

LEDA RAQUEL VASCONCELLOS



Estudo comparativo dos
comportamentos relacionais e comunicacionais
entre pessoas tímidas e não-tímidas



Tese apresentada ao Instituto de Psicologia
da Universidade de São Paulo para obtenção
do título de Doutor em Psicologia.

Área de Concentração: Psicologia Experimental
Orientadora: Profa. Dra. Emma Otta
Co-orientadora: Profa. Dra. Mara S. Behlau

São Paulo
2005

BF575 T5
1331e
e.2

AUTORIZO A REPRODUÇÃO E DIVULGAÇÃO TOTAL OU PARCIAL DESTE TRABALHO, POR QUALQUER MEIO CONVENCIONAL OU ELETRÔNICO, PARA FINS DE ESTUDO E PESQUISA, DESDE QUE CITADA A FONTE.

Catálogo na publicação
Serviço de Biblioteca e Documentação
Instituto de Psicologia da Universidade de São Paulo

Vasconcellos, Leda Raquel.

Estudo comparativo dos comportamentos relacionais e comunicacionais entre pessoas tímidas e não-tímidas / Leda Raquel Vasconcellos; orientadora Emma Otta. --São Paulo, 2005.

99 p.

Tese (Doutorado – Programa de Pós-Graduação em Psicologia. Área de Concentração: Psicologia Experimental) – Instituto de Psicologia da Universidade de São Paulo.

1. Timidez 2. Comunicação não-verbal 3. Voz 4. Gestos 5. Expressões faciais 6. Fixação do olhar I. Título.

BF575.T5

FOLHA DE APROVAÇÃO

Leda Raquel Vasconcellos

Estudo comparativo dos
comportamentos relacionais e comunicacionais
entre pessoas tímidas e não-tímidas

Tese apresentada ao Instituto de Psicologia
da Universidade de São Paulo para obtenção
do título de Doutor em Psicologia.

Área de Concentração: Psicologia
Experimental

Aprovado em: 04.11.05

Banca Examinadora

Prof(a). Dr(a). MARA BEHLAU

Instituição: UNIFESP-CEV Assinatura: Mehlau

Prof(a). Dr(a). Christina Landgraf de

Instituição: USP-Leste Assinatura: Landgraf de

Prof(a). Dr(a). Carolina Maria Braga Torres

Instituição: Universidade Paulista Assinatura: Carolina Maria Braga Torres

Prof(a). Dr(a). Maria de Lima Salum e Moraes

Instituição: IS-SEESP Assinatura: Salum Moraes

Prof(a). Dr(a). EMMA OTTA

Instituição: IPUSP Assinatura: Emma Otta

À minha família,

Paulo, Nize, Lúgia e João Eduardo,

os grandes amores da minha vida.

AGRADECIMENTOS

À **Prof.^a Dr.^a Emma Otta**, por me receber como sua orientanda, pela sua disponibilidade e atenção e pelos ensinamentos que contribuíram para meu crescimento científico e profissional.

À **Prof.^a Dr.^a Mara S. Behlau**, por aceitar o convite para ser coorientadora e pela valiosa contribuição nas várias fases desta pesquisa.

À **Prof.^a Dr.^a Vera Silvia Raad Bussab**, pelas importantes observações e sugestões sobre timidez.

À **Universidade de São Paulo**, pela oportunidade de realização do curso de doutorado.

Ao **Alexandre Santille**, pela ajuda na coleta de dados desta pesquisa.

Ao amigo **Carlos E. Lacaz**, pelo carinho e pelos livros que me presenteou a respeito dos assuntos desta pesquisa.

À **RAC – Rede Anhanguera de Comunicação**, que me abriu suas portas para a realização desta pesquisa.

Ao **Moacir Teixeira Dias**, à **Márcia Cristina Carneiro Moisés**, ao **Sergio Roberto de Souza Pinto** e à **Fabiele Rodrigues Fernandes**, que facilitaram e organizaram minha permanência na empresa para a coleta de dados.

À **todos os funcionários da RAC – Rede Anhanguera de Comunicação**, que cederam seu precioso tempo para participarem desta pesquisa.

Às fonoaudiólogas **Fernanda Silva Lobo de Oliveira**, **Miriam Carvalho de Moraes**, **Mônica Caiafa Bretãs** e **Juliana Godoy Portas**, pelo carinho, atenção e disponibilidade que manifestaram na análise dos participantes desta pesquisa.

A **todos os participantes desta pesquisa**, alguns dos quais eu não tive contato direto, pela possibilidade da realização deste estudo.

Ao **CNPq**, pelo apoio financeiro para a realização desta pesquisa.

RESUMO

VASCONCELLOS, L.R. Estudo comparativo dos comportamentos relacionais e comunicacionais entre pessoas tímidas e não-tímidas. 2005. 215 f. Tese (Doutorado) – Instituto de Psicologia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

Foram realizados dois experimentos. O Experimento 1 teve como objetivo determinar a incidência de timidez e avaliar o peso que as pessoas atribuem ao medo de falar em público em relação a outros tipos de medos. O Experimento 2 teve como objetivo comparar os comportamentos relacionais e comunicacionais entre pessoas com alta e baixa timidez em um contexto organizacional. No Experimento 1, 120 adultos, de ambos os gêneros, das cidades de Campinas e São Paulo, avaliaram o grau de medo que sentiam em relação a 12 itens, tais como violência, falar em público, desemprego, doença e outros, de acordo com uma escala de 1 a 7. Foi encontrado que a incidência de tímidos na amostra foi de 57%, com proporção superior para homens em comparação com as mulheres. O maior medo da população em geral foi o da violência, seguido do medo de falar em público e, o maior medo das pessoas tímidas foi o de falar em público. No Experimento 2, 105 funcionários de uma empresa de médio porte da cidade de Campinas preencheram um questionário para avaliação do grau de timidez. O teste de timidez revelou que a média dos escores dos participantes foi 27,5 e não diferiu entre os gêneros. De acordo com esses escores, dividimos os participantes em três grupos: alta, intermediária e baixa timidez. Foram observadas as diferenças nos comportamentos relacionais e comunicacionais entre participantes com alta e baixa timidez. Além disso, juizes cegos fizeram um julgamento da impressão global da comunicação desses participantes, que foram gravados em áudio e vídeo.

Foi encontrado que tanto participantes com alta como com baixa timidez atribuíram-se escores mais altos no item "Sinto-me tenso para falar em público", corroborando os dados do Experimento 1. A análise do questionário mostrou que participantes com alta timidez buscaram menos ajuda para melhorar sua comunicação, falaram menos em público e em durante reuniões, raramente opuseram-se a superiores e ganhavam salários mais baixos em comparação com os participantes com baixa timidez. A avaliação vocal acústica não revelou diferença entre os dois grupos. A avaliação vocal perceptivo-auditiva revelou que participantes com alta timidez falaram com um volume de voz mais baixo que os de baixa timidez. Em relação à análise dos comportamentos não-verbais encontramos que participantes com alta timidez realizaram mais gestos abaixo da linha da cintura e usaram mais expressões faciais de dúvida durante sua fala em comparação com participantes com baixa timidez. Mulheres com alta timidez desviaram o olhar com mais frequência do que mulheres com baixa timidez. Mulheres usaram mais expressões faciais de tristeza e dúvida e realizaram mais ilustradores faciais durante sua comunicação em comparação com os homens. Os participantes com alta timidez foram avaliados pelos juizes como menos dominantes, menos seguros, menos extrovertidos e menos desinibidos em comparação com os participantes com baixa timidez. Com esses dois experimentos foi possível verificar que a timidez tem uma relação direta nos comportamentos relacionais e no padrão de comunicação e tem um impacto importante no julgamento dos interlocutores.

Palavras-chave: timidez, comunicação não-verbal, voz, gesto, expressão facial, fixação de olhar.

ABSTRACT

VASCONCELLOS, L.R. Comparative study of relational and communicational behavior between shy and non-shy people. 2005. 215 f. Thesis (Doctoral) – Instituto de Psicologia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2005.

Two experiments have been carried out. Experiment 1 had the purpose of determining the incidence of shyness and the evaluation of how afraid persons feel towards public speech in comparison to other kinds of fright. Experiment 2 had the purpose of comparing the relational and communicational behaviors between shy and non shy people in an organizational context. In Experiment 1, 120 adults, both male and female, of Campinas and São Paulo, evaluated the degree of fright they felt about 12 items, like violence, public speech, unemployment, diseases among others, on a scale of 1 to 7. The results showed that the incidence of shy people is 57%, with a superior proportion of men as compared to women. The greatest fright of the people in general was violence, followed by public speech and the greatest fright of shy people was to speak in public. In Experiment 2, 105 employees of a medium size company in Campinas answered a questionnaire to evaluate the degree of shyness. The shyness showed that the mean score was 27,5 and that there was not difference between men and women. Using the mean score, participants were divided in three groups: having high, intermediate and low shyness. Differences were observed in relational and communicational behaviors between high and low shyness. Blind judges gave impressions about the global communication of the participants which were recorded on audio and video recorders. It was found that participants having high and low shyness had a high score on "I feel tense to speak in public", confirming the results of Experiment 1. The results of the questionnaire showed that participants having a high shyness sought

less help to improve their communication, they spoke less in public and during meetings, rarely opposed their superiors and had lower salaries as compared to a participants having low shyness. The vocal acoustics analyses did not show differences between both groups. The vocal perceptive auditive analysis showed that participants having a high shyness had a lower voice volume as compared to those having a low shyness. Nonverbal behavior participants having high shyness made gestures below the waist and used more facial expression of doubt during their speech as compared to participants having low shyness. Women having high shyness deviated their eyes more frequently than the women having a low shyness. Women showed more facial expression of sadness and doubt and made use of more facial illustrators than men. Participants having high shyness were evaluated as being less dominant, less secure, less extroverted and more shy as compared to participants having low shyness. With these two experiments, it was possible to verify that shyness has a direct effect on relational behaviors and in the communication patterns as well as an important impact on the judgments of interlocutors.

Key-words: shyness, nonverbal communication, voice, gestures, facial expression, eye fixation.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	12
1.1 TIMIDEZ	15
1.2. VOZ	57
1.3 GESTOS	72
1.4 EXPRESSÃO FACIAL	94
1.5. OLHAR	111
2 MÉTODO	122
3 RESULTADOS	130
4 DISCUSSÕES	153
5 CONCLUSÕES	180
REFERÊNCIAS	185
ANEXOS	207

1 INTRODUÇÃO

O século XX foi marcado por grandes mudanças nas áreas política, social e econômica. A democratização da política, a revolução industrial, o desenvolvimento tecnológico e científico, a globalização, as privatizações e terceirizações, trouxeram grandes conseqüências para o comportamento das empresas, instituições e para as pessoas que delas participam. A busca pela qualidade e pela informação está mudando a maneira das pessoas trabalharem e gerenciarem suas vidas. Existe uma noção de concorrência nas pessoas que as fazem procurar por aperfeiçoamentos técnicos e pessoais constantes, pois precisam mostrar competências e habilidades para permanecer ou para conquistar o mercado de trabalho e para ter relacionamentos satisfatórios. A exteriorização dessas habilidades e competências perpassa pela comunicação. E, muitas dessas situações de comunicação ocorrem em um contexto público, principalmente às relacionadas à vida profissional: professores ensinam seus alunos em salas de aula, vendedores expõem seus produtos a clientes e fornecedores e executivos participam de reuniões e ministram palestras sobre a situação de suas empresas, políticos expõem seus planos de governo, profissionais liberais, tais como médicos, dentistas, psicólogos, fonoaudiólogos e outros, ministram cursos e palestras para divulgar os novos conceitos descobertos em suas áreas de atuação. Esses profissionais se apresentam para pequenos ou grandes grupos e, eventualmente, por meio de redes de rádio e televisão, onde sua imagem e voz estão sendo assistidas e ouvidas por várias pessoas, que devem ser motivadas, envolvidas e persuadidas. Então, a habilidade de comunicação torna-se essencial para a realização e ascensão profissional.

