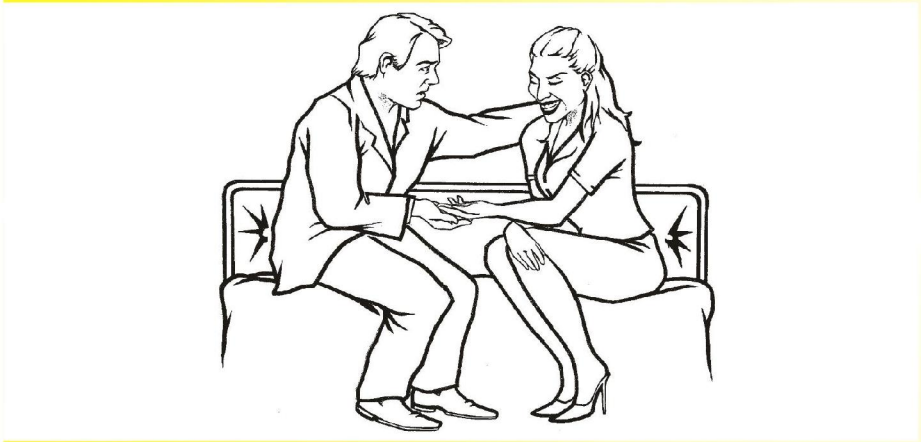
Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

A Linguagem Corporal em Relacionamentos e Paqueras



Marcos Tadeu Cardoso

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br
Marcos Tadeu Cardoso de Jesus

A Linguagem corporal em relacionamentos e paqueras

"Faça leitura corporal em relacionamentos e paqueras e descubra tudo o que as palavras não expressam!"

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Sumário

Prefácio. . . . . .

Linguagem Corporal Para Relacionamentos. . . . . .

PARTE 1
Pés
1 Batendo os pés. . . . . .
2 Pés voltados para dentro. . . . . .
3 Cruzar das pernas. . . . . .
4 A forma de caminhar. . . . . .
5 Passos curtos. . . . . .
6 Passo normal. . . . . .
7 Passos rápidos. . . . . .

PARTE 2
Mãos
1 Mãos no bolso. . . . . .
2 Mexer nos cabelos. . . . . .
3 Copo na mão. . . . . .
4 Mãos abertas. . . . . .
5 Mãos escondidas. . . . . .
6 “Estender as mãos”. . . . . .
7 Tocando. . . . . .
8 Coçando a cabeça. . . . . .
9 Mãos na boca. . . . . .
10 Apontando o dedo indicador. . . . . .
11 Aperto de mão. . . . . .
12 Mãos cruzadas. . . . . .
13 Mãos no queixo. . . . . .
14 Mãos apoiando o queixo. . . . . .
15 Mão na boca. . . . . .
16 Lendo as mãos. . . . . .

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

17 Desenho das linhas da mão. . . . . .
18 Linha da vida. . . . . .
19 Linha da cabeça. . . . . .
20 Linha do coração. . . . . .
21 Parte de traz da mão. . . . . .
22 Monte de Vênus. . . . . .
23 Polegar. . . . . .
24 Dedos. . . . . .

PARTE 3
Sorrisos
1 Beijo na boca. . . . . .
2 Sorrisos naturais. . . . . .
3 Sorrisos artificiais. . . . . .
4 Sorriso de lábios comprimidos. . . . . .
5 Sorriso sincero. . . . . .

PARTE 4
Olhos
1 Olhos retilíneos. . . . . .
2 “Rabo de olho”. . . . . .
3 Olhos brilhantes. . . . . .
4 Olhos semi-abertos. . . . . .
5 Flerte. . . . . .
6 Três olhares. . . . . .
7 Olhar de primeira impressão. . . . . .
8 Olhar de baixo para cima. . . . . .
9 Olhar de paquera. . . . . .

PARTE 5
corpo
1 Inclinação do corpo. . . . . .
2 Inclinação da cabeça. . . . . .
3 Inclinação do peito. . . . . .
4 Tórax. . . . . .

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

PARTE 6
Testes da paquera
1 Teste do beijo no rosto. . . . . .
2 Teste do toque. . . . . .
3 Teste no abraço. . . . . .
4 Teste simulação do beijo. . . . . .
5 Teste do entusiasmo. . . . . .

Referências bibliográficas. . . . . .

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Prefacio

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Prefacio

O estudo da linguagem corporal existe de longa data em nosso país; mas ainda é escasso.

A diversidade de nosso povo, costumes e extensão territorial fazem dela um campo fértil para as pesquisas, especialmente com as novas dinâmicas que são incorporadas a uma sociedade em rápida transformação.

É neste contexto que se insere como pesquisador Marcos Tadeu Cardoso de Jesus.

Se por um lado nota-se a paixão com que estuda e propaga a linguagem corporal, outras qualidades também são amplamente visíveis em seus trabalhos. Sua pesquisa mostra-se tanto consistente, como abrangente.

Paulo Sergio de Camargo

Escritor Curitibano

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Linguagem Corporal em Relacionamentos

Neste manual você observará técnicas e posturas corporais, que o levará a compreender e descobrir o interesse do sexo oposto. Verá como se aproximar e como aumentar suas chances na conquista e como interpretar certas situações. Conduzirá o leitor à compreensão de seu companheiro, até mesmo, refletindo um aumento em seu poder de sedução.

Vale ressaltar que os usos dessas técnicas ultrapassam a linguagem corporal em relacionamentos e paqueras, alcançando assim dimensões na área empresarial para bons relacionamentos inter-pessoais. Na área do direito conduzirá a compreensão das posturas corporais das pessoas envolvidas no caso. Na área educacional favorece uma leitura prévia de uma sala que o docente desconhece momentânea ou permanentemente. Essas técnicas podem ainda ser usadas para potencializar as chances na aquisição

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

de emprego, ao adotar uma postura corporal que transmita confiança e tranqüilidade para o avaliador.

Quando o objetivo de uma pessoa é potencializar a conquista, ela deve priorizar a compreensão do nível de interesse da pessoa que se deseja conquistar.

Olhando por esse foco **a primeira** coisa é descobrir se a pessoa está afim: Como descobrir isso? Um dos pontos principais é olhar os gestos e sinais corporais da pessoa.

Recentemente Albert Mehrabian divulgou que 55% da comunicação é linguagem corporal, 38% representam o tom de voz e apenas 7% é o conteúdo da fala.

Para o antropólogo Ray Birdwhistel, o conteúdo da fala corresponde a 35% da comunicação, e mais de 65% da linguagem é não-verbal.

Já a pesquisa realizada por Marcos Tadeu C. (2008), identificou que 50% das pessoas entendem que a primeira impressão é formulada na linguagem corporal, 80% entendem que os gestos são conscientes e inconscientes, e 70% apenas ouviram falar sobre isso. 100% das pessoas pesquisadas

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

acreditam que a linguagem corporal influencia na conquista. Desses, 50% acreditam que ela é extremamente importante, logo, se percebe a necessidade de livros que descrevam sobre esse assunto de maneira integral e acessível.

Com isso queremos comprovar a fundamentalidade do conhecimento da linguagem corporal, uma vez que esta corresponde a uma parte considerável da comunicação humana.

O corpo demonstra fielmente seu estado, revelando o instinto consciente ou oculto da mente humana. Desta forma permite que os desejos, localizados no recôndito da mente, possam ser desvendados a quem possui os conhecimentos da linguagem corporal. A expressão “linguagem corporal” é também, comumente entendida como “linguagem não-verbal”.

