego

O resultado de uma entrevista realizada pela seleção de pessoal é influenciada por diversos aspectos do comportamento não verbal. A produção de gestos faz a pessoa parecer motivada e competente. Sendo igual a avaliação nas demais variá-

veis, a possibilidade de o candidato ser selecionado pode depender da frequência de seus movimentos de assentimento com a cabeça. Os comportamentos não verbais, entretanto, são correlacionados com os comportamentos verbais, ou interagem com eles; os movimentos da cabeça e da mão são feitos enquanto se fala; podem estar ligados ao estilo da fala ou à entonação.

É, portanto, difícil distinguir nos efeitos observados a parte que corresponde aos componentes verbais e a parte que corresponde aos componentes não verbais do comportamento. Mesmo quando os índices não verbais exercem uma influência importante, esse efeito pode ser menos importante do que o de outras variáveis. Especialmente, quando aquilo que é dito desempenha um papel importante na interação, a expressão corporal se torna secundária. Para maiores detalhes, ver: Forbes e Jackson (1980), Gifford, Ng e Wilkinson (1985), Parsons e Liden (1984), Rasmussen (1984), Riggio e Throckmorton (1988), von Raffler-Engel (1983). Questões semelhantes se levantam a propósito da influência dos fatores não verbais na avaliação de desempenho de um empregado: o resultado da avaliação pode depender de sua aparência física, ou de seus movimentos expressivos; mas ainda falta compreender como esses efeitos se produzem, e qual sua importância relativa (de Meuse, 1987).

Os Sinais não Verbais da Empatia

Às vezes, envolvemo-nos, chegamos a tomar parte naquilo que outra pessoa experimenta ou vivencia. Essa participação imediata nos sentimentos, nas emoções, nas impressões de outrem caracteriza a "empatia". Em sua forma mais elementar, a empatia está aparentemente na base dos fenômenos de contágio social, que fazem com que grupos de pessoas se ponham a realizar as mesmas ações, sem lhes conhecer o objetivo ou as conseqüências; é o caso, por exemplo, de alguns movimentos da multidão, quando das manifestações públicas ou quando da ocorrência de pânico.

Sabemos que, segundo algumas concepções, como a de Rogers, a empatia ocupa lugar central no processo psicoterapêutico. Para ele, é essencial que o terapeuta participe calorosamente da vida "afetiva" de seu paciente, a qual se exprime notadamente através do discurso deste último. A impressão que, ao longo das sessões, o psicólogo produz - impressão de ser competente, caloroso, sincero - dependeria tanto de seus contatos visuais, sua mímica, seus movimentos de cabeça, sua postura física, quanto daquilo que ele diz ao paciente. O conjunto de comportamentos não verbais do terapeuta exprimiria sua disposição em relação ao paciente; para que a terapia seja eficaz, e para que o paciente chegue a resolver seus próprios problemas, importa, segundo Rogers, que as disposições do terapeuta, seus sentimentos em relação ao cliente, tenham um caráter favorável.

Essa consideração, no entanto, está longe de ser evidente. Até este momento, jamais se demonstrou a relação entre a capacidade de o terapeuta se comunicar não verbalmente, e a evolução da terapia, no sentido de uma redução dos problemas do paciente. Em compensação, existiria uma relação entre a capacidade de um médico estabelecer um bom contato clínico – pelo menos aos olhos dos pacientes pesquisados, através de questionário, a respeito do assunto – e sua sensibilidade aos índices não verbais medidos por um teste de descodificação desse tipo de sinais: o PONS* (Profil of Nonverbal Sensitivity), de Rosenthal e seus colaboradores (Hall et al., 1978).

PERSPECTIVAS TEÓRICAS NO ESTUDO DOS SINAIS CORPORAIS

Três orientações principais caracterizam o estudo da comunicação corporal e, em particular, da comunicação gestual. Segundo a primeira, os gestos podem ser considerados detentores, assim como as palavras, da propriedade de exprimir as representações mentais que constituem o pensamento; existiria, de acordo com essa concepção, uma “língua dos gestos”, que os linguistas, os antropólogos e os sociólogos procuram descrever.

A segunda perspectiva ressalta o fato de que certos modos de comunicação são comuns aos homens e aos demais animais, do que decorre a formulação de hipóteses quanto a sua filogênese (ver os desenvolvimentos atuais em etnologia humana: de Lannoy e Feyereisen, 1987).

Segundo a terceira perspectiva, os gestos parecem apresentar especificidade com relação à linguagem oral, qual seja a de servir, antes de tudo, à expressão das emoções, dos estados afetivos, das atitudes interpessoais; falamos, nesse caso, de uma “comunicação não verbal” (Cosnier e Brossard, 1984; Weitz, 1979):

A Linguagem do Corpo

Faz muito tempo, procedeu-se ao estudo dos gestos com base na idéia de que o ser humano não fala apenas com as palavras, mas também com seu corpo. A analogia entre os gestos e a língua repousa em certo tipo de lógica, que começa pela observação de que os usos corporais variam segundo os povos e as culturas; assim como as línguas faladas no mundo, as práticas gestuais diferem segundo o lugar e a época. Em seguida, vem a observação de que as regularidades no uso corporal parecem obedecer a um sistema de regras que podem ser comparadas a uma sintaxe. Enfim, se os gestos parecem constituir uma língua, pode-se inferir que os métodos

* Sobre o PONS, ver texto no final do capítulo.

linguísticos desenvolvidos para sua análise devam poder aplicar-se ao estudo dos movimentos corporais.

Além da analogia entre o gesto e a língua, a noção de linguagem do corpo convida a descrever os gestos, a classificá-los, a analisar seu funcionamento à luz daquilo que sabemos da linguagem oral. Além disso, desde o início do século a Lingüística nutriu o projeto de uma ciência geral dos signos, de uma semiologia que, além da análise da língua, englobaria todos os sistemas significantes (Eco, 1988).

Sendo assim, os antropólogos se propuseram a analisar, com base nos procedimentos da Lingüística, os movimentos do corpo. Para Bindwhistell (1970), a Cínica é a disciplina que, no estudo da gestualidade, é homóloga à Lingüística (Kristeva, 1968; Cosnier, 1982; ver a apresentação de Winkin em Bateson, 1981). Essa perspectiva estimulou a pesquisa nesse campo; no entanto, a dificuldade de realizar uma descrição dos gestos, tão precisa quanto a que a Lingüística alcançou para a língua, jamais permitiu ir além da análise de alguns exemplos. Mais fecundo parece ser o estudo comparado das práticas gestuais e dos rituais de interação nas diferentes culturas.

A Análise Intercultural dos Gestos

Os indivíduos – à semelhança do que ocorre com a língua falada na sociedade a que pertencem – aprendem os gestos, as mímicas, as expressões corporais próprias a seu meio de origem. Mesmo que certos movimentos possam ter um significado universal – como talvez seja o caso de certas expressões da emoção, e de alguns gestos descritos pelos etólogos a respeito do ritual de receber uma pessoa – a cultura pode influenciar os comportamentos regendo as condições de sua utilização, prescrevendo ou reprimindo, por exemplo, sua manifestação pública (Ekman, 1982; Ekman et al., 1987).

