



COMUNICAÇÃO NÃO-VERBAL: O MANUAL PRÁTICO

INTRODUÇÃO	3
OS 4 DESAFIOS DA MUDANÇA DE CARREIRA	5
A NECESSIDADE DA PRESENÇA ONLINE	9
AS 5 VANTAGENS DE UMA CONSULTORIA	14
CONCLUSÃO	19
SOBRE A RACHEL JORDAN IMAGEM E COMPORTAMENTO	21



INTRODUÇÃO

A nossa fala não é o único jeito de estabelecer uma comunicação. Há muitas formas de transmitir uma mensagem e uma delas tem a ver com a comunicação não-verbal. Mesmo sem dizer uma palavra, é possível transparecer uma impressão, o que afeta a sua imagem. Por causa desses impactos, gosto de abordar essa questão na construção de carreiras.



Afinal, não basta ter conhecimento e experiência. Se você não souber se comunicar — inclusive, de forma não-verbal —, vai desperdiçar boas oportunidades. Mas antes de buscar meios de desenvolver essa qualidade, é fundamental entender sua relação com a profissão e seus impactos.

Quer descobrir isso e muito mais? Neste e-book, apresento os **aspectos importantes para você conhecer sobre a comunicação não-verbal**. Vamos lá?





O QUE É COMUNICAÇÃO NÃO-VERBAL?



O QUE É COMUNICAÇÃO NÃO-VERBAL?

Comunicar significa transmitir uma ideia endereçada a outra pessoa — ou a várias delas. Por costume, é comum acreditar que a fala ou a escrita são os únicos meios de estabelecer esse contato. No entanto, preciso apresentá-lo à comunicação não-verbal.

Essa abordagem consiste em **não utilizar palavras para transmitir determinada mensagem**. Em vez de formar frases e instituir diálogos específicos, ela usa outros recursos do corpo, como **os gestos, a postura e o restante da linguagem corporal**. Muitos dessas reações, inclusive, acontecem mediante estímulos.

Para explorar melhor o tema, vou dar um exemplo. Imagine que você está em uma reunião e, de repente, um dos participantes comete um erro grave ao afirmar algo que não é verdade. Ainda que não diga nada, o simples ato de balançar negativamente a cabeça já denota a sua desaprovação. Mesmo sem dizer uma palavra, ficou clara a sua opinião sobre a colocação do colega de trabalho.

Inclusive, muitas pessoas têm reações do tipo sem que nem percebam. Entender o funcionamento desse aspecto, portanto, é fundamental para **deter o controle sobre algo tão importante**.

OS TIPOS DE COMUNICAÇÃO NÃO-VERBAL

Apesar de se basear em uma mensagem que não utiliza palavras, **a comunicação não-verbal não acontece de uma só maneira.** Dependendo da abordagem, é possível obter resultados diferentes. Então, é preciso escolher corretamente qual será o estilo para atingir os objetivos.

Na sequência, mostrarei quais são os tipos mais comuns e entenda como cada um funciona. Confira!



PARALINGUAGEM

Ela **tem a ver com os sons e com a forma como você expressa as palavras**. Ter um tom de voz muito alto ou baixo, por exemplo, prejudica a comunicação. Já falar pausadamente, com segurança e boa oratória gera uma impressão positiva.

PROXÊMICA

Já a **comunicação proxêmica envolve o uso do espaço**. A maneira como cada um se posiciona dá origem a resultados diferentes. Para chegar ao público é preciso ter maior distanciamento, enquanto uma interação um a um exige certa proximidade. O uso do ambiente, como a mesa de trabalho, também influencia a percepção.

CINÉSICA

Referente à parte cinética da comunicação, posso dizer que ela está **ligada aos movimentos executados durante uma interação**. A forma como alguém mexe os braços ou até a postura corporal contam pontos a favor (ou contra) de quem se comunica.

APARÊNCIA FÍSICA

Além do mais, **as características físicas têm grande influência na percepção** das pessoas com quem falamos. Respeitar o [dress code](#) de cada ocasião, por exemplo, transmite uma ideia melhor e mais profissional. Também é o caso de manter a aparência sempre em dia e bem-cuidada, de modo a gerar a proposta correta.

A IMPORTÂNCIA PARA O SUCESSO PROFISSIONAL

Como deu para notar, a **comunicação não-verbal acontece de formas variadas**. Tudo conta para a composição da mensagem completa e da “leitura” que alguém faz sobre você. Se já é algo relevante na vida pessoal, no aspecto profissional torna-se indispensável.

O contato adequado nesse sentido é fundamental para **construir a sua imagem e a reputação profissional**. Tudo isso gera impressões duradouras sobre quem você é nesse espaço e quanto à sua maneira de atuar.