Sendo assim, é dada uma atenção especial nesse manual para os gestos e movimentos corporais que estão mais associados à conquista e à compreensão do sexo oposto, aumentando assim suas chances como conquistador e companheiro.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

A compreensão da linguagem corporal deve ser aceita livre de idéias pré-concebidas, de estereótipos e quaisquer modelos que contribuam para uma formulação de conceitos errados.

Deve-se salientar ainda, que um gesto não deve ser interpretado isoladamente, pois, seu significado pode ser incorretamente "compreendido". Então, como interpretar um gesto de forma coerente? Uma das melhores formas é analisar o conjunto de gestos; analisar as mãos, mas também os pés; o olhar, o sorriso, a posição do corpo; o nível de interesse da pessoa...

Já que tudo isso faz parte de um conjunto de linguagem (linguagem corporal), é de fundamental importância à compreensão e estudo desse tema, que os pesquisadores da conquista e da sedução dão tão pouca importância. Além disso, entendemos que a comunicação tem como um dos alicerces a linguagem corporal.

Vale lembrar, que os sinais da linguagem corporal servem como indicativos e "pistas extras", e não como sinais únicos de personalidade e comunicação. Mesmo sabendo que o corpo revela o

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

oculto da alma humana, devemos entender que estas "pistas extras", aliadas às palavras, nos levarão a compreensão de uma comunicação completa (gestos e palavras).

Em relação à linguagem corporal é preciso compreender, que ao analisar uma pessoa coçando o nariz, por exemplo, pode significar: uma mentira, algo incompreendido ou mesmo insegurança. Mas, também pode significar um incômodo, por exemplo, por um mosquito que tenha assentado em seu nariz. Entender linguagem corporal é entender uma palavra junto com outra, formando então uma frase. Caso considere um gesto isoladamente, corre-se o risco de distorcer a comunicação, interpretando assim, uma situação de forma equivocada.

Tenha como objetivo uma análise apurada, detalhada, ligada a pormenores que, com certeza, levará você a uma definição real e sólida da situação.

Na questão de gêneros este manual fará ressalvas quando necessário. Entretanto, recentes estudos apontam que os sinais de rejeição e interesse na mulher são inidentificáveis também no homem.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Uma das coisas para as quais se deve atentar quando o relacionamento já existe é a observação da postura corporal do(a) parceiro(a). No entanto, a análise corporal deve ser racional e objetiva, afim de que, a análise possa ser coerente, próxima da verdadeira compreensão da linguagem corporal.

Outra coisa de grande importância que se deve mencionar é que grande parte dos gestos são inconscientes. Isso pode causar, inicialmente, certa descrença no observador. Mas, após uma leitura fiel e minuciosa da postura corporal o pesquisador compreenderá e perceberá a coerência da linguagem corporal.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Pés

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Pés

Olhar a posição dos pés deve ser um dos pontos principais, pois, os ***pés indicam*** onde está a principal atenção. O que também está relacionado com os pés é a dança. Ela foi relacionada aos principais gestos que atraem o sexo oposto, sendo considerada por 10% das pessoas, como um "gesto" extremamente atraente.

Como observar isso: Olhe para onde os pés estão apontando. Ex: Se os pés da mulher estão apontando para você enquanto você fala, isso quer dizer que ela está gostando do que você esta falando, ou está gostando de você.

Agora, se ela está com as pernas cruzadas você deve estar atento para um detalhe: Observe para onde a perna que estiver por baixo está apontando, pois ela indica a atenção da mulher.

Se ao falar você fica *batendo os pés*: (ele traduz como uma idéia de desconforto ou impaciência) Tente mudar de papo ou de atitude. Para 30% das

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

pessoas pesquisadas "*ficar batendo os pés*" é um sinal de tédio, cansaço. (Cardoso, 2008)

Caso você mude de papo e ela pare de "bater os pés", tente prosseguir no assunto, pois ela deve estar gostando da conversa. Mas se você mudou de assunto e ela continuou a bater os pés, é porque ela não gostou do papo. Nesse caso, creio que é melhor você sair sem cinco créditos do que sair sem todos os créditos. Despeça-se dela, vá embora e tente conversar com ela em outro momento. Talvez ela esteja indisposta para conversar naquele momento.

Pés voltados para dentro: esse sinal indica que a pessoa está voltada para dentro, ou está pouco á vontade. Demonstra que, nesse momento, ela está mais introspectiva. A mudança de assunto (interessante a ela) possibilitará uma postura mais receptiva.

Dica: você recebeu uma pessoa em sua casa. Nesse momento, você nota que ela deixou a carteira, sacola ou bolsa no colo; é necessário entender que esse sinal traduz o sentimento de que

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

está "alerta". Esse é um claro sinal de que ela não se sente completamente à vontade. É interessante que você peça para ela segurar algo, para que, nesse momento, ela possa desviar sua atenção e assim possa "sair do foco da tensão". Isso possibilitará a ela se sentir mais tranqüila ou mais à vontade.

O *cruzar das pernas:* Pode significar um ponto negativo; podendo traduzir a idéia de que ela está fechada à conversa ou mesmo a você. De qualquer forma, vale lembrar que, se ela está com as pernas cruzadas, você deve ficar atento, também, aos outros gestos. È interessante salientar que, caso uma mulher cruze as pernas, direcionado o joelho para um homem, ela está demonstrando, assim, seu interesse por aquele homem. É preciso compreender que, nesse caso em que apenas o joelho é tido como foco de observação, caso ela aponte o joelho para outro lugar, é esse lugar o foco de sua atenção. Mas atente para a dica abaixo.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Dica: ao conversar com uma pessoa, você nota que ela colocou a perna esquerda sobre a direita. Deve-se entender que o lado emocional dela está prevalecendo sobre o racional (quer dizer que ela está mais receptiva as suas cantadas). Mas se você notou que a perna direita está sobre a esquerda, o lado racional está prevalecendo sobre o emocional. Entretanto, devo relembrar que o gesto não deve ser compreendido de maneira isolada. Caso isso ocorra, você como observador pode se furtar da essência da linguagem corporal, que é a compreensão e leitura de todo o corpo.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Formas de caminhar

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Formas de caminhar

A forma de caminhar: Você sabia que a forma de caminhar revela a personalidade de cada pessoa? Ciente disso importa ressaltar a necessidade de um aprofundamento nessa área de estudo, que irrefutavelmente, é quase desconhecida. Mesmo que para os pesquisadores da linguagem corporal, ela passe despercebida, considera-se a sua compreensão de fundamental importância.

Andar arrastando os pés: Você sabia que essa forma de caminhar revela uma pessoa insegura, tímida e introvertida e cheia de medo?

Ao descrever a forma de caminhar é de suma importância dissertar sobre o tamanho dos passos e a velocidade com que um passo é dado.

Passos curtos: Esses, quando dados, demonstram uma pessoa sem muita novidade, uma pessoa raquítica e sem disposição para viver; uma pessoa que não possui muito o que fazer; passos dados por quem anda em férias constantes.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Passo normal: ou passo dado em tempo hábil. Esses são passos dados por pessoas que estão em plena maturidade; pessoas que possuem o conhecimento de que estão usando o tempo no momento certo.