Assim, existem numerosas variantes na maneira de ficar de pé, na maneira de deitar-se, de sentar-se, de agachar-se. Tais posturas são no mundo desigualmente distribuídas, segundo o grupo social ou o sexo a que o indivíduo pertence; as posturas são também conotadas diferentemente: uma atitude corporal “aberta”, julgada favoravelmente nos Estados Unidos, é considerada sinal de imoralidade pelos japoneses (McGinley, Blau e Takai, 1984). Além disso, a cultura japonesa privilegia os traços de *status* social, enquanto as posturas são, sobretudo, julgadas em termos de “simpatia” pelos americanos (Matsumoto e Kudoh, 1987).

Um exemplo já clássico das diferenças culturais na utilização do corpo é aquele da forma e da função dos gestos que, quando falam, fazem os imigrantes judeus, originários do Leste Europeu, e os gestos dos imigrantes de origem italiana – observados em Nova Iorque por Efron (1972). As diferenças na gestualidade dos

dois grupos, importantes entre os imigrantes de data recente, se atenuam entre os membros da segunda geração, assimilados à cultura anglo-saxônica.

Sabemos que os gestos que acompanham a fala são mais frequentes em certas culturas que em outras. Por outro lado, segundo a região, movimentos semelhantes correspondem a significados diferentes. O exemplo mais conhecido é sem dúvida o dos movimentos de cabeça que exprimem afirmação e negação: em certas regiões do Sudeste Europeu, a negação se exprime através de um movimento de cabeça para cima, muito semelhante ao movimento de afirmação utilizado em outras regiões europeias (Jakobson, 1973). De forma semelhante, no caso do gesto de levantar os dedos em V, os europeus do continente consideram como equivalentes as duas formas de fazê-lo, seja com a palma da mão voltada para quem faz o gesto, seja com a palma da mão voltada para a outra pessoa; para os britânicos, ao contrário, no primeiro caso o gesto é considerado obsceno e no segundo significa "vi-tória" (Morris, 1979).

Na comunicação entre pessoas de culturas diferentes podem, assim, ocorrer erros de compreensão. Lembremo-nos de um caso em que um dirigente russo, nos Estados Unidos, quis exprimir a amizade entre os povos soviético e americano através do gesto de punhos cerrados acima da cabeça, gesto através do qual os esportistas americanos manifestam seu triunfo. Essas observações exerceram influência na dinâmica das línguas: propôs-se incluir no estudo de uma segunda língua a aprendizagem dos gestos convencionais, com tanta frequência entendidos equivocadamente por aqueles que não lhes aprenderam o sentido (Calbris e Montredon, 1986).

Os Usos do Corpo e os Rituais de Interação

As diferenças interculturais na expressão corporal sugerem a existência de um modelo social do qual uma pessoa, individualmente considerada, não tem consciência. Falamos, nesse caso, de um "inconsciente coletivo", no sentido de um conjunto de regras, quase gramaticais, que ao falar todo indivíduo aplica, mas é incapaz de explicitar. A perspectiva desenvolvida por Goffman (1973), ilustrada por numerosas análises de fatos cotidianos observados na sociedade ocidental, corresponde a essa concepção. Goffman vê em toda interação social um jogo, um teatro em que o indivíduo busca, através do comportamento, controlar as representações, as imagens que dele os outros fazem. Nesse comércio de imagens, a regra consiste em dar boa impressão, em procurar obter prestígio através da manifestação de uma aparência "normal", ou seja, através da demonstração de que as normas são respeitadas. Por exemplo, quando dois pedestres se cruzam na rua ou quando encontramos um desconhecido no elevador, a regra, chamada regra de "desatenção polida", consistiria em mostrar, olhando-o a distância, que apreciamos sua presença; mas, depois, evitar um contato visual muito íntimo, dada a redução da distância (Cary, 1978; Zuckerman et al., 1983). As crianças, os deficientes, os mendigos não aproveitam

dessa forma de reconhecimento social. Vale assinalar, ainda, que outros fatores podem determinar a direção do olhar ou a orientação facial (Capella, 1981; Patterson, 1982).

Os ritos, na recepção e no adeus, obedecem a outras normas. Assim, no curso de uma recepção, a pessoa que quer iniciar uma conversação orienta-se na direção de um possível interlocutor, aproxima-se, depois anuncia sua presença ou faz-se apresentar por um terceiro; em seguida, sincroniza seu comportamento com o do interlocutor. Já a saudação à distância compreende movimentos de cabeça (para cima, para baixo) e, eventualmente, um movimento de braço levantado. A fase inicial da aproximação evita o olhar direto; caracteriza-se por uma orientação facial lípica, o cruzamento dos braços sobre o peito, o rearranjo da roupa ou dos cabelos, diversos gestos de autocontato; a aproximação final é acompanhada de um sorriso, a cabeça endireitada e, eventualmente, um contato corporal, como o aperto de mãos ou o abraço, dependendo das circunstâncias, do sexo dos interlocutores e da natureza das ligações que entre eles possa haver (Kendon e Feber, 1973). Esse conjunto de comportamentos constitui um ritual, no sentido em que se manifesta uma série estereotipada de transações simples, programadas pelas forças sociais externas.

Essa noção de ritual se aplica igualmente aos comportamentos que caracterizam o fim de uma conversação. Nesse caso, o encerramento da interação não se dá de forma abrupta, mas é preparado por diversas condutas verbais e não verbais (Heath, 1985; Knapp et al., 1973; O'Leary e Gallois, 1985). A medida que se aproxima o momento de partir, mais frequentes se tornam a orientação do pé ou da perna para a esquerda, a inclinação do peito para a frente, o contato da mão com o joelho (ou com o braço da poltrona), os gestos de tocar a face ou o peito, os movimentos da perna e do pé, o sorriso, o levantar da cabeça, as modificações da postura, os movimentos oculares rompendo o contato visual. Tais condutas têm por função sinalizar certa inacessibilidade e aumentar a distância interpessoal.

Os Gestos na Perspectiva da Sociologia da Conversação

A conversação constitui sem dúvida a interação social mais claramente estruturada pelas regras; representa nesse campo um modelo para os sociólogos e sociolinguistas. As regras da conversação dizem respeito, de um lado, à alternância da vez de falar e, de outro lado, à coerência da conversa. O diálogo supõe que cada um, em sua vez, adote o papel de locutor e de ouvinte; e que seja mantido um fio condutor de uma conversa para outra. Podemos supor que, ao lado dos dispositivos linguísticos, os procedimentos não verbais são utilizados para assegurar a coerência dos intercâmbios verbais (Cosnier, 1987; Kendon, 1980, 1983; Schegloff, 1984). Essa hipótese se apóia em observações fragmentárias, mas ainda não foi confirmada por estudos experimentais.