A comunicação é um comportamento em larga medida, aprendido. Tanto os sons das palavras que emitimos como a forma e o conteúdo do que falamos, dependem das experiências que tivemos desde que nascemos. Se nós usamos sons da língua portuguesa é porque tivemos experiência de contato com essa língua por meio de nossos pais ou adultos significativos. Se nós somos comunicativos é porque tivemos um ambiente favorável para expressar nossas idéias e sentimentos, desde nossa infância. O contrário também é verdadeiro. Se nós falamos pouco é porque tivemos um modelo parecido ou não tivemos um ambiente favorável para desenvolver uma boa comunicação. Neste último caso, quando uma pessoa não se comunica de forma eficaz, seus relacionamentos pessoais e profissionais também são prejudicados.

A timidez é uma grande causadora de uma comunicação pouco eficaz (ZIMBARDO, 2002; CARDUCCI, 2002). Estima-se que 43% da população mundial geral consideram-se tímidas (ZIMBARDO, 2002; CARDUCCI, 2002). Pessoas tímidas falam com volume de voz reduzido e com pouca projeção, têm articulação fechada e, em momentos de nervosismo, a velocidade de fala se acelera e a voz fica trêmula, ocorrendo também bloqueios de fala ou gagueira. Pigarreiam e suspiram com freqüência, gesticulam menos e fazem mais gestos de autocontato, evitam contato de olho, sorriem pouco e de forma contida e têm uma postura tensa ou curvada para frente (ZIMBARDO 2002; BRUCH; GIORDANO; PEARL, 1986; BRUCH; GORSKY; COLLINS; BERGER, 1989). A situação que mais causa timidez é quando a pessoa é o centro das atenções (ZIMBARDO, 2002; CARDUCCI, 2002). Portanto, pessoas tímidas com este quadro de manifestações terão dificuldades em desenvolver habilidades comunicacionais e relacionais que as façam ter sucesso em suas vidas pessoal e profissional. Considerando a importância deste assunto, a

seguir vamos apresentar os estudos compulsados a respeito de timidez, voz, gestos, expressão facial e olhar.

TIMIDEZ

O dicionário Aurélio (1986, p.1677), da língua portuguesa, define que timidez é “a qualidade de tímido, acanhamento, debilidade, fraqueza”. E que tímido, é aquele “que tem temor, receoso, acanhado, retraído, fraco, frouxo, débil”. Simpson e Weiner (1991) editaram o dicionário de Oxford que traz a informação de que a palavra tímido surgiu pela primeira vez em um poema anglo-saxônico escrito por volta de 1000 d.C., e que significa que é aquele que se assusta facilmente, que é difícil de abordar por uma questão de acanhamento, prudência ou desconfiança, que é retraído e reservado por falta de confiança em si mesmo, que sente relutância em enfrentar ou lidar com uma pessoa ou uma coisa específica, que é constrangido na presença de outros e que se mostra circunspeto para falar ou agir, que é receoso em afirmar-se e facilmente perturbável. A palavra timidez origina-se do latim: *timidu*. Para Zimbardo (2002) é um termo difícil de definir. Afirma que, pelo fato da timidez ser representada de forma diferente para cada indivíduo, qualquer definição, mesmo que exaustiva, seria insuficiente. Esses autores acreditam que cada pessoa deve se diagnosticar. Carducci (2002) acredita que a melhor definição de timidez é a subjetiva: se o indivíduo se considera tímido, então ele é. Ambos os autores costumam dar questionários para seus pacientes para que eles próprios se caracterizem.

A maioria dos estudiosos costuma definir como timidez, o desconforto, a inibição de comportamentos e a ansiedade, causados pela presença de outra pessoa, principalmente uma pessoa nova, não-familiar e pela antecipação de uma avaliação negativa pelo seu interlocutor. Pessoas tímidas tendem a ser tensas e preocupadas durante interações com estranhos, em situações onde o comportamento delas

depende do comportamento de outras, como em uma conversação. Esta inibição e ansiedade são provocadas porque o tímido avalia o outro como uma ameaça ou um estímulo negativo à sua integridade psicológica (PILKONIS, 1977; PILKONIS; ZIMBARDO, 1979; CHEEK; BUSS, 1981; CHEEK; STAHL, 1986; PHILLIPS; BRUCH, 1988; CAMACHO; PAULUS, 1995; EISENBERG; FABES; MURPHY, 1995; PAULHUS; MORGAN, 1997; SANSON; PEDLOW; CANN; PRIOR; OBERKLAID, 1996; ECHEBURÚA, 1997; CHAPLIN; PHILLIPS; BROWN; CLANTON; STEIN, 2000; NARDI, 2000; CRAWFORD; TAYLOR, 2000; CARDUCCI, 2002; ZIMBARDO, 2002; BAVOSO, 2004).

Timidez é mais do que ter dificuldade para conversar, falar em público ou ter baixa auto-estima. Ela afeta o corpo, os comportamentos, os sentimentos e a forma da pessoa pensar sobre ela mesma (CARDUCCI, 2002).

Diferenciação entre timidez e outras características psicológicas

É importante diferenciar timidez de fobia social, introversão, autoconsciência privada e sociabilidade.

O transtorno de ansiedade social ou fobia social é o medo extremo, portanto patológico, de comer, beber, falar, escrever, ou seja, de agir de forma inadequada na presença de outras pessoas. O fóbico social faz interpretações errôneas dos eventos sociais negativos. Ele acredita que um evento negativo que pode acontecer com ele vai, necessariamente, gerar uma avaliação negativa dos outros, gerando um profundo desconforto. A fobia difere da timidez em virtude de sua intensidade e duração dos sintomas. É uma condição que gera muito sofrimento, limitação e compromete a vida pessoal, social e profissional de quem a possui. Ao contrário do

tímido, o fóbico social, durante exposição em grupo, não tende a se tranquilizar com o decorrer do tempo, pelo contrário, sua ansiedade vai aumentando e seu desempenho vai piorando (NARDI, 2000; STORCH; MASIA-WARNER; DENT; ROBERTI; FISHER, 2004; WILSON; RAPEE, 2005). A incidência de fobia social é um pouco maior para mulheres, em uma proporção de 3:2. É o terceiro transtorno psiquiátrico mais comum (13,3%), depois da depressão maior (13,7%) e de dependência ao álcool (14,1%) (NARDI, 2005).

As pessoas introvertidas preferem ficar sozinhas, sentem-se energizadas por isso e não têm ansiedade ou autocrítica quando estão na presença de outras pessoas. Pelo contrário, elas possuem habilidades conversacionais e auto-estima, necessárias para ter um bom desempenho durante uma interação. Os tímidos sentem necessidade de serem notados e aceitos, mas não possuem habilidades de comunicação para ter um bom desempenho (CARDUCCI, 2002).

A autoconsciência privada refere-se à tendência da pessoa em se autofocalizar. As pessoas com alta autoconsciência privada engajam-se em autoreflexão freqüente sobre humor, objetivos, motivos e fantasias a respeito deles próprios. Uma vantagem é que facilita o autoconhecimento. A desvantagem é que essas pessoas são mais aversivas a grupos, têm mais dificuldade de lidar com ansiedade social e consideram sua timidez como um problema, mais do que as pessoas que não tem autoconsciência privada (HAMER; BRUCH, 1999).

A necessidade de estar com o outro ao invés de ficar sozinho é denominada sociabilidade. Cheek e Buss (1981) foram pioneiros no estudo da relação entre timidez e sociabilidade. Pessoas tímidas podem ser ou não sociáveis. A partir do resultado da aplicação de escalas de timidez e sociabilidade, o autor classificou indivíduos como tímidos sociáveis, tímidos não-sociáveis, não-tímidos sociáveis e

não-tímidos não-sociáveis e estudou seus auto-relatos, além dos seus comportamentos verbal e não-verbal e o julgamento de observadores. A interação entre díades revelou, quanto ao comportamento verbal, que sujeitos tímidos conversaram menos tempo do que os não-tímidos. Os tímidos sociáveis conversaram significativamente menos do que os sujeitos não-tímidos. Quanto ao comportamento não-verbal, o grupo tímido-sociável engajou-se mais em comportamentos de automanipulação em comparação com os grupos de tímidos não-sociáveis e de não-tímidos. Os tímidos sociáveis exibiram maior aversão de olhar que os não-tímidos. Quanto ao julgamento do observador, os tímidos foram vistos como mais tensos, inibidos e não-amigáveis. Os dois grupos de tímidos afirmaram sentir-se mais inibidos e desajeitados do que os grupos de não-tímidos. O silêncio e a aversão de olhar foram os principais comportamentos utilizados pelos juízes para inferir tensão e inibição dos participantes. O autor encontrou ainda que quanto maior a timidez, menor a auto-estima e maior o medo. Este estudo mostrou que timidez e sociabilidade afetam independentemente como as pessoas se comportam em uma situação social. Contrariando expectativas iniciais do autor, os tímidos sociáveis apresentaram-se mais tensos e inibidos que os tímidos não-sociáveis, o que poderia ser explicado pelo conflito entre a necessidade de agradar o outro e a falta de habilidade em dar respostas sociais adequadas. Tímidos não-sociáveis, com pouca necessidade de estar com os outros, estariam menos preocupados com seu comportamento embaraçado.

Contrário ao estudo anterior, Bruch, Gorsky, Collins e Berger (1989) não encontraram comportamento menos funcional em participantes tímidos-sociáveis comparados aos tímidos pouco-sociáveis. Encontraram que o comportamento social disfuncional está mais presente nos grupos de participantes tímidos comparados

aos não-tímidos, independentemente do grau de sociabilidade. Portanto, diferenças em sociabilidade não moderaram a relação entre timidez e interação social disfuncional em homens e mulheres. Várias diferenças metodológicas podem ser apontadas para explicar a discrepância entre os resultados de Cheek e Buss (1981) e de Bruch *et al.* (1989): (1) no estudo de Bruch *et al.* (1989) houve mais monitoramento, conversa filmada em vídeo e com o gênero oposto, portanto constituindo em maior número de ameaças avaliativas, principalmente para os grupos de pessoas tímidas, independentemente do grau de sociabilidade; (2) Bruch *et al.* (1989) fizeram pareamentos aleatórios das díades, independentemente das classificações de timidez e sociabilidade, enquanto na pesquisa de Cheek e Buss (1981), as díades eram formadas por indivíduos com a mesma classificação (ex: tímidos pouco sociáveis com tímidos pouco sociáveis).

Eisenberg, Fabes e Murphy (1995) examinaram a relação entre timidez e baixa sociabilidade com as várias formas de controle de temperamento e emoção. Cento e sessenta e quatro estudantes de psicologia preencheram vários questionários (timidez, sociabilidade, controle temperamental e emocional, reatividade emocional, afetividade negativa e positiva, índice de *distress*) e seus amigos preencheram um questionário sobre eles. Resultados indicaram que quanto maior a timidez, mais baixos níveis de controle temperamental, mais mascaramento da emoção (principalmente em homens), mais alta reatividade psicológica, mais afeto negativo, mais intensidade emocional negativa, maior *distress* emocional, menor afetividade positiva, menor recurso de atenção (principalmente em mulheres) e menor controle de inibição. Encontraram também que quanto mais baixa a sociabilidade, maior o controle de inibição, menor reatividade psicológica e a menor intensidade emocional positiva. A sociabilidade baixa não foi correlacionada com afetividade negativa. Este

experimento nos levou a concluir que a timidez e a baixa sociabilidade, que se relacionaram fracamente, foram diferencialmente relacionadas com medidas de emoção. As diferenças temperamentais provavelmente interagem com aspectos do meio ambiente na determinação do grau pelo qual ansiedade social se desenvolve. Portanto, as três pesquisas acima citadas, mostraram que timidez e sociabilidade são construtos diferentes.