Trabalhar esses pontos, portanto, faz a diferença para o seu posicionamento na carreira. Ao influenciar as pessoas corretamente, é possível se destacar como um profissional que tem o perfil adequado. Isso leva a novas oportunidades, o que permite **conquistar o crescimento no mercado de trabalho**.





**QUAIS SÃO OS IMPACTOS DA
COMUNICAÇÃO NÃO-VERBAL?**



QUAIS SÃO OS IMPACTOS DA COMUNICAÇÃO NÃO-VERBAL?

Mas, afinal, por que essa abordagem é tão importante? Como disse, a comunicação não-verbal tem tudo a ver com o bom desenvolvimento na carreira. Trabalhar corretamente esses aspectos **muda o modo como você é visto no ambiente profissional** e potencializa a conquista de resultados.

Ao reconhecer essa relevância, inclusive, é possível se dedicar a essa atividade da maneira adequada. Então, vamos conhecer quais são os impactos na empresa e entender a consequência na carreira.

CONSTRUÇÃO E FORTALECIMENTO DA REPUTAÇÃO PROFISSIONAL

O jeito como interage com outras pessoas **determina o modo como é visto no ambiente de trabalho.**

Ser tachado como alguém muito calado, por exemplo, prejudica a conquista de vagas que exigem bom fluxo de dados. Já ser considerado alguém expansivo pode colocar em cheque a sua credibilidade. Aposto que não é o que você deseja, certo?

É por isso que vale compreender que a comunicação não-verbal tem a ver com a **solidificação da sua reputação profissional**. Mais que a imagem, ela trata da sua forma de agir e do seu perfil.

Como é duradoura, tem que ser trabalhada corretamente, para que passe a impressão certa. E já que as interações são determinantes, até o que você não diz faz a diferença.

INTEGRAÇÃO COM OUTROS TIMES E PROFISSIONAIS

Dizer todas as coisas certas não é o suficiente para criar relações profissionais de valor. É preciso ir além para realmente ajudar as pessoas e se consolidar como o indivíduo certo para algumas funções. Nesse sentido, uma boa comunicação não-verbal está ligada à sua **capacidade de interagir e de se conectar**.

Quem transmite a ideia certa agrega contatos mais facilmente, desenvolve o networking e consegue um trânsito melhor. Principalmente, é um jeito de **colaborar com outros profissionais** e gerar oportunidades positivas.



CONSTRUÇÃO DE CREDIBILIDADE E CONFIANÇA

Em um ambiente do tipo, afirmo, com segurança, que a maior parte das pessoas deseja poder contar com as outras. Além de especialistas ou profissionais capacitados, é preciso ter gente de confiança. Com a comunicação não-verbal, você consegue **construir a sua credibilidade** e reforçar esse conceito.

Um aperto de mão forte, uma fala segura e uma postura autoconfiante são fatores que aumentam a segurança das pessoas em confiar em você. Principalmente, é um jeito de se posicionar como alguém de confiança, capacitado e pronto para ajudar e encarar desafios. Portanto, é uma **característica necessária para fortalecer o seu perfil.**

CAPACIDADE DE CRESCIMENTO PROFISSIONAL

Ao se colocar corretamente no ambiente de trabalho, é possível **receber destaque na carreira**. Ser visto como alguém capaz de se comunicar e se portar de maneira altamente profissional faz com que as atenções se voltem para você, de um jeito positivo.

Ao se mostrar preparado, capacitado e confiável, o resultado, normalmente, vem na forma de uma promoção. Também é um meio de **abrir novas portas e conhecer pessoas importantes** para o mercado de trabalho. Isso permite obter o desejado desenvolvimento profissional, pois a visão sobre a sua atuação é especialmente vantajosa.



COMO MELHORAR A COMUNICAÇÃO NÃO-VERBAL?



COMO MELHORAR A COMUNICAÇÃO NÃO-VERBAL?

Agora que você já entende que essa abordagem gera diversos impactos na carreira, preciso mostrar como trabalhá-la corretamente.

Com as orientações adequadas, é fácil **levar a comunicação não-verbal para um novo nível** e obter todas as vantagens que ela tem a apresentar.

O fato é que o processo exige dedicação e treino. Mas, com o tempo, torna-se cada vez mais natural explorar as possibilidades. Para não perder nenhuma boa oportunidade, veja as minhas recomendações para melhorar o uso desses recursos.

MELHORE O CONTATO VISUAL COM AS PESSOAS

O contato visual é um dos elementos que transmitem confiança em uma interação. Ao mesmo tempo, não significa encarar o interlocutor fixamente, de forma desconfortável e pouco natural. Por isso, é muito importante **otimizar a maneira de manter contato visual**.

Em uma apresentação para o público ou reunião com profissionais interessados, estabeleça essa “ponte” com todos os presentes, aos poucos. Dá a sensação de comunicação individualizada e favorece o engajamento no que é dito.