Passos rápidos: São realizados por pessoas que têm uma meta para alcançarem; estão determinadas a realizar seus objetivos, demonstrando assim um pleno vigor físico.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Mãos

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Mãos

As mãos possuem um enorme poder revelador. É óbvio que, acompanhado de outros gestos, elas podem realmente dizer o que a "alma anseia". Há quem diga que as mãos revelam os sentimentos. Por isso, deve-se estar atento à comunicação em um toque ou mesmo em um aperto de mão, pois ele pode dizer muitas coisas. Entre elas – "*não quero me envolver"* (aperto de mão fraco como se não quisesse se envolver).

Existem estudos que fornecem uma compreensão ou uma possibilidade da leitura das mãos. É a quirognomonia, que na verdade é o estudo detalhado do formato das mãos. Aprofundando-se nesse estudo, pode-se adquirir conhecimentos que vão ser úteis em um diálogo, afim de que o assunto possa despertar um interesse cada vez maior no parceiro, ou na parceira. No entanto é preciso enfatizar que essa é uma pseudociência, ou seja, uma ciência que não é reconhecida pela academia, mas seu conhecimento é de fundamental

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

importância, pela sua proximidade com resultados práticos.

Dica: Você está conversando com uma pessoa e percebe que surgiram manchas vermelhas no pescoço, ou na orelha. Logo se compreende que esses são sinais que demonstram, biologicamente, receptividade às cantadas ou a você.

Estar atento à linguagem corporal, especificamente a das mãos, faz parte do diferencial do líder e do liderado, do fraco e do forte, do bem sucedido e do mal sucedido. Isso na conquista ou em qualquer outra relação interpessoal.

Agora, se ao conversar com uma pessoa você notar que ela agita demais a mão, então você está diante de uma pessoa ansiosa ou nervosa. Quando isso acontecer, nesse momento esse é o estado emocional que mais se aproxima de seus sentimentos. Vale lembrar que, se esse sinal ocorrer junto a outro gesto de extroversão, ele poderá indicar que a pessoa é extrovertida em excesso,

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

mas somente se vir acompanhado de outro sinal de extroversão.

Se os movimentos das mãos forem pouco ou quase inexistentes, nesse caso a linguagem corporal pode querer dizer que a pessoa é madura, tranqüila; uma pessoa que possui um alto controle emocional.

Pessoas que sempre estão procurando algo para segurar são inseguras, nervosas. São pessoas que sempre estão segurando algo e fazendo movimentos repetitivos.

Já percebeu que existem pessoas que possuem a mania de afagarem almofadas, ursinhos...

Geralmente, a maioria dessas pessoas estão abertas a relacionamentos, por isso, esse é também um sinal de receptividade que deve ser considerado.

Dica: No que tange aos toques de uma pessoa, é preciso compreender que, ao tocar você ela está revelando sentimentos ocultos, e na maioria das vezes inconscientes. Eis as características desses sentimentos: ao tocar você com a mão esquerda, ela demonstra sentimentos puros, ou revela certo desinteresse material; mas o toque com a mão

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

direita, revela uma inclinação para o lado material, carnal e desejo de posse.

A *mão no bolso:* Serve para transmitir a comunicação de que algo está sendo escondido; tentem descobrir. Mãos no bolso é um sinal que demonstra que a pessoa está escondendo suas emoções, ou seus sentimentos; esconder as mãos possui um significado claro, de não querer receber o que a pessoa está oferecendo; outro significado é uma possível demonstração de timidez. Então esteja atento a esse gesto corporal. Pode também querer dizer que a pessoa é caseira, reservada, que opta por lugares que tenham poucas pessoas. Tentar algo para ela tirar as mãos do bolso serve, (pedir para ela segurar algo por um instante) desde que ela não perceba que você está tentando algo que a deixará desconfortável.

Recordo-me de um escritor que costumava falar em seus escritos, que a mão é o retrato da alma; e creio que ele falava a verdade.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Dica: Se você tem o interesse de induzir a pessoa com quem você está conversando, é preciso atentar-se para essa dica: Tocar na pessoa em regiões como braço, perna ou pescoço, qualquer região do lado esquerdo, potencializa os resultados, levando você a ter mais chances na obtenção de uma resposta positiva. Mas se tocar em regiões do lado direito, suas chances serão invertidas.

Mexer nos cabelos: O ato de mexer nos cabelos está associado à aceitação. Geralmente as pessoas se arrumam para quem elas acham atraentes. E entendemos que o "mexer nos cabelos" está relacionado à conquista, ainda que se utilize a "desculpa de calor" (quando o calor não existir). Agora, deixar o pescoço a mostra é bastante positivo. Entendemos que estes são gestos relacionados à conquista. Quando uma mulher os usa ela está demonstrando sinais de receptividade, ou está te pontuando positivamente.

Dica: A compreensão da linguagem corporal é vasta, quase imensurável, entretanto, é preciso ter como

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

ponto de reflexão constante, que ela não é apenas uma linguagem consciente, mas, sobretudo, inconsciente.

Copo na mão: Chegar a uma mulher tendo um copo na mão é indício de erro. Geralmente, uma porcentagem de mulheres entende que os homens que agem assim são “malas”. Por via das dúvidas deixe o copo em cima do balcão ou da mesa. Evite chegar a uma pessoa com copo na mão. Agindo assim, você estará potencializando suas chances.

A título de curiosidade, a pesquisa de Marcos Tadeu Cardoso (2008) verificou essa postura corporal. Ele constatou que para 60% das pessoas pesquisadas, a influência negativa depende do lugar; para 10%, quem chega assim já perdeu ponto; para 30%, não muda nada. Por via das dúvidas é bom se prevenir.

Como foi mencionado na dica anterior, os sinais não são apenas conscientes, mas, sobretudo, inconscientes para a maioria das pessoas que foram ouvidas na pesquisa (encomendada por Marcos T. C.). Percebeu-se que, conscientemente, as pessoas ouvidas não consideram “o segurar um copo na

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

mão", no momento da conquista, como sendo um sinal negativo, mas como um sinal comum. Cabe aqui ressaltar que o objetivo dessa obra é potencializar suas conquistas ou compreensão do sexo oposto. Inconscientemente, esse é um sinal negativo. Por ser inconsciente, grande parte das pessoas pesquisadas não o identifica.

O objetivo desse manual em desvendar a linguagem corporal, acreditando ou não, é minimizar as possibilidades de você levar um fora. Levar você a uma melhor compreensão do sexo oposto nos múltiplos eventos dessa linguagem corporal.

Dica: Algo curioso é que ao atender a um telefonema, a pessoa geralmente posiciona o telefone de um lado, e esse lado em que ele foi posicionado vai identificar se a conversa vai ser racional ou emocional. Se ela colocar o telefone no ouvido esquerdo a conversa será amorosa, mas se colocar no lado direito será mais profissional ou racional.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Mãos abertas: As mãos espalmadas uma contra a outra, demonstra ser um gesto ligado à sinceridade ou a transparência. Um gesto inconsciente que quando usado, nos leva a ter a intuição de que há algo errado.

Dica: *Quando uma mulher ao conversar com você posicionar a palma da mão virada para cima, ela estará demonstrando, inconscientemente, interesse por você. Entretanto, devo enfatizar que quando ela está com a palma da mão para cima, ela está aceitando o que você esta dizendo. Pode ser que ela está afim de você, mas também pode ser que ela esteja apenas aceitando o que você está dizendo. Aqui se percebe a importância da análise dos outros gestos.*

Mas se ela está com a *mão escondida* de forma consciente ou não, pode ser que ela não está sendo totalmente sincera com você, considerando que esconder a mão é um sinal negativo (de estar escondendo algo).