Características da timidez

Zimbardo (1977) foi o pioneiro a dirigir a atenção dos psicólogos para a noção de timidez. Ele diferenciou *estado de timidez* de *traço de timidez*. Estado de timidez é estado afetivo transitório, envolve elevado nível de ansiedade e afeto positivo. Traço de timidez é estável no tempo e entre uma variedade de situações sociais e envolve elevado nível de ansiedade e afeto negativo.

A timidez possui três características importantes que explicam a forma pela qual os tímidos se comportam: o conflito aproximação/esquiva, a lentidão para o aquecimento e a zona de conforto.

A timidez envolve sentimentos misturados gerando o conflito aproximação-esquiva, que é, ao mesmo tempo, o desejo de aproximação e de evitamento das pessoas ou de situações, principalmente se elas forem não-familiares. A pessoa tímida precisa de contatos sociais, mas duvida da sua habilidade de ter sucesso neles; quer ser aceita e entendida, mas não se expressa completamente. São sentimentos opostos que geram conflitos, provavelmente pelo medo de assumir riscos. O tímido acha que as pessoas são perigosas e ameaçam sua integridade física e/ou psicológica,

portanto, estar com elas torna-se um risco difícil de assumir porque gera medo (CARDUCCI, 2002).

Pessoas tímidas levam um tempo maior para se entrosarem em situações novas. Isto pode ser explicado pelo fato de precisarem de um tempo maior para resolver o conflito aproximação-esquiva ou talvez pelo fato de terem que contar com um repertório de habilidades sociais pequeno. É o que alguns autores chamam de "lentidão para o aquecimento" (CARDUCCI, 2002; ZIMBARDO, 2002). Esse tempo de aquecimento mais longo deve ser respeitado. A ansiedade em querer ser aceito e apreciado pelo grupo pode apressar esse tempo, o que pode gerar comportamentos sociais inadequados. Além disso, ele não deve ser usado para a ingestão de bebidas alcoólicas com o objetivo de relaxar, pois é uma estratégia contraproducente e autodestrutiva. Esse tempo deve ser usado para explorar o ambiente e para procurar pessoas com o mesmo ritmo para a socialização (CARDUCCI, 2002).

Carducci (2002) afirma que todos nós temos zonas de conforto, que são lugares, pessoas ou ações, pelos quais nos sentimos bem, confortáveis e sem medo. É uma necessidade universal que leva a uma tranquilidade física, social e psicológica. O autor afirma que estabelecer zonas de conforto transforma o não-familiar em familiar. Isto acontece quando levamos um amigo (zona de conforto) a uma festa onde não conhecemos ninguém, quando conhecemos alguém pelo telefone antes de conhecê-lo pessoalmente, quando conhecemos com antecedência o local onde vamos dar uma palestra. A zona de conforto não tem limites e está sempre se modificando conforme incorporamos novas pessoas e situações. Algumas pessoas fazem mudanças na zona de conforto com certa facilidade, mas o tímido geralmente as restringe e estagna por achar que não tem habilidades sociais ou por acreditar

que sua aparência não é boa o suficiente para levá-lo a conhecer outras pessoas e ambientes. O tímido deve, cautelosamente, expandir suas experiências para adicionar pessoas, situações e ambientes à sua zona de conforto. Não só o tímido, mas todas as pessoas devem aumentar sua zona de conforto para aumentar as experiências com situações, com ambientes e com pessoas novas. Mas, a pessoa tímida deve fazê-lo assumindo riscos de forma gradual e levando em consideração o seu o conflito aproximação-esquiva e o seu período de aquecimento mais prolongado.

Incidência

A timidez é um fenômeno comum, generalizado e universal. Mais de 80% da população adulta tiveram um período de timidez durante sua vida. Desses, mais de 40% sentem-se tímidos atualmente (PILKONIS, 1977; CARDUCCI, 2002; ZIMBARDO, 2002). E, desses 40%, 4% são considerados solitários por excelência, ou seja, sentem-se tímidos com todas as pessoas, em todas as situações. Esta estatística vale para a cultura ocidental. Entre os orientais, a porcentagem de tímidos aumenta para 60% e, especificamente entre os japoneses, 10% são tímidos solitários. Não existe diferença entre gênero quanto à timidez na idade adulta para a maioria dos autores (CARDUCCI 2002; ZIMBARDO, 2002; BRUCH; GORSKY; COLLINS; BERGER, 1989), mas, Pilkonis (1977) encontrou mais homens tímidos do que mulheres tímidas.

Entre crianças de 10 a 12 anos, 42% consideram-se tímidas, sem diferença entre os gêneros. Entre adolescentes de 13 e 14 anos esta porcentagem aumenta para 54%, e, meninas são mais tímidas que meninos, provavelmente, por sentirem mais

necessidade de ser populares e fisicamente atraentes (CARDUCCI, 2002; ZIMBARDO, 2002).

Diagnóstico da timidez

Zimbardo (2002) e Carducci (2002) afirmam que a própria pessoa é quem dá o diagnóstico da timidez. Ninguém melhor do que ela para descrever o sofrimento e as conseqüências causadas pela timidez. Alguns autores utilizam testes e questionários para descrever e caracterizar a timidez para fins de pesquisa ou processo terapêutico. A escala mais utilizada no meio científico é a Escala Revisada de Timidez de Cheek e Buss (CHEEK, 1983) (PILKONIS, 1977; CHEEK; BUSS, 1981; CHEEK; STAHL, 1986; PHILLIPS; BRUCH, 1988; CAMACHO; PAULUS, 1995; EISENBERG; FABES; MURPHY, 1995; PAULHUS; MORGAN, 1997; SANSON; PEDLOW; CANN; PRIOR; OBERKLAID, 1996; ECHEBURÚA, 1997; CHAPLIN; PHILLIPS; BROWN; CLANTON; STEIN, 2000; NARDI, 2000; CRAWFORD; TAYLOR, 2000; WARD; TRACEY, 2004), fato que demonstra sua credibilidade.

Situações que desencadeiam timidez

Zimbardo (1977) afirma que existem dois tipos diferentes de situações que desencadeiam a timidez: a antecipação de uma avaliação social e a presença de estranhos. A timidez pode ocorrer quando a pessoa antecipa uma avaliação social. Neste caso, a pessoa tímida deve estar motivada a causar uma boa primeira impressão, mas duvida que irá conseguir e, portanto, acredita que seu interlocutor

vai avaliá-la de forma negativa. A outra situação que pode desencadear timidez é a simples presença de um estranho. A pessoa não tem desejo de causar uma boa impressão, mas a inibição ocorre porque existe uma pessoa desconhecida por perto. Considerações comportamentais sugerem que a inibição a estranhos existe desde muito cedo na vida de uma pessoa e continua a operar durante a idade adulta. Vários estudos mostram que bebês de oito meses reagem na presença de adultos estranhos, e este fenômeno parece universal entre bebês de todas as culturas. Mas, é entre quatro e seis anos que a criança desenvolve a habilidade de tomar a perspectiva do outro para representar a relação entre duas pessoas. Portanto, inibição avaliativa social não emerge antes de quatro anos e inibição a estranhos não pode ser explicada pela simples presença deles diante do bebê. Parece que a inibição a estranhos em bebês e crianças pequenas é uma reação predisposta biologicamente, com envolvimento cognitivo em um nível mais baixo do que o desenvolvimento posterior da inibição avaliativa social.

Asendorpf (1989) também realizou um estudo para verificar os dois tipos de timidez: presença de estranhos e antecipação de avaliação social. Participantes preencheram questionário de timidez e de personalidade e depois conversaram em díades, filmadas em vídeo. Em seguida, preencheram questionários sobre pensamentos e sentimentos durante a interação e sobre a personalidade do seu parceiro. Juízes cegos quanto à timidez dos participantes avaliaram seu comportamento durante a interação. O auto-relato dos participantes revelou que: sentiram-se menos tímidos na situação em que estavam conversando com alguém familiar; tiveram mais pensamentos relacionados à impressão que estavam causando, quando conversavam com alguém que tinham acabado de conhecer; alguns participantes sentiram timidez quando estavam diante de um estranho, e

outros, sentiram mais timidez quando tinham que conversar com um estranho. Juízes consideraram como mais tímidos os participantes que estavam na presença de um estranho (*porque não falavam - ausência de fala é sinal de timidez*). Presença de estranhos foi indicada por postura fechada e antecipação de avaliação negativa pelo outro foi indicada por rubor na face. O autor concluiu que existem dois subtipos de pessoas tímidas: uma sensível à inibição com estranhos e uma sensível à inibição social-avaliativa. Este estudo está em acordo com o de Zimbardo (1977), citado acima.

Zimbardo (2002) fez um estudo para identificar a porcentagem de pessoas que se sentem tímidas de acordo com algumas pessoas e situações. Encontrou que 70% dos entrevistados sentem-se tímidos na presença de estranhos, 64%, na presença de pessoas do gênero oposto, 55%, na presença de autoridades em virtude dos seus conhecimentos, 40%, na presença de autoridades em virtude de suas funções, 21%, na presença de parentes e 8%, na presença de pais. As situações em que mais causaram timidez foram aquelas em que a pessoa era o centro das atenções, como em um discurso, por exemplo, (73% dos entrevistados), em grupos numerosos (68%), em situações de inferioridade (56%), em situações sociais e novas em geral (55%), em situações em que a pessoa tem que se firmar (54%), em situações de avaliação (53%), em situações em que a pessoa é o centro das atenções em um grupo pequeno (52%), em pequenos grupos sociais (48%), em situações com um membro do gênero oposto e em que a pessoa precisa de ajuda (48%), em pequenos grupos de trabalho (28%) e em interações com um membro do mesmo gênero (14%).

Causas da timidez

Vários pesquisadores tentaram responder à questão da origem da timidez. Behavioristas acreditam que as pessoas tímidas não adquiriram aptidões sociais necessárias para se relacionar eficazmente com os outros. Psicanalistas afirmam que a timidez é um sintoma, uma manifestação de conflitos inconscientes. Sociólogos pensam que a timidez é gerada pela programação social. A sociedade impõe certas condições que geram indivíduos tímidos. Psicólogos sociais acreditam que a timidez é resultado da colocação do rótulo de tímido a uma pessoa. Assim como não existe uma única definição de timidez, não existe uma única resposta para a origem da timidez.

Duas pesquisas a seguir mostram indícios de que existe uma tendência inata para a timidez:

Kagan *et al.* (1994) mediu as respostas de bebês a vários estímulos, tais como duas fitas cassete, uma contendo sentenças e a outra uma fala desconexa, um algodão embebido em álcool, alguns móveis e o barulho de uma bexiga estourando, para verificar se estavam experienciando estresse. A frequência cardíaca, a dilatação da pupila, os níveis hormonais, o choro, os chutes e o arco da coluna foram medidos. Em 35% dos bebês foram encontradas respostas variadas, alguns estímulos estressaram as crianças e outros não. Outros 40% dos bebês mostraram uma reação mínima aos estímulos. Essas crianças foram chamadas de pouco reativas. E, os outros 20% dos bebês mostraram reações extremas. Suas respostas foram chutar, chorar, tensionar a musculatura e aumento do batimento cardíaco, que já era alta antes de nascerem. Essas crianças foram chamadas de muito reativas ou tímidas, porque suas respostas eram exageradas e freqüentes.

Andersson, Bohlin e Hagekull (1999) realizaram um estudo longitudinal com quarenta e cinco bebês de cinco, dezenove e vinte e cinco meses, baseando-se em dados de questionários acerca do comportamento dos bebês respondidos pelas mães, medida de batimento cardíaco em resposta a diferentes tipos de estímulos e observação de uma situação de interação entre o bebê e um estranho. Os autores encontraram que a reatividade a estranhos está relacionada positivamente com reatividade a estímulos sensoriais e a aumento de batimentos cardíacos (medo) e relacionada negativamente com a reatividade à frustração. Bebês mais reativos a estimulações sensoriais e pouco reativos a situações de frustração aos dez meses, apresentaram-se mais inibidos socialmente aos dois anos. A precaução com estranhos, aos dez meses, teve antecedentes em alta reatividade à estimulação sensorial e baixa reatividade à frustração aos cinco meses e predisse a inibição social aos dois anos de idade.