O papel dos sinais não verbais na regulação da alternância da vez de falar é mais conhecido (Rosenfeld, 1978; Beattie, 1980). A direção do olhar ou a orientação da cabeça do locutor podem manifestar sua disposição para manter ou para ceder a palavra; a orientação na direção do ouvinte é mais freqüente no final de uma intervenção e pode então ser entendida como um convite para o outro tomar a palavra, enquanto a orientação em outra direção – durante uma pausa de hesitação, por exemplo – pode sinalizar uma dificuldade momentânea, o que não autoriza a mudança da vez de falar. No entanto, essa hipótese tem suscitado observações contraditórias. O olhar poderia desempenhar papel regulador apenas entre pessoas que se conhecem, não ocorrendo o mesmo entre desconhecidos; ou poderia desempenhar essa função apenas quando a conversação envolve mais de duas pessoas. Além disso, como o comportamento visual não é independente dos processos de produção verbal, a relação acima comentada, entre o olhar e a palavra, poderia depender, não de um sistema específico para regular a vez de quem fala, mas de um sistema mais complexo, relativo às diversas tarefas que o locutor deve enfrentar: programar o enunciado, pesquisar as palavras que o constituem, acomodar a interação social.

Com a mesma preocupação de explicar a alternância da vez de falar, Duncan e seus colaboradores examinaram outros aspectos do comportamento não verbal (Duncan e Fiske, 1977; Duncan et al., 1979). O ato de o ouvinte tomar a palavra se realiza de modo harmonioso quando o locutor emitiu um ou vários dos sinais de “transição”: tais sinais podem ser paralingüísticos (marcas da entonação, voz monótona, redução da intensidade de voz), podem ser verbais (expressões estereotipadas, como “bem...”, “veja você”, “não é mesmo?”) e podem ser não verbais (a conclusão de um gesto). Assim, a produção de um gesto (que não seja automaniplação) por parte do locutor inibe fortemente no ouvinte sua disposição para tomar a vez de falar; o constrangimento aumenta se, apesar da ocorrência desse sinal, o ouvinte intervir. Fazer um gesto, durante o silêncio que acompanha a busca de uma palavra, indica ao ouvinte que ainda não chegou seu momento de falar (Goodwin e Goodwin, 1986). Podemos entender que esse sinal é interpretado pelo ouvinte como um indício de que a outra pessoa ainda se dispõe a usar da palavra. Por outro lado, orientar a cabeça na direção do ouvinte aumenta neste a tendência de tomar a palavra. No ouvinte, a intenção de tomar a palavra é anunciada pelo desviar da cabeça, por um gesto, ou por um sinal paralingüístico como, por exemplo, uma aspiração audível de ar (Harrigan, 1985).

[O sistema de Duncan apresenta duas particularidades. Em primeiro lugar, os sinais utilizados consistem em ações que não são especificamente destinadas a regular a vez de falar. Em segundo lugar, certos sinais são considerados equivalentes; isso exige dos sujeitos em interação o recurso a um processo de ponderação em sua utilização. Ademais, ocorre freqüentemente que vários dos sinais são emitidos simultaneamente.] Duncan et al. (1979) mostram que a freqüência das transições harmoniosas dobra quando três sinais ou mais são utilizados, ao invés de um ou dois. A supressão dos índices não verbais, ao longo de uma conversação telefônica, por exemplo, não perturba consideravelmente o sistema.

O desenvolvimento harmonioso da conversação supõe igualmente um ouvinte atento. Antes de falar, o locutor deve chamar a atenção de seu interlocutor e, para esse fim, pode utilizar-se de condutas vocais ou gestuais, como, por exemplo, uma modificação da postura. O ouvinte manifesta sua disponibilidade através de sua atitude e da direção de seu olhar (Heath, 1982). Os índices que poderiam ser interpretados como sinais de distração (o desviar da cabeça ou, principalmente, dos olhos) perturbam o locutor que, ao interromper ou ao retomar a frase, “chama à ordem” o distraído (Goodwin, 1981). O ouvinte pode igualmente mostrar sua receptividade através de outros sinais, verbais e não verbais: sorrir, levantar a cabeça ou inclinar o peito. Outros sinais faciais, ao contrário, principalmente o franzir das sobrancelhas, manifestariam sua desaprovação ou incompreensão.

A Abordagem Etológica da Gestualidade

Muitos gestos ou movimentos de expressão – como coçar-se ou tocar o ombro do companheiro – são encontrados tanto entre numerosas espécies animais, principalmente os primatas, quanto entre os homens. A respeito disso, a Etologia coloca diferentes questões. O que é que deflagra esses comportamentos? Quais são suas funções? Qual é seu desenvolvimento na história do indivíduo e na história da espécie?

Análise das Motivações

Tradicionalmente, os etólogos iniciam o estudo de uma espécie pelo estabelecimento do repertório dos movimentos comuns aos diferentes membros dessa espécie. No caso da espécie humana, já se levantaram diversas listas dos movimentos realizados por estudantes de idade pré-escolar (Brannigan e Humphries, 1972; McGrew, 1972; Smith e Connolly, 1980). Não entraremos aqui nas discussões relativas ao estabelecimento de tais repertórios. Mas eles compreendem um grande número de elementos que podemos reagrupar em conjuntos, correspondentes aos sistemas motivacionais, como o medo, a agressividade, a sexualidade etc.

Em muitos casos, procurou-se determinar a função de um gesto e o sistema motivacional do qual deriva, examinando o contexto no qual ele aparece. Um primeiro método tem por base o postulado segundo o qual diferentes movimentos que servem a um mesmo objetivo tendem a ser associados no tempo (Van Hoof, 1982). Outro método consiste em operar reagrupamentos a partir de diferenças individuais: supõe-se que a idade, o sexo ou qualquer característica individual influenciam da mesma maneira os comportamentos funcionalmente associados. Esses métodos foram sobretudo aplicados na análise dos repertórios humanos, principalmente no caso das interações entre crianças de idade pré-escolar. Eles permitem, através do reagru-

pamento de sorrisos, de intercâmbios verbais e de gestos, distinguir muitos conjuntos: as brincadeiras de correr e de pular cambalhota, as interações agressivas, as condutas amistosas.

Sob diversas perspectivas, tais análises não representam mais do que uma etapa preliminar na identificação dos sistemas motivacionais. Comportamentos pertencentes a um mesmo grupo podem depender de fatores diferentes. A Etologia geralmente estimula a desconfiar de categorias globalizantes, como "agressão" e "afeição". O interesse dos métodos de classificação reside menos nos reagrupamentos, enquanto tais, do que nas distinções que eles permitem estabelecer: convidam, por exemplo, a separar as seqüências lúdicas das seqüências agressivas, ainda que um mesmo gesto, como o de empurrar um companheiro, possa pertencer a qualquer dos dois tipos de seqüência. O estudo de um sistema motivacional não pode, portanto, dispensar uma análise das condições de deflagração de um comportamento.