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

A *mão revela* se a pessoa está ou não aceitando o que você está dizendo ou oferecendo. Eis um referencial: quando você oferecer algo para a pessoa ela tem que *estender a mão* para aceitar, então, o ato de estender a mão (receptor) de forma consciente ou não é uma forma de aceitar o que a pessoa (emissor) está oferecendo.

Tocando: Se ao conversar com uma mulher ela te tocar, você tem grandes chances de ela estar afim de você. Mas se você está afim dela, eis um segredo de sedução: toque ela bastante, nas mãos, no braço...

Em hipnologia, costuma-se dizer que ao tocar uma pessoa em um diálogo você está a impedindo de pensar. (Faça um teste: toque uma pessoa quando estiver falando com ela e você perceberá que ela ficará mais atenta ao que você está dizendo).

Dica: Atenção homens! Essa dica está mais direcionada a vocês: A pesquisa realizada por Marcos Tadeu Cardoso (2008), mostrou que 60% das pessoas entrevistadas entendem que o pior

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

gesto que uma pessoa do sexo oposto pode realizar é "coçar" o órgão genital. Nunca realize tal gesto diante de alguém.

Se as mãos estiverem *coçando a cabeça* (principalmente a testa) com o dedo isso pode significar que ela está com dúvidas, talvez decorrente de algo que você esteja dizendo. Vale perguntar se ela esta entendendo. Caso diga que não, explique. Se disser que sim, tente ser mais claro ao falar.

Mãos na boca dão uma noção de que a pessoa está espantada, ou escondendo algo que desejava dizer. Este é também um gesto associado à mentira. Não é bom usá-lo, pois este gesto se reveste de significados negativos. O seu uso pode levar as pessoas a descrerem no que você está dizendo, de forma consciente ou não (lembre-se que não é preciso, elas terem esses conhecimentos, pois a linguagem corporal é transmitida mais de forma inconsciente que consciente).

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Apontando o dedo indicador: Quando você for mostrar um produto ou algo para uma pessoa em seu local de trabalho, "NÃO" aponte com o dedo indicador (salvo se tiver necessidade de mostrar autoridade). O mais indicado é mostrar o produto com a palma da mão virada para cima, pois assim demonstrará um sinal de amistosidade.

Dica: Vale mais uma dica: Não fique passando a mão sobre seu corpo, como se o estivesse alisando. Algumas mulheres não gostam dos homens que possuem esse comportamento estranho, ou narcisista.

Aperto de mão: Como decifrá-lo e aplicá-lo de forma positiva? Eis uma regra: quando apertar a mão de uma pessoa nunca coloque uma força superior a que ele colocou. Isso porque se você colocar uma força superior à dele você pode levá-lo a entender, consciente ou não, que você quer dominá-lo (de forma consciente você pode levá-lo a um desconforto; de forma inconsciente, pode levar a um sentimento negativo em relação a você). Um *aperto*

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

de mão forte diz: sou superior... O aperto de mão fraco diz: sou tímido ou não desejo me envolver ou estou me sentindo fraco... Aperto com força equivalente demonstra igualdade. A grande maioria das pessoas gostam daquelas que compartilham dos mesmos desejos que os seus. Esse é o tipo de aperto que traduz a mensagem: “sou igual a você.”

O aperto de mão deve ser acompanhado de um olhar nos olhos (olhar doce), um sorriso e uma leve inclinação para frente, como se o seu interesse estivesse á sua frente (a pessoa que você está cumprimentando). Esse é o verdadeiro cumprimento do grande persuasor.

Dica: Existem algumas formas de apertar a mão que traduzem uma linguagem de fácil interpretação. Por exemplo, se o aperto for muito forte, dado por pessoas que possuem o desejo de dominação, que desejam ser o centro das atenções, pessoas que possuem o espírito competitivo; ou mesmo o aperto de mão fraco (mole), que geralmente é realizado por pessoas que possuem vida fácil, pessoas preguiçosas e que não gostam de se envolverem.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Esse aperto de mão pode até vir acompanhado de características femininas.

*Mãos cruzadas (braços cruzados): E*sse é um verdadeiro ato que não deve ser feito em lugar nenhum, salvo aquele lugar que você realmente queira demonstrar falta de interesse ou satisfação. Este gesto leva a um pequeno declínio na captação de mensagens. Geralmente quem o usa não consegue lembrar de palestras e estudos depois de ouvi-las. Quer aprender bem suas aulas? Não cruze os braços, pois isso dificultará sua aprendizagem.

Este gesto traduz grande falta de interesse. Quando uma pessoa o utiliza em um diálogo, por exemplo, é sinal de que não está tão interessada na conversa. O ideal é mudar de assunto. A pesquisa realizada por Marcos Tadeu Cardoso (2008), revelou que 60% das pessoas pesquisadas entendem que esse é um sinal negativo, relacionado ao tédio, cansaço e desinteresse; 20% delas reconhecem que usam esse gesto quando estão insatisfeitas com palestras, aulas, papos etc.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Dica: Se esse cruzado de braços vier acompanhado de um sinal com o dedo polegar (sinal de positivo), ele se torna um sinal negativo (braços cruzados) somado a um sinal positivo (sinal de jóia). Então veja que você possui dois sinais ambíguos que devem ser somados a outros...

Mãos no queixo: Esse é um sinal ligado ao ato de pensar. Existe uma escultura de um homem que está voltado para si mesmo, o interessante é que ele está com a mão no queixo. A escultura passa a idéia de que ele está pensando. Então, quando estiver com uma mulher ou empresário, onde você está propondo idéias, e ela ou ele estiver com a mão no queixo, lembre-se que esse é um sinal de quem está analisando; nesse momento é crucial que você fale pausadamente dando tempo para ele "digerir suas ideias". Seja claro em sua proposta.

Vale ressaltar que esse gesto pode estar associado a uma forma de enfatizar, de reforçar o interesse que a pessoa tem (mãos apoiando a cabeça). Uma forma simples de distingui-lo é que ele virá

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

acompanhado de outro gesto, ou melhor, haverá um outro sinal de interesse, associado a ele, esse será o fato chave.

Mão servindo de apoio para o queixo: *Esse gesto* traduz a idéia de que a conversa está cansativa. Este é um sinal percebido quando a mão serve de apoio para a cabeça, tendo como base do apoio o queixo. As duas mãos apoiando a cabeça. Quem o utiliza pode estar com sono ou está de forma consciente ou inconsciente transmitindo a idéia de que o papo está enfadonho, cansativo. O ideal é mudar de assunto, observando se a posição foi mudada. Caso não ocorra o ideal é que você tente conversar em um outro dia.

Mão na boca: Ato resultante de quando é falada uma mentira. Geralmente as crianças quando mentem levam as mãos na boca, como se quisessem esconder algo; um gesto associado à mentira e dúvida.

Devemos, entretanto, salientar que um gesto não deve ser interpretado isoladamente, pois seu

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

significado pode ser compreendido incorretamente. Então, como interpretar um gesto de forma coerente? Para isso deve-se analisar o conjunto de gestos. Analisar as mãos, mas também os pés; o olhar, o sorriso, a posição do corpo; o nível de interesse da pessoa; todos os gestos e micro gestos, pois todos eles fazem parte da linguagem corporal.

