



A **linguagem corporal** é uma forma de comunicação não-verbal. Abrange principalmente gestos, postura, expressões faciais, movimento dos olhos e a proximidade entre locutor e o interlocutor. Para entender a sua importância, saiba que, num ato comunicativo, de acordo com estudos sobre o comportamento humano, apenas cerca de 7% da linguagem verbal tem impacto no outro; os restantes 93% são da responsabilidade da linguagem corporal. A comunicação numa videochamada é tão relevante como numa reunião presencial, sobretudo se tivermos em conta que o foco na sua imagem, em especial a facial, é bastante superior ao que tem lugar nas reuniões presenciais. Tendo por base esta realidade, apresentamos, de seguida, algumas sugestões a ter em conta durante uma videochamada para que possa adaptar e otimizar a sua linguagem corporal.

## 1. Posição da câmara

Antes de iniciar a sua videochamada, terá de ter atenção à posição da câmara. Não deverá estar nem muito alta (fazendo com que a sua face esteja orientada para cima), nem muito baixa (fazendo com que aparente estar a olhar para baixo). **A câmara deverá ficar posicionada ligeiramente abaixo do nível dos seus olhos**, permitindo transmitir um sentimento de segurança e confiança à sua comunicação.



## 4. Contato visual

O contacto visual é, também, um fator extremamente importante e responsável por causar, ou não, uma boa impressão no interlocutor. As expressões dos seus olhos são cruciais e responsáveis para uma comunicação positiva ou, pelo contrário, por interpretações erróneas. De forma geral, as pessoas esperam que estabeleça contacto visual 50% a 60% do tempo, pelo que nem exagere nem subestime este aspeto, sendo que, na quantidade certa, expressará confiança, interesse e boa capacidade de “ouvir o outro”. Caso não se sinta à vontade com o foco direto do olhar, concentre-se, antes, na testa ou no nariz do seu interlocutor, dessa forma poderá “despistar” esse desconforto e aparentar que mantém o contacto visual.

Igualmente importante é certificar-se que **mantém o foco do seu olhar na câmara e não na imagem do seu interlocutor, no ambiente em seu redor, ou mesmo em tarefas que realiza no computador**. A câmara funciona, neste ambiente, como os olhos do seu interlocutor, pelo que ao olhar para qualquer outro local (inclusive a imagem daquele que é apresentada no seu ecrã) não surtirá o efeito pretendido.



## 2. Distância entre si e a câmara

Além da posição, é igualmente importante otimizar a distância entre si e a câmara do seu equipamento (computador, *tablet* ou *smartphone*). Não deverá estar muito perto desta (ocupando todo o ecrã dos seus pares e apresentando exclusivamente o seu rosto), nem demasiado distante (transmitindo a quase totalidade do seu corpo). Idealmente, deverá estar a **“um braço de distância” da câmara**, permitindo uma visualização do ambiente envolvente, gerando assim uma “moldura” à volta do seu rosto. Desta forma, potenciará a empatia junto do seu interlocutor, ao fornecer um ambiente de contexto.



## 5. Mãos

No que respeita à posição das suas mãos, existem também alguns aspetos aos quais pode dar atenção. Se tiver dificuldade em saber onde colocar as suas mãos pode, por exemplo, colocá-las sobre a barriga ou na secretária à sua frente. **Adicionalmente, deve procurar reduzir os movimentos corporais ao mínimo**. Caso se apoie muito, aquando da comunicação, no movimento das mãos (“falar com as mãos”), pratique previamente a sua sessão procurando manter as mãos inertes.



Caso contrário, os seus gestos poderão tornar-se motivo de distração para o(s) seu(s) interlocutor(es).

## 3. Expressão facial

Um dos elementos essenciais para uma boa linguagem corporal é saber controlar as suas expressões faciais de forma a impedir a transmissão de mensagens erradas. Uma boa forma de ter controlo sobre as suas expressões é imaginar-se um ator, “transformando” a videochamada no seu palco, não esquecendo que tudo o que fizer durante a chamada será sempre visto por alguém. Deve também evitar expressões como o “olhar vazio”, o bocejo, o franzir das sobrancelhas ou o sarcasmo. Por outro lado, sorrir de vez em quando é altamente aconselhável. No entanto, deve seguir uma regra fundamental, a de **não exagerar na utilização ou ênfase de expressões, mantendo um equilíbrio saudável entre a utilização e transição das mesmas**. Caso surjam situações desconfortáveis, esforce-se por ser educado e por “esconder” os sentimentos menos positivos.



## 6. Postura

Para além das expressões faciais, a maneira como posiciona o seu corpo também constitui uma relevante parcela da mensagem que pretende transmitir. **Procure adotar posturas que visam proporcionar um impacto positivo** no(s) seu(s) interlocutor(es) e complementar a mensagem que pretende transmitir.

Por exemplo, o gesto de inclinar ligeiramente os ombros e aproximar-se ligeiramente na direção da câmara transmite a ideia de maior interesse no assunto discutido, causando uma impressão positiva no interlocutor.