Em um contato individual, faça com que o olhar esteja atento à pessoa, pois **demonstra interesse no que é dito**. Eventualmente, faça contato visual direto, já que transmite uma ideia reforçada de segurança.

SAIBA GESTICULAR CORRETAMENTE

Como visto, os gestos e a forma de se movimentar são determinantes para ter bons resultados. No entanto, já vi muita gente que se mexia tanto que gerava distrações indesejadas sobre o assunto. Portanto, é preciso **aprender a gesticular do jeito e no momento certo**.

Evite, por exemplo, fazer gestos bruscos, rápidos demais ou que aconteçam o tempo todo. O interessante é que **o movimento das mãos acompanhe a sua fala** e até sirva para ilustrá-la. Isso demonstra domínio do tema tratado e permite que a outra pessoa fique mais atraída pela etapa. No entanto, mexer-se continuamente e sem propósito pode gerar a sensação de insegurança.



Tome cuidado, também, para não tocar as pessoas de forma excessiva. Falar e encostar ao mesmo tempo é indesejado pela maioria dos profissionais, clientes e parceiros. Então, **mantenha a gesticulação no seu “espaço individual”**.

APRENDA A CONTROLAR OS TONS E A FIRMEZA NA VOZ

Imagine fazer uma apresentação crucial para os resultados da empresa e engasgar, gaguejar ou falar de forma pouco convicta. No mínimo, você transmitirá a ideia de alguém pouco preparado — e isso está longe de ser o ideal, certo? Portanto, é indispensável **controlar a voz e suas características**.

Garanta que o seu tom seja alto o suficiente para que todos em um grupo escutem ou baixo o bastante para manter uma conversa privada, mas agradável. Também opte por tons pausados ou diretos, dependendo da comunicação. Um feedback positivo dado de maneira direta faz sentido, enquanto um negativo pode ser oferecido de um jeito pausado.

Além disso, não se esqueça do aspecto referente à **firmeza da voz**. Em todas as situações, vale transmitir que você sabe do que se trata e que confia no que diz. No entanto, tome cuidado para não parecer ríspido ou mesmo com tom de ordem. Às vezes, é melhor adotar uma abordagem suave para que não ocorram falhas na comunicação.



CUIDE DA APARÊNCIA DA FORMA CORRETA

Já que a maneira como você se apresenta também é importante, não posso deixar de citar a relevância da aparência física. [Cuide da sua imagem](#) como cuida do seu currículo ou dos seus projetos, pois esse é um de seus cartões de visita.

[Mantenha o cabelo sempre adequado](#), com o corte ou com o penteado correto, se for o caso. Mantenha as unhas curtas e sempre limpas, enquanto os homens também têm que se preocupar com a barba.

Quanto às roupas, **respeite as indicações para cada ambiente**. Mesmo um [espaço de trabalho casual](#) tem certos limites que não podem ser ignorados. Desse jeito, fica mais fácil causar uma primeira impressão positiva.

TENHA AJUDA PROFISSIONAL

Fazer tudo isso **potencializa a comunicação não-verbal**, mas não é uma tarefa fácil. Como muitas reações são praticamente automáticas do sistema nervoso, pode parecer quase impossível ter sucesso nessa mudança.

Os exercícios auxiliam a criar hábitos positivos, mas também dá para recorrer a outras possibilidades. Ao **ter a ajuda de um profissional** em carreira, desenvolvimento e comunicação, posso afirmar que as alterações se tornam bem simples.

A orientação adequada, inclusive, é um jeito de mapear suas necessidades e construir um caminho positivo até o sucesso. Portanto, é indispensável buscar alguém que seja especialista para ter todos os benefícios dessa abordagem.



CONCLUSÃO



CONCLUSÃO

A comunicação não-verbal é poderosa e influencia o seu sucesso profissional. Graças à sua, há como construir a sua reputação, [destacar-se no setor](#) e conseguir a desejada progressão de carreira.



Para obter os melhores resultados, minha recomendação é colocar as dicas em prática e **ter um bom apoio profissional**. Dessa forma, é possível driblar os obstáculos da mudança e explorar todo o potencial desse jeito de se comunicar.

RACHEL JORDAN

IMAGEM E COMPORTAMENTO

Especializada em imagem, comportamento e protocolos internacionais, a Rachel Jordan busca, num trabalho personalizado, atuar de acordo com interesses e necessidades de cada cliente, valorizar suas melhores qualidades, trabalhando sua imagem pessoal e profissional.

Instrutora e palestrante, Rachel orienta empresas e pessoas, aplicando técnicas desenvolvidas por meio da sua experiência pessoal e profissional, bem como de formações realizadas em escolas de referências, tais como a renomada escola The Protocol School of Washington, entre outras.