As Situações de Conflito

A análise dos sistemas motivacionais apresenta um interesse particular para o estudo de certos movimentos que aparecem em situações de conflito. Por exemplo, o encontro com uma pessoa desconhecida pode, ao mesmo tempo, provocar sentimento de interesse e de apreensão. Nesse contexto, manifestam-se comportamentos de autocontato (por exemplo, tocar a própria boca), os quais não parecem desmentir qualquer função particular. Uma análise seqüencial mostra que, no curso de uma conversação, esses movimentos tendem a produzir-se quando da transição entre comportamentos pertencentes a sistemas diferentes (Grant, 1969).

Tinbergen (1951) considera tais movimentos como "atividades de deslocamento", comportamentos colocados, aparentemente fora de contexto. As atividades de autocontato estão presentes no repertório de muitas espécies animais e parece existir uma continuidade filogenética desses comportamentos, desde o macaco, até o homem (Dimond e Harries, 1984; Suarez e Gallup, 1986), e vários modelos de interpretação foram propostos (Hinde, 1970; McCleery, 1983; Roper, 1980).

Interpretar os gestos de autocontato como atividades de deslocamento permite considerar que a freqüência de aparecimento desses comportamentos depende da presença de fatores determinados. A respeito disso, foi feita uma observação curiosa: pessoas fazendo mais gestos de autocontato ao verem um documentário sobre insetos do que ao verem um filme científico (Wild et al., 1983).

De forma semelhante, o aparecimento desses comportamentos nas situações que provocam ansiedade (LeCompte, 1981) poderia estar ligado às modificações cutâneas provocadas pela ansiedade. Existe notadamente uma correlação entre a freqüência desses gestos e a transpiração medida no nível do índice (Jurich e Jurich,

1974). Além disso, a ocorrência desses comportamentos depende do nível de motivação das atividades concorrentes. Estabeleceu-se uma relação negativa entre a manifestação dos gestos de autocontato e a manifestação dos gestos de acompanhamento da palavra, reflexo da competição existente entre os dois tipos de movimento (Duncan e Fiske, 1977). Dessa forma, os gestos de autocontato são mais prováveis nas situações de repouso ou quando da transição entre duas outras atividades.

Análise Etológica das Interações Sociais

Análise seqüencial — Até aqui, os movimentos corporais, em especial os gestos, foram considerados como reações a estímulos externos modulados pelo estado interno do indivíduo. Assim, os movimentos podem estimular outro indivíduo ou podem responder aos movimentos que o outro indivíduo tenha feito. Convém então examinar, em termos de comunicação, o valor dos movimentos expressivos — e o papel que eles exercem nas interações sociais. Tanto entre os animais, como entre os homens, grande número de comportamentos têm função e constituem diferenciais sociais.

Em muitas situações de comunicação, a probabilidade de manifestar certo comportamento varia em função dos índices não verbais que são captados pelo interlocutor. Partindo da observação de crianças pequenas, Montagner (1978) demonstrou que inclinar a cabeça para o lado aumenta a possibilidade de conseguir o que foi pedido. Grusec e Abramovitch (1978) observaram que imitar o comportamento de outro indivíduo provoca mais freqüentemente uma interação positiva (brincadeiras coletivas, conversas, sorrisos) do que uma interação negativa. Observou-se também que mostrar a ponta da língua a alguém aumenta o tempo que este último leva para dirigir uma pergunta ao primeiro (Dolgin e Sabini, 1982; Jones et al., 1987). Note-se que esse sinal pode ser observado em várias situações (esforço físico, concentração intelectual, zombaria, embaraço), as quais têm em comum certa indisponibilidade para interação social (Smith et al., 1974). Nesses exemplos, o exame das conseqüências observáveis de dado comportamento permite deduzir sua função.

As relações assimétricas — Em muitos casos, a influência exercida por um indivíduo sobre seu interlocutor não tem por corolário a influência recíproca da parte deste último. Freqüentemente, esse é o caso nas relações mãe-filho, nas relações sexuais e nas relações de dominação. A Etologia procurou, através da pergunta "quem faz o que a quem?", estabelecer a significação funcional de vários comportamentos. Concorrem nesse plano a Psicologia do Desenvolvimento e a Psicologia Social, com base em seus estudos sobre a liderança. Sobre as relações de dominação numa perspectiva etológica, ver principalmente as contribuições às obras coletivas: Ellyson e Dovidio, 1985; Omark, Strayer e Freedman, 1980; Tremblay, Provost e Strayer, 1985.

As condutas agressivas e a desigualdade constatada no acesso aos recursos não são os únicos fatores a caracterizarem as relações hierárquicas. Várias pesquisas foram feitas tentando demonstrar o papel dos sinais não verbais na manifestação do status social: a expressão facial, a expressão postural, a orientação do olhar (Ellyson e Dovidio, 1985). Uma hipótese em especial, a de Chance (1967), deu lugar a interessantes observações. Segundo esse autor, as relações hierárquicas que se manifestam em diversos grupos de primatas se caracterizam por uma estrutura assimétrica da atenção: os animais de status inferior olham mais para os indivíduos dominantes do que vice-versa; os de status inferior seriam, portanto, mais sensíveis à influência daqueles. Fatos semelhantes ocorreriam entre as crianças: os indivíduos mais olhados intervêm mais frequentemente nas atividades dos outros, são mais imitados, ajudam regularmente nas situações de conflito e recebem a ajuda de seus companheiros (Abramovitch e Grusec, 1978; La Frenière e Charlesworth, 1983; Vaughn e Waters, 1981).

A Comunicação não Verbal: Os Gestos e a Palavra como Sistemas Distintos de Comunicação

Uma terceira tradição na análise da expressão corporal considera os gestos e a língua como dois sistemas autônomos, que obedecem a regras próprias e servem a funções precisas. A noção da "comunicação não verbal" cristaliza essa concepção. Nos últimos trinta anos, os trabalhos da Psicologia Social que versam sobre o assunto focalizam comportamentos muito diversos, que podem ser reagrupados de duas maneiras. Na primeira, o referencial principal é o "canal" utilizado: movimentos faciais e dos olhos, gestos e atitudes corporais, ocupação do espaço etc. (Harper et al., 1978). Na segunda, o referencial principal são as funções desempenhadas por esses diversos comportamentos: expressão de status social, de intimidade, das emoções etc. (Argyle, 1975; Heslin e Patterson, 1982).

Na multiplicidade de tais pesquisas, podemos reconhecer a aderência a três postulados: 1) a língua e a comunicação não verbal servem a funções diferentes; 2) a expressão das emoções e das atitudes depende principalmente da comunicação não verbal; 3) a comunicação não verbal permite o estabelecimento, o desenvolvimento e a manutenção das relações sociais (Beattie, 1981).

A ausência de um quadro teórico relativo à comunicação não verbal tem sido regularmente sentida. Parece, porém, como sugere Scherer (1984), que a maior parte das pesquisas visa pôr em evidência as relações probabilísticas: de um lado, entre as variáveis iniciais e os sinais não verbais que delas dependem; de outro lado, entre esses mesmos sinais e as variáveis finais que eles influenciam.