Assim como Kagan *et al.* (1994) e Andersson, Bohlin e Hagekull (1999), os autores Zimbardo (2002) e Carducci (2002) também acreditam que existe uma tendência inata para a timidez. Bebês especialmente sensíveis a objetos, situações ou pessoas estranhas, que reagem de forma mais exacerbada em relação à média dos bebês, quanto à frequência de choro, afastamento do estímulo e tensão corporal, têm uma maior tendência a desenvolverem a timidez.

Mas, esses e outros autores afirmam que a tendência inata por si só, no entanto, não é suficiente para desenvolver timidez (RICKMAN; DAVIDSON, 1994; EISENBERG; FABES; MURPHY, 1995; RUBIN; NELSON; HASTINGS; ASENDORF, 1999). Situações que ocorrem no decorrer da vida do indivíduo são decisivas no estabelecimento da timidez, tais como, tratamento severo e comparações injustas por parte de pais e professores, pais exigentes,

perfeccionistas, tímidos e superprotetores, aparência física, mudanças de vida (mudar de escola, de emprego ou de país, divórcio), experiências negativas anteriores.

A pesquisa de Rickman e Davidson (1994) ilustra o fato da timidez dos pais interferir na timidez dos seus filhos. Eles exploraram as características de personalidade, afetividade e comportamento motivacional em pais de crianças comportamentalmente inibidas e não-inibidas. Participaram desta pesquisa crianças inibidas e não-inibidas, identificadas por seu comportamento aos trinta meses de idade. Pares de crianças do mesmo gênero foram testadas numa sessão de brincadeira de vinte e cinco minutos de duração, em que a criança tinha acesso a diferentes tipos de brinquedos (ex: caminhão, robô, túnel). Foram observadas medidas de comportamento inibido e não-inibido. As medidas de comportamento inibido foram: tempo elevado com os braços encostados nas mães e não brincando, demorar a falar e demonstrar cautela quando confrontada com novidade. As medidas de comportamento não-inibido foram: ficar pouco tempo perto da mãe, não demorar a falar e engajar-se prontamente em atividades novas. Calculou-se um índice de comportamento inibido com base na média dos escores de seis variáveis: 1. tempo próximo da mãe; 2. latência da primeira palavra; 3. latência do toque do primeiro brinquedo; 4. latência de abordagem do robô; 5. latência de abordagem ao estranho; 6. latência de entrada ao túnel. Participaram desta pesquisa mães e pais de crianças inibidas e não-inibidas. Foi tomada a medida de EEG dos pais durante quinze minutos enquanto ficavam sozinhos na sala de gravação. Terminada a medida acima, eles preencheram o inventário de personalidade computadorizado, completaram a escala de afeto positiva e negativa e fizeram a tarefa de desenhar círculos. Os resultados revelaram que afeto positivo-negativo não diferiu entre os

grupos de pais de crianças inibidas e não-inibidas. Pais de crianças inibidas desenharam mais depressa, consideraram-se menos extrovertidos, mais evitativos e tímidos do que pais de crianças não-inibidas. Mães foram mais evitativas e neuróticas do que pais. Sociabilidade não foi significativa para os grupos nem para os gêneros. Os autores concluíram que a afetividade e as características de personalidade de neurose e sociabilidade dos pais não diferiram o estatus da criança e são menos prováveis de influenciar o comportamento inibido da criança. Mas, a resposta comportamental dos pais envolvendo incerteza e característica de personalidade de extroversão, timidez e evitamento influenciaram no comportamento inibido da criança.

Também existem evidências de um movimento contrário, de que a própria criança propicia um meio ambiente favorável para gerar timidez. Os pais adaptam seu comportamento às características de suas crianças, incluindo temperamento, comportamento, idade e gênero. Kagan (1989) afirma que o medo social e a inibição, precoces na criança devem eliciar respostas parentais de superproteção e supercontrole. Tais comportamentos parentais devem reforçar o medo social e, quando a criança entra na escola, seu padrão de comportamento de afastamento resulta na rejeição de seus pares e na autoconsideração negativa.

Rubin, Nelson, Hastings e Asendorpf (1999) realizaram uma pesquisa para explorar as relações entre timidez da criança e estilos de educação dos pais e verificar possíveis diferenças entre mães e pais nas suas práticas de educação com seus filhos nas idades de dois e quatro anos. Cento e oito crianças, de ambos os gêneros, participaram desta pesquisa. Aos dois anos de idade foi medida a inibição comportamental das crianças. Mãe e criança ficaram numa sala, onde as experimentadoras e uma mulher desconhecida entravam trazendo alguns

brinquedos (caminhão, robô, túnel inflável, etc.) para a criança interagir e saíam em seguida. O código de inibição utilizado foi contato físico com a mãe, latência de interação com o estranho ou com os brinquedos. As crianças foram classificadas como cautelosas, média e não-cautelosas. As cautelosas foram aquelas que não se aproximaram do caminhão, do robô ou do túnel. Médias foram aquelas que se aproximaram de um ou dois brinquedos. Não-cautelosas foram aquelas que se aproximaram dos três brinquedos. Durante esta sessão, as mães completaram questionários com informações sobre estilo de educação e julgamento de timidez da criança. Este questionário foi levado para casa para os pais responderem. A mãe também fez um julgamento de medo não-social dos seus filhos aos dois anos. Nove medos não-sociais foram listados por elas e avaliados numa escala de resposta de 0 a 3 (animais grandes, ser deixado sozinho em casa por um período curto de tempo, fogo, água, elevador, máquinas, monstros e outros). Quando as crianças completaram quatro anos, os pais receberam o questionário novamente, com medidas de estilos parentais e julgamento quanto à timidez de seus filhos. Os autores encontraram poucas diferenças entre os estilos de educação entre pais e mães nas idades de dois e quatro anos. A percepção dos pais em relação à timidez da criança aos dois anos de idade foi estável até quatro anos e prognosticou a falta de encorajamento de independência aos quatro anos. O maior achado desta pesquisa foi que a percepção dos pais em relação à timidez e preocupação da criança prognosticou, aos quatro anos, sua preferência por estratégias de socialização limitando as oportunidades da criança desenvolver um eu independente. Os autores concluíram que os comportamentos das crianças pequenas predizem subseqüentes comportamentos materno e paterno.

Estas pesquisas mostraram que tanto os comportamentos dos pais influenciam nos comportamentos das crianças como o contrário. Mas, cabe aos pais, por serem capazes de ter maior discernimento, romper este círculo vicioso para que todos tenham boas experiências de relacionamento sem o sofrimento gerado pela timidez. Segundo Carducci (2002), 20% dos bebês têm tendência inata e 42% dos adultos são tímidos, portanto, esta estatística mostra que o meio ambiente é mais significativo no desenvolvimento da timidez do que a tendência inata. Kagan *et al.* (1994) afirma que à medida que a criança cresce e se desenvolve, seu temperamento não prognostica mais o seu comportamento. À medida que ela começa a se socializar em creches e escolinhas, começa a se envolver mais com os outros, a fazer comparações sociais e se tornar consciente de suas próprias limitações. Assim, experiências e cultura tornam-se mais críticas, diminuindo a influência do temperamento. Crianças inibidas quando nascem podem ou não desenvolver estratégias e mecanismos para se ajudar e para lidar melhor com sua reação inicial a situações novas e ameaçadoras. Portanto, baseadas na sua experiência e raciocínio, as crianças podem ou não se tornar tímidas.

Tipos de timidez

Carducci (2002) comenta que não existe um estereótipo de timidez, pois ela tem várias faces. Uma pessoa pode se sentir tímida e exteriorizar algo completamente diferente. O autor relata que muitas pessoas se consideram tímidas para falar em público, mas sentem-se seguras no trabalho e na família. Outras pessoas sentem-se tímidas em relacionamentos com o gênero oposto, mas confiantes em outras áreas de sua vida. É comum que pessoas tímidas sejam rotuladas como distantes e

frias, mas na verdade elas têm uma postura fechada por acharem difícil se relacionar com pessoas novas.

Existem vários tipos de timidez e cada um está relacionado a pensamentos, comportamentos e emoções contraditórios. Os tipos são:

1. Tímido assumido:

Os tímidos assumidos preferem não falar, evitam contato de olho, estabelecem diálogos internos desconexos e usam a timidez como desculpa para evitar desafios. Eles são excessivamente centrados neles próprios e em suas necessidades. Querem atenção, mas não sabem como fazer isto, por isso são muito ansiosos.

2. Tímido crônico:

Os tímidos crônicos relatam terem sido tímidos por toda sua vida e na maioria dos encontros sociais, por isso, acreditam que timidez é inato. Todas as pessoas que convivem com o tímido crônico consideram-no tímido.

3. Tímido reservado:

Também é chamado de tímido extrovertido. Quando eles estão em um ambiente controlado e conhecido agem expansivamente, de forma que ninguém diria que são tímidos, pois aprenderam a agir socialmente quando estão representando um papel com um roteiro conhecido. Eles escondem seus sentimentos de timidez. Pode ser o caso de professores, políticos, atores e apresentadores de televisão.

4. Tímido transitório:

O tímido transitório age de forma tímida em alguns períodos, geralmente em mudanças de fases da vida, como, por exemplo, quando entram em uma faculdade, quando mudam de trabalho ou cidade, quando se divorcia. Ele ultrapassa este estado de timidez à medida que se sente confortável com a situação.

5. Tímido bem-sucedido:

O tímido bem-sucedido sabe que é tímido, mas está no controle da situação, pois não deixa de vivenciar novas experiências. Ele sabe com antecedência quando se sentirá tímido, e então, cria estratégias que o ajudarão a superar a timidez.

Manifestações da timidez

A timidez se manifesta no corpo, no comportamento, no pensamento e sentimento do indivíduo.

Boca seca, taquicardia, rubor, suor, tremor, dor de cabeça, mãos frias, são algumas das reações corporais. Evitar falar, que ocorre em 80% dos tímidos, dificuldade de olhar, em 50%, falar baixo, em 40%, além de agitação de dedos, pernas e pés, gagueira, silêncios, roer unhas e gesticular menos, são alguns dos comportamentos realizados pelas pessoas tímidas. Elas pensam que os outros são mais importantes do que ela, subestimam sua competência, ficam excessivamente conscientes dos próprios atos, superestimam as conseqüências de suas ações, principalmente as que consideram inadequadas e se autopunem com freqüência. Pessoas tímidas sentem medo, vergonha, rejeição, solidão e, sua auto-estima é baixa, além de se considerarem menos inteligentes do que os não-tímidos (PAULHUS; MORGAN, 1997; CARDUCCI, 2002; ZIMBARDO, 2002; CHEN *et al.*, 2004). Pessoas tímidas sentem medo de se arriscar. Elas têm um baixo limiar de estimulação, uma autoconsciência exagerada e um aumento de atividade autonômica, que provavelmente interferem no processo de tomada de decisão para tomar uma atitude de risco (ADDISON; SCHIMIDT, 1999). Além disso, evitam chamar atenção

para si e apresentam-se de forma contida, principalmente diante de platéias (BAUMEISTER; HUTTON; HUTTON, 1989).

Várias pesquisas foram realizadas sobre a manifestação da timidez no comportamento interpessoal, na personalidade e no estado afetivo.