Dica: O toque realmente é importante na conquista. Quando uma mulher estiver te tocando, isso enquanto você fala, as possibilidades dela estar afim de você são realmente enormes. Entenda, é quase impossível haver conquista sem haver toques, ou melhor, contato físico. Tocar a mulher é de fundamental importância na conquista. Toque no braço, na mão... Mas toque. No entanto, não toque em um lugar que irá deixá-la constrangida. Até porque a idéia do toque é estabelecer contato, e aumentar a intimidade. Não haverá aumento de intimidade se você violar a privacidade de sua "Afrodite".

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

É preciso lembrar que, se ao tocar em uma mulher ela ficar se afastando de você, é sinal de que a relação deve criar um pouco mais de intimidade e que você deve aplicar um pouco mais de persuasão. Tente conquistá-lá um pouco mais através das palavras.

Vale lembrar que um abraço geralmente é bem recebido por uma mulher, então abrace a gatinha sempre que puder, sem ser um "pegajoso chatonildo".

Mas se, contudo ela perseverar em se afastar quando você a tocar, talvez esse seja um sinal para que você tente conquistá-lá em outro momento.

Se ela continuar fazendo corpo mole parta para outra. Ela não te merece!

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

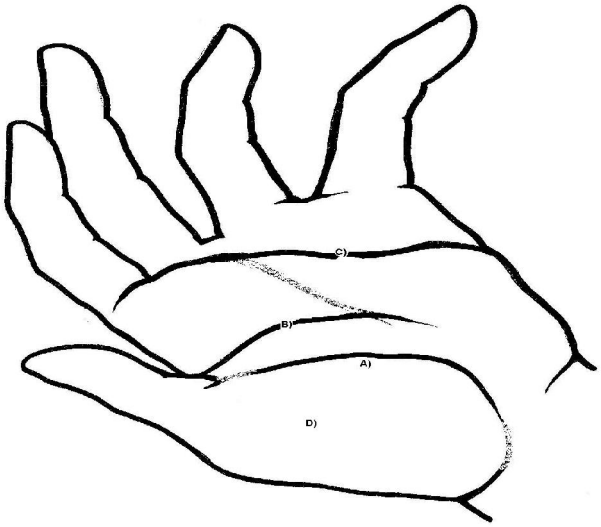
“Lendo as mãos”

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

“Lendo as mãos”

“Lendo as mãos”: É importante mencionar que essa leitura das mãos não é um conhecimento propriamente científico. Deve-se compreendê-lo como um conhecimento adicional, que possibilitará momentos de descontração. Visto que as maiorias das mulheres gostam de saber sobre esse assunto. A compreensão das mãos levará você a entender coincidências no que diz respeito à personalidade das pessoas. Observe o desenho e compreenda as linhas e seus respectivos nomes.



Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Desenho das linhas da mão

A linha da vida: Essa, quando vai em direção ao centro da mão, demonstra que a pessoa é destemida, que busca novas descobertas no mundo. Mas se a linha da vida vai abraçar o polegar, demonstra que o seu dono é uma pessoa caseira, e não gosta de se aventurar.

A linha da cabeça: Quando fraca e desfiada, fina, revela uma personalidade ansiosa, nervosa, indecisa, uma pessoa facilmente influenciada. Mas quando essa linha é curta, ela demonstra que o dono é motivado por instintos e ações. Linha grande demonstra um grande grau de maturidade e um enorme interesse da pessoa pela aprendizagem.

Vale lembrar que ao ver as linhas da mão, se você observar que a linha da cabeça é mais profunda que a linha do coração, isso demonstra que a pessoa age mais pela razão do que pela emoção. Se ao contrário o resultado também é inverso.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Se a linha da cabeça se aproxima muito da linha do coração, isso pode decorrer de um problema, deixando a pessoa com uma visão deturpada sobre amor e amizade.

A linha do coração: Esta revela como são as emoções da pessoa, e como são demonstradas; fala ainda a respeito da maneira como a pessoa se relaciona com os outros, amigos ou até mesmo namoradas. Quanto maior ela for mais emotiva a pessoa será. Se essa linha é reta indica que, nessa pessoa, as emoções são subordinadas à razão; a linha sendo clara e profunda indica que a pessoa tem consciência de seus sentimentos e se sente confortável com eles; mas, se ao contrário, a linha for fraca e fragmentada indica uma pessoa freqüentemente mal humorada e estressada, podendo ainda revelar uma decepção amorosa.

Caso essa linha não esteja na mão de uma pessoa isso pode dizer que ela não se sente confortável com as manifestações de suas emoções, explicando o porquê da ausência da linha do coração.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Se a linha tiver outros filamentos pequenos que saem dela, quer dizer que a pessoa possui enormes características de uma pessoa conquistadora, ou é uma conquistadora; caso essa linha termine abaixo do dedo indicador significa que a pessoa é um idealista, carinhoso; mas se por ventura ou desventura essa linha termina debaixo do dedo anular, demonstra que a pessoa possui uma "anomalia" em seus relacionamentos.

A parte de trás da mão: Se for enrugada, ondulada, mostrando levemente a estrutura óssea da parte de trás da mão, indica que é uma pessoa romântica, frágil ao toque físico e sensível as emoções alheias; quando a parte da mão é lisa e carnuda demonstra que a pessoa é receptiva as necessidades dos outros. Porém, com relação ao desejo sexual, ela pode buscar apenas a satisfação própria.

Monte de Vênus: Essa é a região elevada que fica localizada embaixo do polegar. Quando o monte é elevado, cheio em relação à mão, rosado, isso demonstra que a pessoa é aberta para viver. Vive

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

amando os acontecimentos que sucedem com ela e possui uma enorme vitalidade sexual; Monte de Vênus pequeno, fundo e meio amarelado, demonstra uma aptidão sexual raquítica e frágil, e pouca fertilidade; agora, o Monte de Vênus baixo, rígido e branco, quer dizer que a pessoa é uma pessoa fria.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Polegar

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Polegar

Polegar: Sua posição é também uma forma de comunicação do corpo. Portanto, observar sua posição na hora do cumprimento é crucial. Se você vê uma pessoa levar a mão até você (como forma de comprimento), com o *Polegar junto à mão,* saiba que esse gesto traduz uma idéia de medo, incredulidade, de desconfiança, pessoa que raramente se lança para novidades na vida.

Dica: Nota-se que, grande parte das pessoas que apresentam problemas mentais, possui o polegar rígido.

Polegares flexíveis: Quem os possui são pessoas sociáveis e que possuem uma grande capacidade de adaptação.

Polegares rígidos: Mantido por pessoas disciplinadas, e que geralmente seguem regras.

Polegares muito flexíveis: Realizados por pessoas facilmente influenciáveis.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Polegares extremamente rígidos: Usados por pessoas que se julgam ser os donos da verdade, "semi-deuses".

Perceba que se a *cabeça do polegar* é chata, nesse caso observamos que as pessoas que possuem esse polegar são pessoas teimosas, que gostam de contrariar pelo simples prazer de se oporem.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Dedos

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Dedos

Dedos curtos: Indicam que o "proprietário" destes, não possui uma percepção detalhada, mas que ao contrário, costuma fazer avaliações de forma ampla e geral.