Os sinais não verbais são como uma lenteira, cujas duas faces correspondem à codificação e à decodificação: de um lado, examina-se aquilo que determina seu aparecimento; de outro lado, examina-se como são percebidos pelas pessoas, na su-

posição de que nessa percepção transparecem as condições iniciais do aparecimento. Por exemplo, no paradigma de Buck, inspirado por estudos realizados entre os animais, apresenta-se a uma pessoa uma imagem de caráter emocional (por exemplo, a imagem de uma jovem mãe com seu bebê, ou a imagem de uma cirurgia). A pessoa é filmada. O filme é então apresentado a outra pessoa, que desconhece as condições iniciais de estímulo, e solicita-se a ele que as descubra (Buck, 1984). A reação da primeira pessoa, o emissor, é interpretada de forma melhor ou pior, de acordo com a expressividade do emissor e com a sensibilidade do receptor.

Nessa perspectiva, as relações entre as variáveis são examinadas de um ponto de vista quantitativo (pesquisa de correlação), sem a preocupação quanto ao processo de produção e de compreensão dos sinais não verbais. Procurar-se-á, em primeiro lugar, demonstrar que os comportamentos verbais exprimem diferentes estados psicológicos.

O termo codificação refere-se à relação entre um estado subjacente de uma pessoa e seu comportamento manifesto. Na decodificação, examinamos se o comportamento manifesto leva uma pessoa que o tenha testemunhado a inferir, da maneira correta ou não, o estado correspondente. A duração dos estados psicológicos envolvidos nesse modo de comunicação pode variar: breve, no caso de uma emoção; mais longo, quando se trata de atitudes, de disposições comportamentais ou de características quase permanentes da pessoa, como, por exemplo, sua personalidade.

A Comunicação dos Estados Emocionais

Para Ekman e Friesen (1969), os movimentos corporais traduziriam a intensidade da emoção sentida, enquanto a natureza dessa emoção se exprimiria principalmente pelos movimentos faciais.

No plano expressivo, os gestos de autocontato constituiriam mais precisamente, dentre os movimentos corporais, os indícios da ativação emocional. Tais gestos são há muito tempo considerados como sinais de tensão ou de nervosismo. Alguns psicanalistas os interpretam como manifestações inconscientes de um conteúdo mental "reprimido", do mesmo tipo de um sintoma neurótico. Nas situações experimentais, a frequência e a duração dos movimentos de autocontato são influenciadas pelas características emocionais da tarefa (a natureza recreativa, triste, aborrecida ou interessante de um texto dado a ler) ou pelo caráter embaraçoso, ou não, das perguntas feitas.

Entretanto, igualmente se observam outras manifestações corporais relativas à emoção. A indução de temas íntimos durante uma entrevista diminui a frequência dos gestos que acompanham a palavra e aumenta a frequência dos gestos de autocontato (Souza-Poza e Rohrborg, 1977). As pessoas que, no decurso da representação de um papel, simularam reação a cinco propostas de viagem, menos ou mais

atraentes, gesticularam mais para aquelas que lhes agradaram moderadamente, do que para as propostas extremas (Ricci-Bitti et al., 1979). Ademais, os movimentos corporais de atores na expressão da alegria, da tristeza, da cólera ou da surpresa diferem segundo as condições experimentais; a tristeza, notadamente, se caracteriza pela grande frequência de gestos de autocontato e de gestos de resignação (Wallbott e Scherer, 1986).

Enfim, admitiu-se a hipótese de que, assim como no caso da expressão facial, a postura exerce um efeito regulador para aquele que a adota. Ao contrário do que propõe uma moral tradicional, que exorta a "levantar a cabeça" na adversidade, assumir uma atitude condizente com os sentimentos experimentados permitiria, por razões ainda obscuras, melhor adaptação à situação. Dessa forma, algumas pessoas foram colocadas em situação de fracasso: deviam realizar uma tarefa impossível. Foram elas em seguida, a pretexto de uma experiência de bio-feedback, instadas a assumir uma postura de desalento. Essas pessoas se atribuíam melhores probabilidades de sucesso futuro do que as pessoas instadas a "aprumar o peito" (Riskind, 1984). Além disso, a postura adotada influencia a receptividade da pessoa a uma mensagem verbal. Em diversas experiências, sob o pretexto de testar um aparelho de recepção de som, apresentou-se à pessoa uma opinião pouco de acordo com a sua própria (no caso, a necessidade de aumentar as taxas escolares na universidade). As pessoas que estavam confortavelmente deitados ficaram mais facilmente predispostos a seguir a sugestão do que aquelas que ficaram de pé; o mesmo ocorreu com aquelas que balançaram verticalmente a cabeça, em comparação com aqueles que a balançaram horizontalmente (Petty et al., 1983).

Do lado do receptor, a hipótese da diferença de funções entre os índices corporais e os índices faciais foi mais raramente examinada. Não se dispõe de trabalhos sobre a atribuição de estados emocionais ao emissor – medo, cólera, alegria, tristeza – a partir de índices corporais isolados dos índices faciais.

Entretanto, já se mostrou que esses índices permitiriam um julgamento relativo ao caráter inibido, calmo ou distenso do emissor (O'Sullivan et al., 1985). De maneira semelhante, o constrangimento, ao contrário do divertimento, é percebido melhor a partir de índices corporais isolados, do que a partir de índices faciais isolados (Edelmann, 1981).

A Comunicação de Disposições Comportamentais

Os sinais gestuais e posturais são igualmente influenciados por estados afetivos mais duráveis do que as emoções; permitem, portanto, atribuições relativas a tais estados; em outras palavras, permitem, por exemplo, estabelecer uma relação entre um certo gesto e o estado afetivo do sujeito que fez esse gesto (Mehrabian, 1972). Nas relações interpessoais, os movimentos corporais podem exprimir o sen-

timento, positivo ou negativo, experimentado em relação à outra pessoa. Assim, mais do que as opiniões expressas verbalmente, podem revelar uma atitude de discriminação social (Crosby et al., 1980). Reciprocamente, os sinais gestuais e corporais podem modificar a atitude da outra pessoa em relação a quem os emite.

A expressão das atitudes através dos gestos e das posturas – Numerosas pesquisas sobre as atitudes interpessoais foram conduzidas nos quadros da teoria do equilíbrio, teoria inicialmente proposta por Argyle e Dean (1965), para dar conta da relação entre o contato visual e a distância física que separa as pessoas em interação.

Esse modelo supõe a existência de índices múltiplos relativos ao caráter íntimo de uma relação entre duas pessoas: olhar, proximidade física, qualidade de voz, gestos e posturas. Fazer gestos ao falar, assentir com a cabeça, inclinar-se para a frente poderiam nesse contexto ser vistos como sinais de simpatia, da mesma forma que sorrir ou orientar o olhar para o interlocutor. De forma contrária, tocar o próprio rosto ou inclinar-se para trás sinalizaria certa distância na relação com o outro. O modelo supõe igualmente que cada relação é definida por um grau ótimo de intimidade. A uma modificação de um índice – na direção do afastamento do grau ótimo – corresponderia uma modificação compensatória de outro índice – na direção oposta. Sendo assim, a redução da distância física ou o aumento na intensidade da ocupação do espaço seriam compensados por um aumento na frequência das automanipulações, interpretadas estas, no caso, como índices de não disponibilidade.