Timidez e criatividade

Cheek e Stahl (1986) realizaram uma pesquisa para testar se as pessoas tímidas são menos criativas que as não-tímidas. Os participantes preencheram um questionário de timidez e escreveram poemas, que foram avaliados pela sua criatividade. Encontraram que quanto maior a timidez, menor a criatividade. Além disso, verificaram que os tímidos têm lembrança seletiva de informações negativas relevantes para eles e, com freqüência, fazem atribuições causais auto-acusativas. Os autores comentaram que o medo de desaprovação deve motivar a pessoa tímida a se auto-apresentar de forma cuidadosa e conservadora.

Timidez e carreira

A timidez tem um impacto no desenvolvimento da carreira de um indivíduo. Phillips e Bruch (1988) examinaram a relação entre timidez e orientação de interesses, freqüência de comportamentos de busca por informações sobre a carreira, decisão de carreira e expectativa sobre comportamentos assertivos em entrevistas de emprego. Participantes de ambos os gêneros preencheram a Escala Revisada de Timidez de Cheek e Buss (CHEEK, 1983), um questionário de vocações, o Inventário Vocacional de Comportamentos de Busca por Informações, a subescala de auto-incerteza da Escala de Decisão Vocacional e dezesseis itens sobre comportamentos assertivos em entrevistas de emprego. Os autores encontraram

que tímidos de ambos os gêneros escolheram poucas ocupações orientadas interpessoalmente, preferiram carreiras técnicas e tiveram menos tentativas de busca por informações sobre a carreira. Mulheres foram mais indecisas que homens na escolha de carreira, assim como os tímidos em relação aos não-tímidos. Tímidos consideraram que comportamentos assertivos foram menos úteis em criar uma impressão favorável durante entrevistas de emprego e manifestaram menos comportamentos expressivos. Estes resultados indicaram que o medo que o tímido possui do contato social e das avaliações negativas dos outros pode ser o antecedente primário do fato de não buscarem informações sobre carreira e de escolherem por uma carreira orientada tecnicamente. A indecisão ocorre provavelmente pela autopercepção negativa quanto aos planos vocacionais. Os autores concluíram que é importante que serviços de aconselhamento avaliem a contribuição potencial da timidez na escolha da carreira.

Timidez e discussão em grupo

Paulhus e Morgan (1997) examinaram as percepções das habilidades das pessoas tímidas em uma situação de discussão em grupo. Encontrou que a timidez é evidente para a própria pessoa e para seus colegas num encontro inicial com um grupo de estranhos. Pessoas tímidas foram depreciadas em inteligência, criatividade e sabedoria por colegas, num primeiro contato, mas tais avaliações se dissiparam com o aumento da familiaridade. Os tímidos tiveram uma auto-avaliação baixa de inteligência e não dissipou com o passar do tempo. A depreciação por colegas ocorre pela pouca participação verbal, que é uma pista de predição de inteligência pelos membros do grupo. Este estudo mostrou que apesar da falta de relação entre inteligência medida e timidez, os tímidos foram depreciados

temporariamente por seus colegas e continuamente por eles próprios. A quantidade de participação verbal nas discussões pareceu ser a pista principal de percepção de baixa inteligência. Em contextos educacionais, sociais e profissionais, os tímidos deixaram uma impressão pobre de sua inteligência e ficaram em desvantagem em relação aos não-tímidos.

Camacho e Paulus (1995) estudaram o efeito da ansiedade social em grupos de *brainstorming* em grupo e em *brainstorming* individual. No Experimento 1, duzentos participantes com escores extremos de ansiedade, obtidos por meio da *Interaction Anxiousness Scale*, foram divididos em quatro condições: 1. Interativo (grupo) – alta ansiedade, 2. Nominal (individual) – alta ansiedade, 3. Interativo – baixa ansiedade, 4. Nominal – baixa ansiedade. Os grupos nominal e interativo receberam um tema para falar e discutir, respectivamente. Cada participante do grupo interativo teve um microfone conectado a um gravador, para captar o desempenho individual e comparar com o grupo nominal. Os participantes do grupo nominal entraram um em cada sala e tiveram vinte minutos para falar sobre o tema. Após a sessão os participantes responderam a um questionário sobre pensamentos e sentimentos durante a sessão de *brainstorming*. Um questionário diferente foi administrado aos grupos interativo e nominal. Todos os participantes responderam sobre a classificação dos sentimentos que experienciaram durante a sessão, em dez descrições utilizando uma escala de cinco pontos. Para o grupo interativo, questões adicionais foram perguntadas, tais como quanto distraídos eles se sentiram e sua percepção sobre influência social. No Experimento 2, foram selecionados sessenta e quatro estudantes cujos escores de ansiedade foram altos e baixos. A sala do experimento conteve uma mesa retangular com um microfone no centro ligado a um gravador e quatro cadeiras. Os participantes tiveram que discutir o tema por vinte

minutos e completar um questionário que avaliava os sentimentos através de uma escala de cinco pontos. Foi pedido aos participantes classificarem seus sentimentos em dez descrições através de uma escala de cinco pontos. Os resultados do Experimento 1 evidenciaram que a ansiedade teve um forte impacto no desempenho em *brainstorming* de pessoas que estavam em grupo, mas não influenciou o desempenho de pessoas que ficaram sozinhas (nominal). A ansiedade foi mais evidente nas situações de interação. O desempenho dos participantes com baixa ansiedade decaiu em relação aos participantes com alta ansiedade. Participantes com baixa ansiedade devem ter sentido o desconforto de parceiros com alta ansiedade e devem ter sentido pressão para permanecerem em um nível baixo de desempenho, para não fazer com que a situação ficasse mais constrangedora e estressante. Participantes com alta ansiedade relataram maior embaraço de idéias por causa do medo de ser avaliado e sentiram-se mais preocupados, nervosos, distraídos, pressionados para terem idéias e tiveram a percepção que o tempo passou mais devagar, além de relatarem que prefeririam ter feito *brainstorming* sozinhos. Os resultados do Experimento 2 mostraram que indivíduos dos grupos de alta ansiedade tiveram menos idéias, sentiram-se mais nervosos e que o tempo passou mais devagar do que os indivíduos dos grupos com baixa ansiedade e afirmaram que mais tempo não ajudaria a gerar mais idéias e que esta tarefa foi difícil devido à presença de outros conversando. Os resultados do Experimento 2 foram similares aos do 1. Grupos com baixa ansiedade foram duas vezes mais produtivos do que os com alta ansiedade. Os autores concluíram que quando a ansiedade social é minimizada, o *brainstorming* de grupo pode ser tão produtivo quanto o *brainstorming* nominal. Assim, pessoas tímidas, com alto nível de ansiedade, têm dificuldade em cumprir este tipo de tarefa.

Timidez, expressividade emocional e atratividade física

Bruch (2002) estudou a relação entre timidez, tenacidade e inexpressividade emocional. Os participantes do gênero masculino preencheram vários questionários a respeito de timidez (*Social Reticence Scale*), tenacidade (norma de tenacidade da MRNS), traços de personalidade (*Sex Role Inventory*), habilidade para autorevelação (*Opener Scale*) e outras escalas de avaliação de expressão de sentimentos. Exames das interações indicaram que timidez foi significativamente associada à falta de expressividade emocional apenas quando o homem aderiu a uma norma de tenacidade. O autor discutiu que timidez envolve pensamentos autodepreciativos chegando ao medo de avaliação negativa e tenacidade envolve preocupação oposta em agir forte e confidentemente, então, a tensão resultante entre essas necessidades deve estar associada com maior grau de inexpressividade emocional. Homem tímido que adere rigidamente à norma de tenacidade deve acreditar que o silêncio é menos provável de evocar crítica e de ser aceito por mais pessoas. Mas, tal comportamento tem conseqüências negativas. Envolve pouco sorriso, aversão ao olhar e tendência a demonstrar pouco interesse por outras pessoas, reduzindo a conversação e o grau de satisfação na interação. Os autores concluíram que dada à evidência de que a interação entre timidez e tenacidade é associada com maior inexpressividade emocional, é importante que o aconselhamento prático leve em consideração esses traços de personalidade. Homens tímidos que se aderem à norma de tenacidade devem ser aconselhados sobre as conseqüências negativas e devem ser ajudados a desenvolver uma autoafirmação mais adaptativa para facilitar a expressão dos seus sentimentos em várias situações. O programa de aconselhamento que entende que a expressividade emocional é uma habilidade social que deve ser aprendida deve ter

abordagem comportamental-cognitiva para fornecer uma intervenção adequada para o homem tímido.

Inexpressividade emocional também foi um assunto estudado pelos autores Bruch, Berko e Haase (1998). Eles estudaram como a inexpressividade emocional interfere na timidez, na identidade de gênero, na atratividade física e na competência interpessoal do homem. Os autores afirmaram que dada à evidência de que o homem é incapaz ou não deseja expressar suas emoções, torna-se mais aparente como a timidez, a identidade de gênero masculina e a atratividade autopercebida, através da sua associação com inexpressividade emocional, deve predizer dificuldades na competência interpessoal. Esses autores realizaram dois estudos. No primeiro, cento e noventa e três homens estudantes de graduação, de dezoito a vinte e cinco anos, em grupos de dez a quinze pessoas, completaram a Escala Revisada de Timidez de Cheek e Buss, a *Physical Appearance Scale*, a *Personal Attributes Questionnaire*, que colhe medidas de masculinidade e feminilidade, a subescala *Restrictive Emotional Expression da GRCS*, que colhe medidas de inexpressividade emocional e o *Self-Disclosure Questionnaire*, com medidas de auto-revelação íntima. Este estudo revelou que timidez, atratividade percebida e feminilidade predisseram inexpressividade, mas masculinidade não. No estudo dois, cento e um homens estudantes de graduação, de dezoito a vinte e três anos, preencheram os mesmos questionários do estudo anterior, com medidas de timidez, atratividade física autopercebida e inexpressividade emocional. Medidas de ideologia masculina e competência interpessoal foram acrescentadas, por meio da escala *Male Role Norms Scale* e do *Interpersonal Competence Questionnaire*, respectivamente. Neste estudo, foi possível observar que quanto maior a timidez, menor a competência interpessoal e maior a inexpressividade. E, quanto maior a

ideologia masculina, maior a inexpressividade. Com esses dois estudos foi possível verificar que a timidez tem uma relação direta e indireta com competência interpessoal e tem um impacto importante no desenvolvimento da personalidade e nas relações interpessoais. Os estudos mostraram que timidez foi positivamente relacionada com inexpressividade emocional e que esta foi negativamente relacionada com competência interpessoal. Timidez deve ser um problema maior para homens por causa da expectativa do papel de gênero. Como esperado, quanto maior a aderência ao tradicional papel de gênero, maior a inexpressividade emocional, mas tal crença não tem relação direta com competência. O estudo dois falhou em replicar o achado de que maior atratividade é negativamente associada com inexpressividade emocional. Atratividade e inexpressividade não tiveram relação significativa. Os autores concluíram que, como a inexpressividade emocional interfere em outros atributos de personalidade, sugeriram que inexpressividade seja uma tarefa do tratamento psicoterápico.

Riggio e Riggio (2002) fizeram estudos de correlatos opostos às duas pesquisas anteriores. Estudaram a relação entre expressividade emocional e extroversão e encontraram uma correlação positiva significativa.