Dedos compridos: Característica de pessoas que possuem uma percepção detalhada, capaz de fazer análises bem minuciosas. Possuem a capacidade de exigir demais das pessoas e de si mesma.

Dedos proporcionais: São características de pessoas equilibradas no trato com os outros e...

Dedos arredondados: Eles indicam que o dono possui intuição, emoção, é afetivo, impulsivo e costuma gostar de poesia. No entanto é excessivamente sonhador e teimoso.

Dedos quadrados: São características de uma pessoa racional, prática e realista. Geralmente o defeito desta é ser, demasiadamente, apegada ao método.

Dedos pontudos: Comumente, quem possui essa forma de dedos são pessoas extremamente

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

sensíveis, ligadas à religião e a eventos artísticos; não gostam de se aventurarem. O defeito dessas pessoas é que grande parte delas possuem uma enorme inclinação ao fanatismo (com relação à religião e mesmo ao misticismo) e exacerbação.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Sorrisos

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Sorrisos

Sorrisos: Quem nunca os deu ou nunca os viu? Na verdade esse é um gesto que nos leva a "entender" quem realmente está feliz, satisfeito ou alegre. Cerca de 80% das pessoas, (Cardoso, 2008) quando estão felizes sorriem. Agora, como entender a infinidade de sorrisos que são dados? Para se decifrar esses sorrisos, deve-se primeiramente compreender uma regra sobre eles: Apesar de serem bastante parecidos, eles não são "todos iguais". Como a maioria das pessoas pensam, geralmente eles possuem um diferencial, de estado emocional para estado emocional, e às vezes, diferenças quase imperceptíveis.

Sorrir para os clientes aumenta sua capacidade de influência. Isso acontece porque ao rir você destrava o campo de defesa deles, facilitando seu poder de persuasão. Logo, suas vendas serão potencializadas, já que seu poder de influência está elevado.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

É compreensível que as pessoas que sorriem mais vivam livres de estresse, pois, ao sorrirem reforçam seu sistema imunológico, dificultando a probabilidade de adquirirem doenças. Pesquisas realizadas a partir da década de 80 levaram os médicos a crerem que o humor aumenta a longevidade das pessoas.

Para 40% das pessoas pesquisadas o sorriso é o melhor gesto que uma pessoa pode utilizar para conquistá-las. 10% delas sorriem quando estão “afins de alguém”. Em relação à conquista, nessa e em outras pesquisas percebe-se que o homem que consegue levar a mulher a rir, tem mais chances de seduzi-la, ou seja, conduzir a mulher ao riso facilita sua conquista. Geralmente uma mulher ri para um homem quando ela se sente atraída por ele. Quando um homem tem a capacidade humorística elevada ele tem maiores características de sedutor. Isso nos leva a entender porque, geralmente, homens bem humorados conquistam mais mulheres.

Outro indicativo de interesse é: quando uma mulher for respondê-lo ela costuma aproximar a boca próxima ao seu ouvido. Se isso acontecer você

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

conseguiu mais um ponto positivo na conquista de sua gata... Isso porque esse é um sinal de intimidade.

Beijo na boca: Afinal de contas, o beijo também faz parte da comunicação e mesmo da linguagem corporal. Na maioria das vezes consciente. Como dar um beijo na boca desses de tirar o fôlego? Esse é um dos gestos que deve ser esclarecido em outro livro, para que o objetivo desse não seja deixado de lado.

Sorrisos naturais: Uma das características desse sorriso é que, quando uma pessoa dá esse sorriso, surge nesse momento umas "ruguinhas" ao redor dos olhos, e a parte central da boca são curvadas para baixo; os cantos da boca sobem, como se estivessem sendo curvados para cima. Este é o sorriso sincero.

Geralmente uma mulher quando está afim de um cara ela sorri demais para ele. Este é um sinal de receptividade, aceitação e simpatia. Quando uma

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

mulher der esse sorriso para você, entenda que ela está pontuando você. Estes pontos são fundamentais na sua conquista.

Sorriso artificial (ou sorriso de político): Esse é o típico sorriso dado em véspera de eleição. São dados por pessoas que se julgam importantes e, por isso, não percebem a artificialidade desse sorriso. Ele é aquele sorriso reto, os cantos da boca são esticados para os lados, e geralmente só a boca se movimenta.

Sorriso dos lábios comprimidos:

Esse é aquele típico sorriso dado por aqueles que desejam prender o riso (aquele riso de deboche). Também conhecido como o "sorriso maldade", é aquele em que a pessoa quando vai dá-lo comprime os lábios fortemente, e os cantos da boca ficam elevados para cima, de forma quase que imperceptível. Esse foi um dos gestos lembrados na pesquisa (Cardoso, 2008), como um dos gestos que traduzem a idéia de insatisfação.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Sorriso sincero:

Quando conhecer uma pessoa uma das primeiras coisas a fazer é olhar para os olhos dela e abrir um 'SORRISO' espetacular ou bem sincero. Este sorriso é aquele em que os olhos diminuem de tamanho (aparentemente), os cantos dos lábios inclinem para cima e o centro fica como se estivesse para baixo. Este é o melhor sorriso que se deve dar.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Olhos

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Olhos

A quem diga que os olhos são “o espelho da alma”. É preciso enfatizar que o olhar diz muitas coisas. Se alguém, ao estar afirmando algo, não olha para os nossos olhos é porque “está mentindo”. Essa é apenas uma das mais corriqueiras interpretações relacionada aos olhos.

A descrever sobre a fundamentalidade da “leitura dos olhos”, lembro-me do que Emerson dizia: os olhos conversam tanto quanto as línguas que utilizamos. Mas há a vantagem de que o dialeto ocular, embora não precise de dicionário, é entendido no mundo todo.

Em uma cultura como a latino-americana “olhar” é de fundamental importância. Entende-se que quando uma pessoa não olha a outra nos olhos, ela geralmente não está interessada nessa pessoa ou no seu assunto (conversa). É preciso que se olhe nos olhos do outro. A média de permanência desse “olhar nos olhos” deve ser de aproximadamente 55%

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

a 70% do tempo de conversa. Isso para que seja demonstrado certo interesse no outro. A pesquisa de Marcos Tadeu Cardoso (2008), mostrou que 90% das pessoas usam o olhar como forma de manifestar interesse pelo sexo oposto. Dessas, 60% olham intensamente e 30% olham pouco; 50% entendem que esse é o melhor gesto que uma pessoa pode usar para conquistá-la.

Uma curiosidade com relação a isso é que ao olhar uma pessoa, consciente ou inconscientemente, quem tirar o olhar primeiro está demonstrando um sinal de submissão, ou seja, olha por um maior tempo quem é mais confiante, momentaneamente ou permanentemente. Manter o olhar (nos olhos) por mais tempo em uma mulher é sinal de "força".

Olhar retilíneo (ou olhar fixo): Se ao olhar uma pessoa você mantém um olhar retilíneo (fixo) em direção a ela você está demonstrando um interesse.

O olhar fixo (retilíneo) também demonstra maturidade, estabilidade emocional. Geralmente às pessoas que estão com esse olhar acabam atraindo a atenção do sexo oposto. Agora, devemos

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

esclarecer que ao olhar para vários lados, como se estivesse procurando algo, você acaba demonstrando instabilidade, tornando o resultado negativo.

Geralmente quando uma pessoa utiliza esse olhar ela está observando uma determinada "coisa", que chama sua atenção. Pode ser uma pessoa, ou mesmo um objeto.