As condições de "superpopulação" (*crowding*) levariam igualmente a uma diminuição na frequência dos gestos que acompanham a palavra, considerados, nesse contexto, índices de intimidade. Esse efeito, no entanto, não é sempre observado (Schaeffer e Patterson, 1980).

A teoria do equilíbrio tem sido criticada a partir da observação de que, em certos casos, uma mudança seria seguida, não de uma compensação, mas de uma reação de reciprocidade. Por conseguinte, foram propostos modelos mais gerais, os quais supõem que a reação a uma mudança não é imediata, mas função de uma avaliação ou de uma expectativa relativa à situação de interação social (Cappella, 1981; Edinger e Patterson, 1983; Patterson, 1982).

Uma hipótese interessante refere-se à adoção de uma postura especular, uma postura "em espelho", na qual um dos interlocutores reproduz a postura adotada por outro. Essa postura seria o sinal de uma implicação particular, na interação, da parte daquele que imita. Muitas observações concordam com essa hipótese (Bavelas et al., 1986, 1988). Dessa forma, La France (1979) registrou, em intervalos de cinco minutos, as posições dos braços e do tronco, tanto dos alunos de diferentes turmas, quanto dos professores. A avaliação, por parte de cada aluno, de sua relação com o professor, é positivamente correlacionada com a medida de semelhança entre a postura desse aluno e a postura do professor. Assim também, numa praia, a seme-

lhança das posturas entre pessoas vizinhas é maior entre um homem e uma mulher do que entre dois homens (Beatrice e Beatrice, 1981).

Por outro lado, McDowall (1978), ao analisar numa escala mais apurada a sincronia das posturas, não encontrou diferença alguma nas medidas de semelhança entre amigos, de um lado, e entre desconhecidos, do outro. Também não se encontrou correlação entre a adoção da postura "em espelho" por duas pessoas, sem o saberem filmadas numa sala de espera, e a ulterior avaliação da relação entre elas (La France e Ickes, 1981). A verificação da hipótese demandaria, ademais, que se pudesse estimar a parte da sincronia resultante do simples acaso (McDowall, 1978; Cappella, 1981; Gatewood e Rosenzweig, 1981).

Os gestos e posturas podem igualmente transmitir outras informações, principalmente as relativas ao *status* social, à competência, à autoconfiança, à sinceridade. Um *status* superior, uma competência particular podem exprimir-se de diversas maneiras: pelo contato corporal com o interlocutor, pela gesticulação, pelo caráter distenso da postura adotada (Mehrabian, 1972). Inversamente, os estados de subordinação, de timidez, de *stress*, de angústia, de depressão ou de baixa auto-estima se manifestam pela inclinação da cabeça para a frente, pelo aumento na frequência dos movimentos de autocontato, pelo aumento na frequência das mudanças posturais. Normalmente, é difícil distinguir as diferentes interpretações possíveis para um mesmo sinal. Assim, a atitude de angústia pode ser muito semelhante àquela do indivíduo submisso, pouco seguro de si, ou, ainda, à do mentiroso.

O papel dos gestos e das posturas na apreciação do interlocutor - A avaliação que um interlocutor faz do outro é influenciada pelos sinais gestuais e posturais, mesmo quando esses sinais desempenham papel menos importante do que a expressão facial. A postura passa a ter efeito determinante no julgamento da simpatia quando a expressão facial é neutra (Waldron, 1975). Um autocontato de curta duração, no rosto, ou um gesto de apresentação da palma da mão produzem impressões favoráveis: a pessoa parece mais calorosa e mais natural do que uma pessoa imóvel (Harrigan et al., 1986). Por outro lado, as posturas "fechadas" (braços cruzados, joelhos juntos) dão uma impressão de frieza e de passividade, pelo menos em nossa cultura (McGinley et al., 1984).

As diferentes conotações de um material verbal e de um material não verbal, medidas com base na escala do diferencial semântico, são comparáveis, quer se trate dos sinais posturais ou gestuais, quer se trate das expressões faciais ou vocais da emoção. Na maior parte dos casos, discriminando os componentes principais dos julgamentos, podem-se reconhecer as seguintes dimensões: avaliação (agradável-desagradável), *status* (dominante-submisso), ativação ou controle (ativo-passivo) (Mehrabian, 1972). Em particular, isso é verdade nos julgamentos das diferentes configurações adotadas pela mão (Giin, 1970) e nos julgamentos baseados na descrição verbal de certas atitudes, como mostrar o punho cerrado, cruzar os braços ou inclinar-se para trás (Matsumoto e Kudoh, 1987).

Uma fonte importante da variação na impressão que os sinais não verbais provocam pode estar ligada à diferença de capacidade das pessoas em captá-los, como pode ser verificado através do PONS. Em dois grupos de pessoas, respectivamente de 16 e 20 anos, foram fortemente correlacionados, nesse teste, os desempenhos relativos ao tratamento dos índices corporais e faciais. Isso sugere a existência de um fator geral, ligado à inteligência social.

O PONS é constituído de um filme com 220 seqüências, de dois segundos cada uma, comportando 20 cenários que podem ser apresentados seguindo 11 modalidades diferentes. Os cenários podem ser reagrupados em quatro categorias, segundo as expressões apresentadas: expressões de sentimentos de caráter positivo ou negativo, de um lado, expressões de dominação ou de submissão, de outro lado.

Por exemplo, o amor maternal pertence à categoria dos sentimentos positivos dominantes; o pedido de perdão, à categoria dos sentimentos negativos de submissão. Essas seqüências de filme podem ser apresentadas nas versões muda ou sonora. A pessoa deve caracterizar, através de um termo, a situação que lhe é apresentada. Em cada seqüência, a pessoa deve escolher entre dois termos, sendo que apenas um deles é considerado capaz de descrever de maneira "exata" a situação.

A validade do PONS tem sido posta em questão com base em que a capacidade de decodificar os sinais não verbais pode variar segundo a situação em que se encontra a pessoa que deve proceder à decodificação. Ademais, sabe-se que os sinais não verbais podem ser portadores de significações múltiplas. Seria então legítimo inferir a sensibilidade de uma pessoa a tais sinais, a partir de uma decodificação baseada em duas dimensões (por exemplo, dominação-submissão, alegria-tristeza), como impõem as instruções do teste? A exatidão ao caracterizar uma expressão tem apenas limitada importância, já que o significado dessa expressão pode variar de acordo com outros contextos, presentes na situação em que é produzida a experiência, mas diferentes daquelas consideradas no PONS.

Outros dados, entretanto, mostram que os índices faciais, de um lado, e os índices corporais, de outro, poderiam transmitir diferentes informações. Seria necessário, antes de tudo, distinguir a capacidade de tratar combinados os índices faciais e corporais, da capacidade de tratar esses índices separadamente.