A atratividade física relacionada à timidez também foi um dos objetos de estudo dos autores Garcia *et al.*, (1991). Eles estudaram o efeito da timidez na atratividade física, nos pensamentos, sentimentos e comportamentos em um primeiro contato com o gênero oposto. Trinta e oito díades homem-mulher interagiram por seis minutos e posteriormente, enquanto assistiam aos vídeos, foram interrogados sobre seus pensamentos e sentimentos. Foi utilizado um questionário pós-teste para dizer sobre a qualidade da interação, o grau em que se gostaram e sobre timidez. Juizes independentes analisaram três tipos de medidas comportamentais: comportamento-

estático, dinâmico e uso de pronomes pessoais. Por comportamento estático entendeu-se orientação corporal e abertura de postura. Comportamento dinâmico foi a freqüência e duração das vocalizações, olhar, olhar mútuo, gestos expressivos, expressão de afeto positivo (sorriso e risadas) e reforços verbais. Foi verificada a freqüência de pronomes em primeira, segunda ou terceira pessoa. Foram obtidas medidas de auto-relato: questionário de timidez (CHEEK; BUSS, 1981), pensamentos e sentimentos em relação à díade, suas respostas aos itens descritos no questionário pós-teste. Quanto à atratividade física, os sujeitos foram avaliados por onze juizes (5 homens e 6 mulheres) que viram por vinte segundos o vídeo sem som, através de uma escala de 1 (extremamente não atraente) a 10 (extremamente atraente). No homem, encontraram que a timidez foi negativamente correlacionada com: freqüência e duração do turno de fala, número de questões perguntadas, freqüência e duração de afeto positivo (sorrisos e risadas), olhar e troca de olhar, qualidade da interação, porcentagem de pensamentos e sentimentos positivos reportados sobre a parceira, postura aberta e gestos expressivos, freqüência de gestos e grau de orientação corporal da parceira, duração do olhar em direção à parceira. E, a timidez foi positivamente correlacionada com: pensamentos e sentimentos negativos, pensamentos e sentimentos negativos reportados durante a interação, autodeclarações negativas reportadas pela parceira. Na mulher, a timidez foi negativamente correlacionada com olhar direto e troca de olhar. A timidez da mulher não inibiu a interação verbal ou interferiu na qualidade da interação. No homem, a atratividade física foi positivamente correlacionada com: porcentagem de pensamentos e sentimentos positivos, quantidade de sorriso trocado, quantidade de pensamentos e sentimentos positivos reportados pela parceira. E, negativamente correlacionado com uso de pronome na terceira pessoa do singular. Na mulher, a

atratividade física foi positivamente correlacionada com: frequência e duração da fala, número de questões e seqüências de conversas iniciadas, olhar direto e olhar mútuo, afeto positivo e qualidade positiva da interação reportada pela parceira, abertura de postura do parceiro, percepção do homem quanto ao entendimento da parceira, duração da fala do parceiro. E, negativamente correlacionada com contato de olho e quebra de conversa, se ela não quis encorajar insinuações do homem. Os resultados desta pesquisa não apenas replicaram e confirmaram as investigações prévias, mas acrescentaram novos dados: os indivíduos não apenas valorizaram e desejaram, mas também procuraram estabelecer e intensificar interações com as pessoas atraentes fisicamente; o grau de atratividade da mulher foi positivamente correlacionado com o grau pelo qual os membros da díade se gostaram e perceberam suas interações como agradáveis; as mulheres foram as responsáveis pelo cenário de um tom conversacional mais íntimo em função da atratividade física do homem; os homens pareados com mulheres atraentes adotaram a perspectiva cognitiva da parceira enquanto tentavam engajar na conversa; o homem pareceu mais afetado pela atratividade da mulher do que o oposto; a beleza da mulher teve um efeito maior na interação do que a beleza do homem. Os autores concluíram que a timidez e atratividade física têm um impacto importante nas interações iniciais de díades heterossexuais.

Timidez, personalidade e comportamentos

Bruch, Gorsky, Collins e Berger (1989) encontraram diferenças entre indivíduos tímidos e não-tímidos, sociáveis e pouco-sociáveis, além de algumas diferenças entre os gêneros. Indivíduos tímidos reportaram mais pensamentos negativos em relação à interação do que os não-tímidos, e, homens tímidos sem considerar o

nível de sociabilidade e mulheres tímidas pouco sociáveis, reportaram ter com maior frequência esse tipo de pensamento. Indivíduos tímidos, especialmente os homens, manifestaram mais sinais de ansiedade que os indivíduos não-tímidos. Esses sinais são: fisionomia inexpressiva, umedecer ou morder os lábios, aversão de olhar, movimentos estranhos de braços ou pernas, mãos ou braços reprimidos, batidas nervosas dos pés, pernas cruzadas, pigarros, suspiros, velocidade de fala acelerada, voz trêmula, bloqueio de fala ou gagueira e risada nervosa. Indivíduos tímidos, mais homens que mulheres, acreditaram que manifestaram mais sinais observáveis de nervoso do que realmente foi percebido pelo parceiro. Além disso, indivíduos tímidos, tiveram mais excitação somática (aumento de batimento cardíaco) e falaram menos. Nestas duas variáveis gênero e sociabilidade não foram significativas.

Chaplin, Phillips, Brown, Clanton e Stein (2000) estudaram a relação entre timidez, aperto de mão, gênero, personalidade e primeiras impressões. Os participantes, de ambos os gêneros, tiveram seus apertos de mão avaliados por codificadores cegos em oito dimensões: presa completa (curva do dedão e do dedo indicador da mão de uma pessoa em contato com a curva da mão da outra pessoa), temperatura, secura, força, duração, vigor, textura e contato de olho. As características extroversão, afabilidade, consciência, neurose, abertura para experiências, afetividade, timidez e expressividade emocional, foram obtidas por meio de questionários. Os autores encontraram que os apertos de mão são consistentes através do tempo, gênero e codificadores. As dimensões positivamente correlacionadas foram duração, contato de olho, presa completa, força e vigor. Algumas diferenças de gênero foram encontradas: homens tiveram aperto de mão mais firme que mulheres; codificadores homens tiveram uma impressão mais

positiva dos apertos de mão que receberam do que codificadores do gênero feminino. Codificadores homens e mulheres exibiram substancial acordo em suas classificações. Quanto à relação entre aperto de mão e personalidade encontraram que participantes cujo aperto de mão foi firme e mais vigoroso, que tiveram uma presa mais completa, que tiveram maior duração e foi associado com maior contato de olho, foram avaliados como mais extrovertidos, abertos a experiências e menos neuróticos e tímidos. Quanto à relação entre gênero, aperto de mão e personalidade, os autores encontraram que mulheres que tiveram um aperto de mão mais firme foram avaliadas como mais abertas à experiência. Para homens não encontraram correlação. Com relação a aperto de mão e primeiras impressões, encontraram que se o participante causou uma boa primeira impressão, é porque houve uma tendência a ser classificado com notas altas de extroversão, consciência, agradabilidade, estabilidade emocional, abertura a novas experiências, expressividade emocional, não-timidez e de afeto positivo. Uma impressão pobre tendeu a notas mais baixas nestas dimensões. Esta pesquisa mostrou que um aperto de mão saudável tem cinco características básicas: força, vigor, duração, contato de olho e presa completa. O aperto de mão demonstra características de gênero e de personalidade e forma impressões. Os autores concluíram que dada à importância das primeiras impressões é importante que pessoas saibam sobre a etiqueta do aperto de mão.

Asendorpf e Wilpers (1998) compararam a força dos efeitos de personalidade no relacionamento e vice-versa, em estudantes jovens após seu ingresso na Universidade. Duzentos e trinta e sete participantes, de ambos os gêneros, listaram todas as pessoas importantes para elas e disseram sobre a qualidade dos seus relacionamentos (frequência de contato, suporte, conflito, apaixonar, amar,

satisfação, importância e frequência do contato durante o mês passado). Essa avaliação de relacionamentos foi realizada sete vezes num período de três meses. Os participantes escreveram um diário, no final de cada dia, durante um período de vinte e um dias, sobre as interações que provocaram mais reações emocionais. A timidez e a sociabilidade foram avaliadas quatro vezes num intervalo de seis meses. Os resultados indicaram que neurose foi mais relacionada com timidez do que com sociabilidade. Relacionamento com parceiros foi reportado por trinta e um por cento dos participantes na primeira avaliação e quarenta por cento na segunda. A timidez e a neurose diminuíram e a extroversão aumentou com o passar do tempo. As relações entre pares aumentaram e entre familiares diminuíram. Relacionamentos com pessoas do gênero oposto diminuíram durante os primeiros seis meses. Setenta e dois por cento dos participantes tiveram seus relacionamentos pré-universidade intactos no final do experimento. Participantes mais extrovertidos e sociáveis e os menos tímidos tiveram sua teia de relacionamentos aumentada após os meses de início da primeira fase. Após um ano, esses efeitos de personalidade nos relacionamentos não fizeram mais diferença entre participantes tímidos e pouco tímidos. Participantes com pouca timidez conseguiram estabelecer relacionamentos mais rapidamente nos três primeiros meses comparados aos muito tímidos. Após quinze meses, os participantes muito tímidos relataram ter o mesmo número de relacionamentos que os pouco tímidos e continuaram a desenvolver relacionamentos novos após as férias, ao contrário dos pouco tímidos. Considerando apenas os participantes que não estavam apaixonados no início da pesquisa, os tímidos tiveram sessenta e três por cento de probabilidade de não estarem apaixonados após dezoito meses, contra vinte e sete por cento dos pouco tímidos. Agradabilidade diminuiu conflito apenas com pares de gênero oposto.

Consciência não predisse longevidade no relacionamento, mas levou a um maior contato com familiares. Extroversão e sociabilidade predisseram a frequência de interação, o número de novos pares e vários aspectos do relacionamento com o gênero oposto: alta quantidade de interação, suporte disponível, apaixonar-se e percentagem de interações românticas. Estes efeitos foram replicáveis para timidez de forma inversa. Agradabilidade predisse baixo conflito com pares do gênero oposto e consciência predisse interação com a família. O principal resultado deste estudo foi que personalidade influenciou o relacionamento social, mas o oposto não ocorreu. Durante uma importante transição na vida adulta jovem, extroversão e seus subfatores timidez e sociabilidade, assim como agradabilidade e consciência influenciaram o número e a qualidade dos relacionamentos sociais dos participantes, entretanto, as fortes mudanças nos relacionamentos não tiveram efeito na personalidade. Além disso, com o passar do tempo, os grupos de tímidos e não-tímidos tiveram o mesmo número de interações. É provocativo para a visão interacionista o fato de a personalidade afetar os relacionamentos, mas não acontecer o mesmo de forma inversa, por dois motivos. Primeiro, sua assimetria causal sugere a hipótese de que a personalidade já é muito mais cristalizada em adultos jovens, que é imune mesmo a maiores reorganizações de seus relacionamentos sociais. Segundo, em contraste com a argumentação tradicional que a personalidade futura está em função de seu passado de relacionamento com pais e pares, os resultados sugerem que o oposto deve ser verdade para adultos jovens: seu relacionamento social futuro está em função de sua personalidade. O maior avanço teórico da dinâmica interacionista foi que a personalidade influencia o meio-ambiente e vice-versa. Esta pesquisa confirmou apenas a primeira relação e

atenta para o fato de não assumir como verdadeira esta relação recíproca sem antes fazer muitas pesquisas a respeito.

Pilkonis (1977) realizou um experimento com os objetivos de descobrir se os questionários de auto-relato de timidez existentes são replicáveis, examinar a relação entre auto-relato de timidez e outras medidas de competência social e ansiedade e fornecer dados necessários para análise de grupo. Foram aplicados os testes *Eysenck Personality Inventory* (EPI), *Self-Consciousness Scale* (SCS), e *Stanford Shyness Survey*. No EPI foi avaliado a neurose, a extroversão e a sociabilidade. A SCS contém três subescalas: 1. Autoconsciência pública, que mede a preocupação a própria pessoa como objeto social; 2. Autoconsciência privada, que mede a sensibilidade de pensamentos e sentimentos; 3. Ansiedade social, que mede o *distress* na presença de outros. A *Stanford Shyness Survey* consiste de vários itens sobre timidez através de auto-relato. Participaram deste estudo, duzentos e sessenta e três estudantes de psicologia, sendo que cinquenta e sete por cento eram homens. Encontrou que tímidos foram menos extrovertidos, menos sociáveis, menos capazes de monitorar seu comportamento social e mais ansiosos e neuróticos. Mulheres foram mais superficiais e controlaram mais seu comportamento social e homens tímidos tiveram mais autoconsciência pública. Em sua amostra de tímidos, vinte e quatro por cento sentiram desejo em procurar ajuda para superar a ansiedade social. Encontrou também que membros do grupo privado foram mais autoconscientes e mais aversivos e membros do grupo público consideraram sua timidez como um problema mais do que os membros do grupo privado e tiveram mais dificuldade em lidar com a ansiedade social. O autor concluiu que o autorelato é uma medida válida, assim como resposta sim/não e escalas de sete pontos. Todas as pessoas tímidas experienciaram componentes de timidez

público e privado. Entretanto, o significado que dão a essas experiências varia. Este dado tem um uso potencial na explicação de diferenças afetivas e comportamentais entre vários tipos de pessoas tímidas, na determinação de técnicas de tratamento sensíveis às necessidades dos tímidos e na interpretação de algumas discrepâncias que ocorrem entre autopercepção e percepção dos outros.