Dica: Quando você perceber uma mulher olhando um quadro, criança, ou outra coisa qualquer com esse olhar fixo ou retilíneo, entre comentando sobre esse objeto... Isso sem querer demonstrar um interesse em cantá-la, mas como apenas se desejasse fazer um comentário qualquer. Aí o resto acontecerá normalmente.

"Rabo de olho", ou olhar de soslaio: É um olhar reduzido, em que apenas os olhos se movem em direção ao alvo, mas o corpo não acompanha para se projetar para onde lhe chama a atenção. Esse olhar indica medo, receio ou mesmo desconfiança de quem se "aproxima". Sobretudo, devemos

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

salientar que, quando esse mesmo olhar é originado de uma pessoa do sexo oposto, deve-se enfatizar que ele ocorre porque você chamou a atenção dessa pessoa que o olha. O porquê dela não olhar você de frente talvez seja justificado pelo medo de se expor. Mas ainda assim ela deu a você um indicativo de que você lhe chamou a atenção, ou até mesmo a encantou.

Olhos brilhantes: São indicativos de paixão, alegria e encanto. Caso uma pessoa do sexo oposto olhe para você dessa forma saiba que ela está gostando de você.

Olhos semi-abertos: Denotam raiva, dúvida. Caso perceba esse olhar mantenha a dúvida por um instante e tente naturalmente reverter isso a seu favor.

Três olhares: Os olhos possuem a capacidade de transmitirem a noção de interesse e sinceridade. Compreende-se que quando uma mulher está interessada em um homem ela geralmente olha para

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

ele três vezes: o primeiro olhar é de "noção de presença", o segundo de reconhecimento e o terceiro já pertence à escala de interesse. Então quando uma mulher olhar para você três vezes saiba que nesse instante ela está demonstrando certo interesse em você.

Dica: Você já percebeu que, geralmente quando os homens estão interessados em uma mulher, eles comumente olham para ela pelo menos três vezes? Quando estiver passando por uma mulher que te chamou a atenção, perceba que você olhará para ela no mínimo três vezes. Atenção, às vezes esses três olhares a que mencionamos são quase que imperceptíveis. Como muitos outros sinais da linguagem corporal, é preciso estar atentos aos detalhes dessa comunicação tão realizada e tão pouco compreendida..

O olhar e a primeira impressão:

Creio que quase todas as pessoas que já ouviram falar da primeira impressão. Há quem diga que é a que fica, mas raramente tentaram entender quando

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

ela é formada. Pesquisando sobre o assunto podemos notar que a primeira impressão é formada nos primeiros três segundos. É importante saber disso, para que você através disso possa formular uma boa primeira impressão, afinal, uma boa primeira impressão só se pode "dar" uma única vez. Depois disso, você só poderá tentar melhorar o conceito que as pessoas formularam ao seu respeito. O que realmente é muito mais difícil.

"Olhar de baixo para cima": Este é o típico olhar de submissão, quando dado pela mulher. Perceba que ela geralmente vai abaixar a cabeça e vai olhá-lo como se estivesse envergonhada. Este é o típico olhar de submissão (olhar dado pela fêmea quando se sente atraída pelo macho).

Há também um "olhar de cima para baixo" com um significado reprovador. Esse é aquele em que a pessoa "olha de cima para baixo" e após o olhar ela dá uma balançada na cabeça para as laterais (como se estivesse dando um não). Às vezes, completam com uma expiração (como se estivesse lançando algo para fora).

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Dica: O olhar é de fundamental importância na conquista. Vale lembrar que antes de você chegar até uma mulher, dê uma "flertada" nela antes. O "flerte" é de fundamental importância, mas não "fuzile com olhares indesejosos", como se ela estivesse pelada. Isso a leva a se sentir incomodada. A intenção do flerte é fazê-la compreender que chamou sua atenção, e não incomodá-la.

Olhar na paquera: Este é um olhar que normalmente uma mulher dá quando está interessada em chamar a atenção de um homem. Geralmente ela olha para um homem durante três segundos; o suficiente para chamar sua atenção, depois olha para baixo (sinal de submissão). E para confirmar que a paquera foi dirigida a ele, ela faz uma leve inclinação com a sobrancelha.

Dica: Existem gestos na linguagem corporal que são inconscientes, mas não acredite que as pessoas

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

aceitaram sua "decifração" facilmente. Dizer que isso aconteceria seria ingenuidade.

Quando você estiver conversando ou mesmo percebendo uma mulher o olhando intensa e insistentemente, entenda que esse é um sinal clássico de interesse. Esteja atento a esses sinais. De uma maneira ou de outra tente descobrir o que chamou sua atenção.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

O flerte

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

O flerte

O flerte é um dos passos iniciais na conquista. Ele funciona também como um "teste" para você ter a idéia do nível de interesse da mulher. Mas, seu principal objetivo é manter um contato visual e transmitir sedução através dele.

Uma das formas de aumentar a força de seu flerte é manter um meio sorriso durante o momento da conquista. Esse meio sorriso é aquele de cinismo. Mantenha-o durante alguns instantes da aproximação (mas não por muito tempo). Com esse meio sorriso você dará uma impressão de controle de todo o processo aproximativo, como se você soubesse o que irá acontecer durante o flerte.

O flerte acontece basicamente com um olhar. Não é qualquer olhar. Deve-se tomar cuidado para não dar a impressão de que você a “quer”... Com os olhos. Olhe fixamente nos olhos dela, como se quisesse despertar aquele desejo mais secreto. Daí você combina o olhar com um sorriso... Daí já irá surgir

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

aquele "clima", isso, se ela estiver interessada em você.

Dica: Imaginariamente existe um triângulo formado pelos olhos e o queixo. É aí que deve se concentrar o seu olhar, a maior parte do tempo. Desta forma você transmitirá a sensação de que está olhando para os olhos da pessoa, e assim, dará poder ao seu olhar.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Corpo

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Corpo

Inclinação do corpo: A inclinação do corpo diz muito a respeito da atenção da pessoa. Quando você conversa com uma pessoa e ela se inclina em sua direção (para frente) ela demonstra estar atenta a conversa; mas se ao invés disso, ela se inclinar para traz, estará demonstrando desinteresse (a leve inclinação para traz demonstra afastamento de você; só se afasta quem não deseja se envolver).

Inclinação da cabeça: A inclinação da cabeça da "seduzida" para o conquistador, demonstra interesse. Deve-se entender que ao tentar conquistar uma mulher é de fundamental importância que se "simule interesse por ela quando esse não houver". Caso haja interesse, não é preciso se preocupar, pois ele será demonstrado, inconscientemente, através da linguagem corporal.

Dica: Se você deseja conquistá-la se coloque do lado esquerdo, mas se você deseja influenciá-la

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

profissionalmente, se coloque do lado direito. Isso potencializará suas chances de alcançar seu objetivo com a pessoa.

Inclinação do peito: Essa inclinação do peito também indica um estado emocional. O gesto mais clássico é a elevação do tórax.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Tórax

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Tórax

Tórax elevado acima do normal, acompanhado de uma leve inclinação do nariz, indica um sentimento de superioridade, ou mesmo de arrogância.

Tórax em tamanho normal indica igualdade, ou transmite uma mensagem... “Sou igual a você”.