Além disso, os sinais corporais seriam considerados mais "indiscretos" que os faciais, visto que habitualmente são menos controlados pela pessoa. Dessa forma, os processos de socialização conduziriam a prestar-lhes menos atenção, embora eles sejam mais reveladores. As pessoas femininas, geralmente mais sensíveis que as masculinas, e os adolescentes, cujos desempenhos sobrepõem os das crianças mais jovens, vêem sua superioridade reduzida no que concerne ao tratamento dos índices corporais (De Paulo e Rosenthal, 1982).

Alguns autores põem em dúvida essa hipótese de uma capacidade geral para decodificar os sinais não verbais. Sendo assim, dizer, a partir de uma fotografia de duas pessoas, que se trata de marido e esposa ou de duas pessoas que se encon-

traram ocasionalmente, ou, ainda, indicar qual das duas possui *status* mais elevado, constituem duas tarefas cujos resultados não são correlatos (Sternberg e Smith, 1985). Os julgamentos são feitos a partir de índices distintos, como a naturalidade das atitudes e a similaridade das posturas, num caso, e a idade e a roupa, no outro. Enfim, nenhuma das duas *performances* é correlata com os resultados do PONS ou de um teste de inteligência social. A hipótese das capacidades múltiplas para decodificar os sinais não verbais conduz, sem dúvida, a uma explicação diferente dos dados relativos ao tratamento dos índices corporais.

A Comunicação dos Traços Permanentes

Os papéis sexuais — É fato bem conhecido que homens e mulheres diferem de muitas maneiras em sua expressão corporal (Mayo e Henley, 1981). Essas diferenças foram descritas principalmente no que se refere à maneira de sentar-se: os homens se inclinam para trás e, com mais frequência, separam os joelhos e os braços; à maneira de segurar um livro ou de carregar um bebê; à maneira de saudar um conhecido: os apertos de mão são mais frequentes entre os homens; à maneira de manifestar o constrangimento: os homens parecem tocar mais frequentemente o nariz. Por conseguinte, a expressão corporal contribui para a percepção dos papéis sexuais, sendo certos comportamentos considerados mais masculinos ou mais femininos, independentemente do sexo de quem os manifesta.

Os traços de personalidade — A comparação dos resultados de diversos testes de personalidade com a observação de comportamentos não verbais não confirma a hipótese, já antiga, segundo a qual a personalidade de uma pessoa se reflete em seu comportamento corporal. Alguns dados mostram correlação positiva entre a extroversão, medida pelo *Eysenck personality inventory*, e a capacidade de, através do corpo, exprimir uma emoção; não existe, entretanto, o mesmo tipo de correlação no que concerne à frequência dos gestos que acompanham a palavra (Riggio e Friedman, 1986). As correlações entre esses movimentos e outras medidas de personalidade, tais como aquelas derivadas do *Gough adjective checklist*, tampouco são mais significativas (Duncan e Fiske, 1977). Está claro, no entanto, que os movimentos expressivos suscitam atribuições diferenciadas relativas ao sujeito-alvo (Scherer, 1984; Riggio e Freidman, 1986).

Conclusões — Diante dessa massa considerável de trabalhos, não resta dúvida de que gestos e posturas possuem valor comunicativo. Pode-se, então, considerar que exista um sistema de comunicação não verbal, distinto da língua e especializado na transmissão de informações implícitas de natureza afetiva? Foram consideradas suficientemente as interações possíveis entre a comunicação verbal e a não verbal que sugerem os dados por último evocados? É legítimo considerar que os gestos, geralmente produzidos simultaneamente com a palavra, exerçam uma influência independente dela?

As Relações entre os Gestos e a Palavra na Comunicação

Diferentes métodos foram utilizados na análise das relações entre a comunicação verbal e a não verbal. Uma série de trabalhos compara a *performance* de várias pessoas diante de sinais dos quais se suprimiu uma ou várias de suas dimensões. Assim, examinaremos as consequências da supressão de índices não verbais, seja apresentando apenas o som de uma gravação ou apenas a transcrição de conversas, seja fazendo interagir pessoas que não se podem ver. Outros trabalhos utilizam mensagens artificialmente construídas, de maneira que os sinais verbais e não verbais veiculem informações diferentes, quer se contradigam, quer uns revelem aquilo que os outros dissimulam.

Os Efeitos da Eliminação dos Sinais não Verbais

O Som e a Imagem

A hipótese de uma superioridade dos índices não verbais na expressão das emoções suscitou muitas pesquisas, que compararam os julgamentos baseados em versões paralelas de uma gravação, nas modalidades visual e auditiva. As diferenças metodológicas relativas à construção do material, à tarefa solicitada, às características das pessoas, às análises efetuadas, conduzem a resultados por vezes opostos, de sorte que se torna impossível afirmar hoje que a informação de natureza emocional seja essencialmente transmitida pelos sinais não verbais (Noller, 1985). Além disso, nesses trabalhos raramente se tomou o cuidado de precisar a natureza dos sinais apresentados: assim como a faixa de som de uma gravação transmite, simultaneamente, um conteúdo verbal e informações paralingüísticas, da mesma forma a faixa de imagem combina índices faciais e corporais. Apenas algumas pesquisas distinguem tais aspectos. As conclusões que elas permitem obter convergem para aquelas obtidas por Noller de um conjunto mais amplo de trabalhos: a resposta à questão de saber se não é unívoco o efeito da supressão dos sinais não verbais na percepção de uma pessoa.

Em certos casos, a identificação de uma emoção a partir apenas de índices verbais ou vocais é inferior àquela feita a partir de informações visuais. Esse efeito principal da modalidade (auditiva, visual) deve, entretanto, ser matizado. Com efeito, a *performance* das pessoas varia em função da qualidade da mensagem fornecida: a capacidade de identificar uma emoção nas diferentes modalidades difere segundo os atores que a exprimem e segundo seu comportamento. Curiosamente, o exagero de certos índices leva a uma identificação menos correta da emoção (Wallbott e Scherer, 1986). Parece sobretudo que a importância relativa dos índices verbais, vocais, faciais e corporais varia em função do julgamento solicitado à pessoa. Para um grande número de medidas, entretanto, existe uma correlação positiva elevada entre a avaliação de índices isolados e a avaliação da mensagem completa

(O'Sullivan et al., 1985). As diferentes modalidades parecem, portanto, transmitir informações equivalentes. Por fim, as pessoas diferem em sua capacidade de utilizar os sinais não verbais, como indicam os resultados diferentes que obtiveram num teste como o PONS.

A Eliminação dos Índices Visuais

Fazer interagir pessoas que não se possam ver (por exemplo, através de inter-fones, ou colocando-as de costas uma à outra, ou interpondo-lhes um biombo) deveria provocar modificações de comportamento, de forma a compensar a eliminação dos sinais visuais. Na verdade, essas condições experimentais não tiveram nenhum efeito na formação de impressões a respeito do interlocutor (Williams, 1977; Kemp et al., 1984).

Quando Gestos e Palavra se Contradizem

Como avaliar uma informação contraditória, por exemplo, quando o enunciado verbal de *status* superior é feito com a cabeça baixa, a voz tensa, o sorriso polido? Dá-se preferência a certos índices? Levam-se em consideração todos eles, para combiná-los, de maneira aditiva ou não? Crítica-se a mensagem, já que é incoerente?