Enquanto alguns indivíduos manifestam uma correspondência entre auto-relatos e índices psicológicos, outros indivíduos não manifestam esta correspondência. Eles relatam baixa ansiedade durante uma tarefa ameaçadora, mas apresentam sinais de estresse comportamental e psicológico (tempo de reação mais lento, aumento da atividade eletrodérmica), portanto, são nomeados de repressores, devido a consistente dissociação entre os índices verbal e psicológico de ansiedade, assim como estilo de *coping* repressivo. Newton e Contrada (1992) concluíram que o estilo de *coping* repressivo é focado na emoção que regula respostas emocionais através de auto-avaliação envolvendo padrões de avaliação sociais. Barger, Kircher e Croyle (1997) examinaram a influência do contexto social na reação de *coping* repressivo. Os autores esperaram que repressores manifestassem mais resposta de condutância de pele do que os outros grupos de personalidade, sem considerar a fase de fala ou a condição do contexto social. Predisseram que o batimento cardíaco não discriminaria entre os estilos de *coping*. Participaram da pesquisa cinquenta e dois homens e sessenta e sete mulheres de dezoito a quarenta e quatro anos, que preencheram questionários sobre ansiedade e foram divididos nos seguintes grupos: repressivos, baixa ansiedade, alta ansiedade e defensivos com alta ansiedade. Os participantes foram aleatoriamente divididos em dois contextos sociais: público e privado. Em ambas as condições os participantes deveriam falar durante três minutos sobre um assunto determinado pelos experimentadores, sendo

que na condição pública teriam uma câmera filmando. Medidas fisiológicas foram obtidas antes e depois da fala. Os autores encontraram que participantes da condição privada sentiram-se menos avaliados durante sua fala e mais anônimos. Na condição pública, indivíduos com baixo desejo de sociabilidade reportaram mais afeto negativo. Indivíduos com alta ansiedade tiveram mais afeto negativo do que os de baixa ansiedade. A média de batimento cardíaco na linha de base foi setenta e cinco e da resposta de condutância de pele foi 4,76. O batimento cardíaco foi significativo em revelar efeito na fase de fala. A fase de preparação de fala levou a aumento de batimento cardíaco comparado à medida de base. Na condição pública, houve mais Resposta de Condutância de Pele (RCP) na fase de fala do que na fase de preparação de fala. Na condição privada a RCP foi a mesma da fase de preparação e da fase de fala. Não houve diferença entre repressores e não-repressores quanto ao batimento cardíaco. Participantes com alta ansiedade conversaram mais sobre tópicos indesejáveis e tiveram mais afetos negativos do que participantes com baixa ansiedade. Este estudo forneceu suporte empírico para a importância da atividade eletrodérmica em avaliar reatividade fisiológica exagerada entre indivíduos identificados como usando um estilo de *coping* repressivo. O contexto social não modificou respostas fisiológicas de repressores, nem batimento cardíaco discriminou entre repressores e não-repressores. Mas, atividade eletrodérmica discriminou repressores e não-repressores sem considerar o contexto social. Participantes na condição pública sentiram-se menos privados, mais identificados e mais avaliados do que participantes da condição privada. Os autores concluíram que o uso de atividade eletrodérmica é uma importante medida para pesquisas de *coping* repressivo. As interações de contexto social com

personalidade, auto-relato, e medidas fisiológicas suportaram a crescente ênfase na importância do contexto em pesquisas sócio-psicofisiológicas.

Ward e Tracey (2004) realizaram um estudo para verificar a relação entre timidez e tipos de relacionamento (por meio do computador e face-a-face). Encontraram que pessoas que se envolvem em relacionamentos por meio do computador possuíram um escore de timidez mais alto do que pessoas que se envolvem em relacionamentos face-a-face. Os autores comentaram que a timidez influenciou no desejo de explorar relacionamentos *online*, como significado potencial de envolvimento social, mas este tipo de relacionamento, de fato, não gerou uma maior satisfação, suporte e compromisso para as pessoas.

Comunicação do tímido

Comunicação não-verbal

Voz e fala: pessoas tímidas possuem uma voz com volume reduzido. Segundo Zimbardo (2002), quarenta por cento dos tímidos falam baixo. A articulação é fechada, a modulação é reduzida e a voz é menos projetada no ambiente. Bruch, Gorsky, Collins e Berger (1989) afirmam que tímidos têm velocidade de fala acelerada, voz trêmula, bloqueio de fala ou gagueira e risada nervosa e pigarreiam e suspiram com freqüência.

Gestos: o tímido gesticula menos e utiliza com mais freqüência, os gestos adaptadores, aqueles gestos de autocontato (esfregar as mãos, mãos encostadas no tronco) ou contato com objetos (segurar o anel ou os botões da blusa, ou segurar o microfone ou uma caneta quando fala em público). Remexe-se, têm movimentos

nervosos com mãos ou pernas ou movimentam objetos nervosamente e os braços ficam reprimidos (BRUCH; GORSKY; COLLINS; BERGER, 1989).

Olhar: Zimbardo (2002) afirma que cinquenta por cento dos tímidos evitam o contato de olho com outras pessoas. A aversão do olhar é confirmada por vários autores (BRUCH; GORSKY; COLLINS; BERGER, 1989; GARCIA; STINSON; ICKES; BISSONNETTE; BRIGGS, 1991; BRUCH, 2002).

Expressão facial: a pessoa tímida tem dificuldade de expressar seus sentimentos através da face. A expressão facial fica "congelada". Sorri pouco e de forma contida. Pode enrubescer ou empalidecer quando conversa com alguém desconhecido. Bruch, Gorsky, Collins e Berger (1989) acrescentam fisionomia inexpressiva e movimentos de umedecer ou morder os lábios.

Postura: a pessoa tímida adota uma postura rígida, tensa ou fica com o tronco curvado para frente e cabeça levemente abaixada. Pode cruzar os braços mostrando desconforto com a presença de estranhos (BRUCH; GORSKY; COLLINS; BERGER, 1989).

Comunicação verbal

Linguagem falada: pessoas tímidas gaguejam e hesitam com mais frequência, comparadas com as não-tímidas. Empregam palavras erradas e fazem comentários inadequados. Dão risadinhas, "risos nervosos". Seu turno de fala tende a ser menor do que o das pessoas não-tímidas. Ficam longos períodos em silêncio, mas podem ocasionalmente exagerar na quantidade de fala. Falta-lhes habilidade tanto para o início quanto para a manutenção do diálogo. O autofoco aumentado resulta em

dificuldade de ajustamento às pistas do interlocutor e da situação Carducci (2002). Segundo Zimbardo (2002), oitenta por cento dos tímidos evitam falar. Paulhus e Morgan (1997) afirmam que tímidos têm pouca participação verbal durante a interação, o que pode fazer com que sua inteligência seja subestimada.

A conversa do tímido acontece da seguinte maneira:

1. Conversa estabelecadora. Consiste de comentários sobre o ambiente (Ex: "Está calor hoje, não!") e declarações neutras (Ex.: "Essa fila não anda!"). Este tipo de conversa estabelece contato e é destituído de informações íntimas, por isso ideal para quem não quer se expor. Além disso, funciona como um início de conversa, embora deva ser breve para poder passar para a próxima etapa. Pessoas confiantes costumam manter-se neste tipo de conversa no início do contato com o interlocutor, mas por um breve período de tempo. As pessoas tímidas utilizam amplamente esta estratégia de abordagem. Manning e Ray (1993) encontraram que indivíduos tímidos usaram prolongadamente a estratégia estabelecadora durante o início da conversa (em média treze rodadas) em contraste com pessoas não tímidas (em média cinco rodadas), além disso, voltavam a este tipo de estratégia no decorrer da conversa, o que não aconteceu com seus pares não tímidos. Os autores afirmaram que devemos entender o uso prolongado de conversa estabelecadora como um período de aquecimento mais longo, pois pessoas tímidas levam mais tempo para se sentirem confiantes e conversarem com fluência.

2. Seleção de um assunto. A pesquisa de Manning e Ray (1993) indicou que os participantes mais confiantes mudaram rapidamente da conversa estabelecadora para a seleção de um assunto, perguntando aos seus parceiros, por exemplo, sobre

seus estudos e planos de carreira. Não ocorreu o mesmo entre os tímidos. Eles freqüentemente rejeitaram e desperdiçaram, com respostas monossilábicas, a seleção de um assunto apropriado. Neste momento, foram freqüentes os momentos de silêncio. Em conseqüência, não foram compartilhadas informações suficientes para se desenvolver um assunto, e então retornaram para a conversa estabelecida.

3. Assuntos favoritos. Ao contrário do que se poderia pensar, o tímido pode tornar-se tagarela quando se trata de um assunto que ele domina bem. Pode ser uma fonte de segurança porque ele sabe mais sobre o assunto do que o seu companheiro. O tímido pode se sentir bem sucedido quando faz isso porque está, no final das contas, dominando a situação. Ele pensa que está conversando com um estranho, mas, infelizmente, falar até a exaustão sobre um assunto favorito não constitui uma conversação. O tímido pode estar, simplesmente, falando a alguém e não com alguém. Ele não dá oportunidade para troca de idéias e pode ignorar os desejos do seu interlocutor expressos por sinais não-verbais. É prudente manter o assunto favorito, apenas, se o interlocutor estiver fazendo perguntas a respeito, mostrando interesse.

4. Volta à conversa estabelecida. Os tímidos voltam à estratégia da conversa estabelecida quando falham na seleção de um assunto ou de um tópico favorito. A conversa não flui, então retornam à segurança e ao anonimato da conversa estabelecida.

Portanto, os erros durante a conversa da pessoa tímida são: não se apresentar logo de início, não se expor, não desenvolver assuntos em comum, usar respostas curtas, fazer perguntas fechadas, manter períodos de silêncio, voltar constantemente à conversa estabelecida. Esses comportamentos não favorecem o estabelecimento de uma conversa agradável, dando margem à intimidade ou a novos encontros. Geram sensação de incompetência e sentimentos de frustração. A pessoa tímida pode cometer esses erros por vários motivos: preocupar-se em ser avaliada negativamente, acreditar que seu interlocutor se sente bem em falar com alguém que o escuta, acreditar que suas idéias não são interessantes ou importantes, achar que conversas com estranhos são arriscadas, acreditar que os outros não serão compreensivos e gentis, ou então, que eles são mais poderosos e podem magoá-lo, ter medo de perder o prestígio (*"Quando menos souberem a meu respeito, menos poderão me criticar"*), achar que fazer perguntas é uma abordagem muito agressiva ou ter medo de ser considerado curioso ou intrometido.

O alto custo da timidez

A nossa sociedade é geradora de pessoas tímidas. Ela é competitiva, valoriza o individualismo, promove o culto do ego, acredita que o fracasso é um motivo de vergonha, favorece que seus membros tenham aspirações ilimitadas e difíceis de atingir, desencoraja expressão de emoções e a troca de afetos (ZIMBARDO, 2002). Ela valoriza pessoas verbalmente expressivas, ativas e sociáveis. As pessoas com maior sucesso são as capazes de chamarem a atenção para si.