Tórax recolhido ou murcho indica falta de energia, timidez, submissão ou até mesmo a imagem de uma pessoa facilmente dominável.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Testes da paquera

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Testes da paquera

Os conhecimentos sobre esses testes levarão você reconhecer se a mulher está afim de você. Possuir esses conhecimentos aumentará seu poder de conquista e te ajudará a reconhecer o grau de interesse do outro.

Teste do beijo no rosto: Ao beijar uma mulher no rosto (beijo meramente de cumprimento), observamos alguns gestos corporais não comuns nos cumprimentos convencionais - o sorriso. Note que raramente uma mulher sorri. Ao ser beijada no rosto, ela o beijará em reciprocidade. Sorri será pouco provável, salvo os casos em que ela está aberta a um beijo na boca (volto a falar: não analise um gesto isoladamente ele deve ser analisado juntamente com outros gestos). Se este sorriso vier acompanhado de um gesto favorável na conquista você está com a bola toda. Portanto, se ao beijar uma mulher no rosto ela sorrir para você, provavelmente, ela não se sentirá desconfortável ao ser beijada na boca.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Teste do toque: Você analisa o nível de interesse dela através dos toques. Quando tocá-la, veja como ela reage aos seus toques: se ela deseja manter mais contato com você, ou se ela se sente incomodada com seus toques.

Inicialmente esse toque pode ser casual (no braço, mão...), depois você pode prolongá-lo com toques mais intensos. Vale frisar que se ao tocá-la ela se afasta, você deve fazer apenas toques breves acompanhados de palavras de conquista e sedução.

Teste no abraço: Um dos segredos ao conhecer uma mulher é dar um abraço curto. Isso porque a idéia de dar abraços curtos está associada a finalidade de obter respostas mais claras; relacionadas ao nível de interesse da mulher.

Quando você for dar abraços em uma mulher, veja se ela te aperta; se ela dá abraços intensos (caso ela dê, tente passar para os beijos); ou se ela parece querer sair dos abraços (esse é um sinal negativo, tente conquistá-la um pouco mais); Essa é

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

uma das formas de testar o nível de interesse da mulher.

Testando através da simulação do beijo: Este é um dos testes mais fáceis, pois é nele, que você vai identificar o interesse da pessoa. Para realizá-lo basta simular um beijo no rosto da mulher: você se aproxima da pessoa em direção ao rosto dela como se fosse beijá-la, no momento em que você perceber que transmitiu a idéia de que isso "poderia acontecer", você deve analisar a reação dela - se ela não recuou, continue indo em frente e... Ops! Você a beijou e ela nem percebeu! Mas, se ela não foi receptiva à idéia de um “suposto beijo", tente conquistá-la mais. O beijo nesse momento poderia ter um efeito negativo.

Testando o entusiasmo: Este é um teste onde você deve analisar a mulher através das demonstrações de entusiasmo dela. Veja alguns exemplos: se ao chamá-la para ir ao cinema ela colocar dificuldade, se negar a ir; se ao sair do cinema ela estiver ansiosa para ir para casa dormir; se sempre que

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

convidá-la para sair, ela diz que está cansada, que não quer sair "hoje". Esses são "foras clássicos", para os quais sua atenção deve estar voltada. Nesta hora você deve ser bastante racional, e não emotivo, para que assim você possa evitar futuras "dores de cabeça, ou na cabeça".

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Referências bibliográficas

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Referências bibliográficas

MARTINEAUD, Sophie; ENGELHART, Dominique. **Teste a Sua Inteligência Emocional.** 4. ed. Rio de Janeiro: Ediouro Publicações Ltda., 1997.

MEHRABIAN, Albert. **Inference of attitudes from noverbal communication in two channels.** The Journal of Counselling Psychology vol. 31, 1967, pp. 248-52.

MOLCHO, Samy. **A Linguagem Corporal da Criança.** 3. ed. São Paulo: Editora Gente, 2007.

CORRAZE, J. **As comunicações não-verbais**. Rio de Janeiro: Zahar, 1982.

PEASE, Allan & Barbara. **Desvendando os Segredos da Linguagem Corporal.** 4.ed. Rio De Janeiro: Sextante, 2005.

WEIL, Pierre; TOMPAKOW, Roland. **O Corpo Fala.** 57.ed. Petrópolis, RJ:Editora Vozes Ltda. 1986.

DAVIS, F. **A comunicação não-verbal**. 6. ed. São Paulo: Summus, 1979.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

CARDOSO, Marcos Tadeu. **Linguagem Corporal.** Disponível em: <http://marcostadeucardoso.blogspot.com/> acesso em: 11 julho 2008.

DIMITRIUS, Jo-Ellan; MAZZARELLA, Mark. **Decifrar Pessoas.** São Paulo: Editora Alegro, 2000.

HILGERT, Alex. **A Bíblia da Sedução.** Brasília: Editora Pothanium, 1995.

CASTANEDA, Carlos. **LAS ENSEÑANZAS DE DON JUAN.** Argentina: Biblioteca Nueva Era Rosário, 1960.

SOUSA, Américo de. **A Persuasão Estratégias Para uma Comunicação Influente.** Universidade da Beira Interior. Disponível em: <http://bocc.ubi.pt/pag/sousa-americo-persuasao-0.html> acesso em: Março 2000.

MOLCHO, Samy. **Körpersprache der Kinder.** Munique: [s.l.], 2005.

WILLIANS, Michael. **Sedução Psíquica e Sucesso na Noite.** Disponível em:<http://livros-gratis.blogspot.com/2007/11/seduo-psquica.html> acesso em: março 2008.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Técnicas de Persuasão e Lavagem Cerebral. Disponível em:<http://www.4shared.com/file/38665527/28c418b4/Tcnicas_de_persuaso_e_lavagem_cerebral.html?s=1> acesso em: 05 abril 2005.

WILLIANS, Michael. **Sedução 2: Aproximação.** Disponível em:**<**http://www.seducaomagnetica.com.br/membros/aproximacao> acesso em: 22 Abril 2007.

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Sobre o autor

Maiores informações sobre o autor:

http://marcostadeucardoso.blogspot.com/
http://marcostadeucardoso.webnode.com

Para entrar em contato com autor, escreva para:

marcostcj@yahoo.com.br

mar.cj@hotmail.com

Generated by Foxit PDF Creator © Foxit Software
http://www.foxitsoftware.com For evaluation only.

Acesse o site: http://marcostadeucardoso.blogspot.com
contato: mar.cj@hotmail.com / marcostcj@yahoo.com.br

Orelha Esquerda do livro

"O livro fala dos mecanismos comportamentais que influenciam no relacionamento entre as pessoas, enfocando a primeira fase de um relacionamento que é a conquista através do olhar ou algumas outras atitudes."

André C. – Biólogo

"Com certeza esse é um dos melhores livros que já li, sua leitura é quase obrigatória."

Farley Ribeiro – Economista

"A maior ousadia de uma pessoa é a coragem de escrever o que pensa. A gente não apenas nasce com esta ousadia, mas se adquiri ao longo das pesquisas, esta é uma característica de Marcos Tadeu."

Gilmar Gonçalves – Geógrafo

Orelha Direita do livro

Marcos Tadeu Cardoso de Jesus, natural de Montes Claros em MG, ele é historiador, também é ex-presidente do Centro Acadêmico de Ciências da Religião (Unimontes), pesquisador de Linguagem Corporal. Lança mais uma obra fantástica, professor de escola particular e rede pública de ensino ele destaca com seus excelentes trabalhos.