Dos trabalhos realizados a respeito desse tema, alguns produziram incoerência, a partir da contradição entre os sinais corporais e os outros. Dessa forma, De Paulo e Rosenthal (1982) introduziram modificações no PONS a fim de obter o *Nonverbal Discrepancy Test*. Em oito seqüências filmadas de um rosto, e em oito outras, que mostram apenas o resto do corpo, encontram-se expressas atitudes positiva/dominante, negativa/dominante e negativa/submissa. Esses filmes são apresentados com o som manipulado, para que o conteúdo verbal seja incompreensível, mas permitindo que a voz exprima de forma igual uma dessas atitudes. Algumas mensagens são, portanto, redundantes, outras são discordantes segundo uma dimensão, outras, enfim, são discordantes segundo as duas dimensões. Solicita-se as pessoas que avaliem as mensagens com base em três escalas: positivo-negativo, dominante-submisso e discordante ou não. Nesses julgamentos, a tendência geral é conceder prioridade aos sinais visuais, mas esse efeito varia com a idade, tendendo as pessoas adultas a não acreditar em uma mensagem contraditória. Constatou-se igualmente que em um teste a proporção do número de mensagens contraditórias influencia a estratégia das pessoas: se muitas mensagens apresentam informações discordantes, as pessoas baseiam seus julgamentos principalmente nos índices não verbais; e não procedem assim se, na série apresentada, as mensagens contraditórias são pouco numerosas (Trimboli e Walker, 1987).

Um caso particular de desacordo entre gestos e palavra se manifesta quando a pessoa tenta mentir, mas é traída pelos índices corporais. De fato, segundo uma

hipótese explicitamente emitida por Ekman (1986), mas mais antiga que a própria psicologia, os movimentos corporais seriam menos rigorosamente controlados, do que a escolha das palavras ou do que a aparência do rosto – e poderiam, portanto, revelar uma verdade dissimulada.

Numerosas pesquisas foram consagradas a estudar índices não verbais que permitem a detecção da mentira (Zuckerman et al., 1981). Mostrou-se que as situações experimentais que incitavam uma pessoa a mentir – ou a dizer a verdade – influenciavam sua expressão gestual. Assim, por exemplo, as pessoas convidadas a descrever como agradável um filme desagradável fizeram menos gestos acompanhantes da fala, e passaram a fazer mais gestos de automanipulação, do que as pessoas que viram um filme neutro, descrito como agradável (Ekman e Friesen, 1974).

O aumento do número de movimentos de autocontato nas situações de mentira é confirmado por muitas observações (Kraut, 1980). Esse efeito não é redutível à ativação emocional não específica, que poderia ter causas diversas e, portanto, não caracterizar a mentira (de Turck e Miller, 1985).

Em compensação, os dados relativos a outros índices possíveis, como a frequência das mudanças posturais, dos movimentos dos pés e dos gestos de mão são mais contraditórios. Verificou-se igualmente que mentir modificava outros aspectos do comportamento além da aparência corporal, principalmente as características temporais e vocais da palavra. Paralelamente, a credibilidade de uma pessoa, isto é, a impressão de sinceridade que ela transmite, depende em parte de seu comportamento gestual. O “nervosismo” que a pessoa manifesta através de freqüentes mudanças de postura atribui-lhe suspeita de mentira, quer ele diga ou não a verdade (Kraut e Poe, 1980).

A análise da expressão corporal permite melhor detecção da mentira, do que a análise da expressão facial (Ekman e Friesen, 1974; Littlepage e Pineault, 1979; Manstead, Wagner e MacDonald, 1984). Mas esses índices exercem freqüentemente uma influência menor que a qualidade da voz ou a entonação.

CONCLUSÕES: INTERAÇÃO OU SEPARAÇÃO?

Gestos e posturas podem transmitir informações muito diversas, relativas à idade ou ao nível sociocultural do locutor, à sua atitude em relação àquilo que ele enuncia, ao objeto mesmo de seu discurso etc. Dentre essas diversas significações, aquela referente às emoções e às atitudes interpessoais constituiu o objeto principal dos estudos que a Psicologia Social lhes consagrou. Raros são os trabalhos que, como o de Archer e Akert (1977), exploram outras dimensões.

Essa restrição do campo de estudo é sem dúvida inerente à noção mesma de “comunicação não verbal”, que, supõe-se, utiliza de procedimentos diferentes e serve a funções diferentes daquelas da língua. Não obstante, muitos dados experimen-

tais mostram que os sinais verbais e os não verbais interagem. No plano expressivo, ainda não foram estudadas suficientemente as relações existentes entre os diferentes comportamentos: a produção gestual poderia estar ligada à produção verbal, ou alguns gestos poderiam ser inibidos por uma atividade concorrente, por exemplo o discurso.

Da mesma forma, na percepção desses sinais, parece difícil isolar o componente gestual dos outros aspectos da mensagem: nas situações habituais, aquele que gesticula produz, igualmente, um enunciado com a entonação, com os movimentos do rosto e dos olhos. Vimos que a análise experimental que compara a importância relativa desses diversos comportamentos nada permitiria concluir sobre a especificidade dos sinais gestuais. Os gestos serviriam a outras funções, que não a de "comunicar" (Rimé, 1983), ainda que não se possa estudá-los independentemente da língua. Esse ponto merece desenvolvimento mais amplo, e é objeto de uma obra ainda em preparação; ver observações similares expressas por diversos autores: Beattie (1981), Bull (1987), Burgoon (1985), Kendon (1983), McNeill (1985).

De maneira geral, as dificuldades encontradas no estudo da "comunicação não verbal" decorrem da constituição, no seio da Psicologia Social, de um domínio de estudo particular, consagrado à análise de um "código" que se supõe distinto e estritamente definido ou, mais amplamente, à análise dos diferentes índices não verbais que dão margem a uma interpretação (Scherer e Wallbott, 1985; Wiener et al., 1972). Ademais, essa concepção não levou a se interrogar a respeito dos processos de "codificação" e "decodificação"; a imagem da relação bi-focal que permite descrever as relações probabilísticas entre as condições do indivíduo e os comportamentos manifestos, ou entre esses comportamentos e as inferências que eles suscitam, mas não permitem analisar os mecanismos subjacentes à produção e à compreensão de tais sinais.

Ora, a evolução da Psicologia Social e da Neuropsicologia, em variados campos — produção e compreensão da linguagem, controle motor, percepção e memorização de imagens etc. — leva a pensar que o comportamento manifesto não é mais uma simples resposta a um estímulo, mas o resultado de tratamentos múltiplos realizados por distintos componentes da "arquitetura cognitiva".

O estudo das relações entre gestos e língua não se impõe portanto somente porque esses componentes são estreitamente associados, mas também porque os dois sistemas podem interagir de diferentes maneiras, as quais é necessário distinguir experimentalmente (Feyereisen, 1987; Feyereisen e de Lannoy, a ser publicado).