A timidez é uma característica de personalidade originada principalmente pelo meio ambiente. Não é um defeito de personalidade, mas pode limitar as experiências de

vida de um indivíduo. A comunicação do tímido torna-se pobre, sem expressividade, assim como a qualidade de seus relacionamentos. A comunicação verbal e não-verbal do tímido pode transmitir frieza, distanciamento, superficialidade e rejeição dos interlocutores. Não é possível eliminar a timidez, mas é possível lidar melhor com ela, levando o indivíduo a obter sucesso em sua comunicação e, conseqüentemente, em seus relacionamentos profissional, social e familiar.

Mas a timidez tem um custo muito alto. Crianças e adolescentes tímidos são sempre alvos de gozações e perdem oportunidades de participarem de grupos, quer seja de lazer ou estudo (ZIMBARDO, 2002). Pessoas tímidas se isolam e permitem que seus sentimentos de ansiedade e medo tomem conta de sua mente, levando a um raciocínio distorcido da realidade. Tornam-se sós, têm dificuldade de iniciar relacionamentos amorosos e de amizade, demoram a escolher suas carreiras e podem usar álcool e drogas como lubrificantes sociais.

Vantagens da timidez

A timidez não tem apenas aspectos negativos. Ela deve ter tido uma função positiva para a evolução da humanidade. Estudiosos associam timidez ao instinto de lutar ou fugir, nossa reação física à ameaça. A timidez deve ter tirado muitos de nossos ancestrais de confrontações com feras perigosas, garantindo a perpetuação da nossa espécie. A timidez é útil porque evita que pessoas se exponham sem uma avaliação prévia do ambiente, evita que ofendam outras, que dominem as conversas e que falem demais sobre suas vidas pessoais. Pessoas tímidas são excelentes ouvintes e consideradas como ótimas amigas.

Cura da timidez

Não existe cura para a timidez porque não é um problema que deve ser eliminado. O tímido deve aceitar com amor sua condição e mudar suas opções de pensamentos e comportamentos (CARDUCCI, 2002). Isto é perfeitamente possível, pois, como Zimbardo (2002) afirmou que quarenta por cento das pessoas que se consideravam tímidas no passado já não são mais, o que indica que não é um fenômeno irreversível e imutável. É possível lidar melhor com a timidez com o passar do tempo, com as experiências de vida, com intervenção terapêutica ou com programas de treinamentos.

VOZ

Voz é um comportamento não-verbal que expressa várias informações sobre o falante: estados afetivos, como raiva, medo, alegria, tristeza, ansiedade, e outros; características de personalidade, como introversão, extroversão, timidez, e outras; características biológicas, como gênero, idade e estado de saúde ou doença; características sócio-culturais, como região e país em que o falante mora e classe social a que pertence; grupos de indivíduos, tais como homossexuais, adolescentes, etc.; profissões, tais como locutores, padres, jogadores de futebol e outros. A voz nos identifica assim como nossa impressão digital. Ela deve expressar realmente quem nós somos (BOONE, 1991; BEHLAU; PONTES, 1995; BEHLAU (org.), 2001).

Qualidade vocal é o termo utilizado para designar o conjunto de características que identificam a voz humana, refere-se à impressão total criada por uma voz e é ela que é capaz de transmitir informações sobre as características do falante.

Quando falamos em conjunto de características, estamos nos referindo à: tipo de voz, sistema de ressonância, emissão dos sons da fala, frequência da fala, intensidade vocal, extensão vocal, articulação e pronúncia, velocidade de fala e entonação.

A avaliação dos parâmetros vocais pode ser feita perceptivamente, por meio do ouvido do avaliador e por meio de análise acústica computadorizada, cada vez mais freqüente na clínica diária, pela redução dos preços dos programas de avaliação. Um tipo de avaliação não exclui o outro, pelo contrário, somam-se para caracterizar a voz de forma mais complexa e fidedigna.

A seguir, explicaremos os parâmetros vocais que serão utilizados nesta pesquisa, sejam eles avaliados perceptivamente ou acusticamente, segundo Behlau e Pontes (1995), Behlau (org.), (2001) e outros autores.

Tipos de Voz

O padrão de emissão comumente utilizado por um indivíduo tem correlação com os ajustes motores empregados pelo seu aparelho fonador, em nível de laringe e ressonadores e diz respeito, principalmente, à dimensão biológica da voz. Mas, além de informações sobre a dimensão biológica, o tipo de voz também transmite informações sobre as dimensões psicológica e sócio-educacional. Os tipos mais comuns são: rouca, áspera, soprosa, sussurrada, fluida, gutural, comprimida, tensa-estrangulada, bitonal, diplofônica, polifônica, monótona, trêmula, pastosa, branca, crepitante, infantilizada, feminilizada, virilizada, presbifônica, hipernasal, hiponasal e nasalidade mista.

Voz rouca ou rugosa:

- é a alteração de voz mais comum.
- apresenta-se ruidosa.
- altura e intensidade estão freqüentemente diminuídas.
- existem ruídos que independem dos movimentos normais da mucosa da prega vocal.
- contém elementos de sopro e aspereza.

- relacionado a lesões orgânicas de laringe, com alteração na vibração das pregas vocais. Ex.: vasodilatação e edema de prega vocal, pólipos, nódulos, neoplasias, etc.

Voz soprosa:

- ouvimos o som da voz acompanhado de ar não sonorizado pelas pregas vocais.
- intensidade baixa e altura grave.
- intensidade forte quando existe esforço por tentar reduzir o escape de ar.
- relacionada às disfonias hipercinéticas no período de fadiga vocal, disfonias hipocinéticas, inaptações fônicas ou em casos neurológicos como nas paralisias de prega vocal, miastenia gravis e parkinsonismo.
- pode ser padrão de sensualidade ou indicar fraqueza.

Voz fluida:

- estágio de contração glótica intermediária entre as vozes neutra e soprosa.
- emissão agradável, solta e relaxada.
- tendência à frequência fundamental grave (marca de locução comercial masculina e de apresentadores de telejornal).
- laringe está em uma posição mais baixa no pescoço.
- movimento de vibração de mucosa é amplo.
- pode aparecer em edemas de mucosa de prega vocal.
- psicodinâmica: charme e sedução.
- padrão vocal mais freqüentemente utilizado pelos homens, mas mulheres e travestis também o usam.

Voz crepitante:

- uso do registro basal ou pulsátil na comunicação habitual.
- quando usado com registro habitual torna-se um abuso vocal.
- tom grave.
- grande aperiodicidade.
- pregas vocais grossas e encurtadas.
- pode ou não ocorrer a vibração das pregas vestibulares.
- falantes normais utilizam-no nos finais de sentença, nas inflexões decrescentes ou como recurso de oratória em radiodifusão - modelo de "sedução barata".

Voz infantilizada:

- tom agudo não correspondendo à idade do falante ou à maturidade psico-emocional.
- pode aparecer em ambos os gêneros.
- padrão de altura repetitivo.
- elevação da laringe e anteriorização da língua, o que produz um padrão de articulação distorcido, chamado de *condução anterior*.
- conhecida como voz delgada.
- geralmente de origem psicológica por muda vocal incompleta ou imaturidade psicológica ou pode ocorrer em casos de laringe infantil.

Voz hipernasal:

- uso excessivo da cavidade nasal: os fonemas orais ficam contaminados por esta ressonância.
- fonte glótica é normal.

- a alteração situa-se nas cavidades de ressonância.
- ocorre nas fissuras lábio-palatais, nas inadequações velofaríngeas.
- alteração em grau discreto pode refletir alterações emocionais, afetividade ou sensualidade.

Alguns programas computadorizados avaliam tipo de voz. O programa Dr Speech, da Tiger Eletronics, avalia se a voz é rouca, soprosa ou áspera. O Vox Metria, da CTS Informática, avalia se a voz é normal ou alterada. Este é o programa que utilizaremos nesta pesquisa.

Freqüência da fala

Neste item devem ser avaliados os parâmetros: freqüência fundamental (f_0) e *pitch*, variabilidade de freqüência e gama tonal.

Freqüência fundamental

A freqüência fundamental (f_0) é a freqüência pela qual a forma da onda é repetida por unidade de tempo. Antigamente adotava-se o *ciclo por segundo* como unidade de medida da freqüência fundamental. A unidade de medida atual e universalmente adotada é o hertz (Hz). Um hertz é um ciclo por segundo (BAKEN, 1996).

Segundo Behlau e Pontes (1995) a freqüência fundamental é um parâmetro diretamente ligado à freqüência de vibração das pregas vocais. Vozes masculinas possuem freqüências fundamentais que podem variar de 80 a 150 Hz, com média de 113 Hz. Vozes femininas podem variar de 150 a 250 Hz, com média de 205 Hz e vozes infantis encontram-se acima de 250 Hz, com média de 236 Hz. Esta medida,

nos dias de hoje, pode ser facilmente obtida por meio de programas computadorizados de voz, a partir do prolongamento da vogal de uma palavra ou da produção da vogal /a/ ou /é/ de forma prolongada e o mais naturalmente possível.

Todos os programas de voz avaliam este parâmetro, que deve ser extraído de uma vogal sustentada, com duração mínima de 3 segundos. A frequência fundamental é dada em média e moda. Esta última é a mais próxima da f_0 habitual.

Pitch

É o termo utilizado para designar o correlato psicofísico da f_0 . É a sensação psicofísica relacionada à frequência. É como julgamos um som, quanto à altura, considerando-o mais grave ou agudo. Esse julgamento depende basicamente da frequência, mas a intensidade e ressonância também influenciam. Avaliamos o *pitch* como: normal, agudo ou grave. O uso deste termo também tem relação com o discurso e com características de personalidade: num discurso alegre, o *pitch* é agudo; num discurso triste, o *pitch* é grave; pessoas com personalidade mais autoritária utilizam *pitch* mais grave; pessoas com mais dependentes utilizam emissões com *pitch* mais agudo.

Baken (1996) afirma que o *pitch* aumenta com o aumento da frequência fundamental, mas em uma relação não-linear, pois nosso sistema auditivo é mais sensível para algumas mudanças de frequência do que para outras.

Variabilidade de frequência

A variabilidade de frequência é dada em semitons e é obtida por meio de programas computadorizados de voz, a partir de uma fala encadeada. Quanto maior a variabilidade de frequência, maior a gama tonal utilizada em uma dada

comunicação. Quanto menor a variabilidade de frequência, mais monótona é a voz. Este parâmetro é obtido em número de semitons.

Intensidade vocal

Intensidade

Intensidade vocal é um parâmetro físico relacionado à pressão aérea subglótica, que também depende da amplitude e tensão das pregas vocais. A unidade de medida é o decibel (dB) e é obtida por meio de um medidor de pressão sonora ou decibelímetro. O nível de intensidade em uma conversação habitual é de 65 dB. Atualmente, pesquisas de voz com medidas de intensidade vocal são obtidas por meio de programas computadorizados de voz, pedindo-se para prolongar uma vogal /a/ ou /é/ ou utilizar a fala, nas condições e ambientes em que se quer pesquisar. Baken (1996) afirma que a intensidade de um sinal acústico é o poder por unidade de área em watts (W).

Este é um parâmetro vocal facilmente obtido em todos os programas de voz. No programa Vox Metria, são dadas as intensidades média, mínima, máxima e DP.

Loudness

Loudness é o correlato psicofísico da intensidade, ou seja, como julgamos um som como sendo fraco ou forte. A *loudness* pode ser adequada, aumentada ou reduzida. Quando fazemos uma análise da dimensão psicológica da intensidade, pode nos dar informações quanto à introversão, extroversão, submissão, autoridade, falta de respeito e respeito.

Baken (1996) afirma que *loudness* é o atributo perceptual que corresponde à magnitude da mudança de pressão. Sua escala psicológica é muito complexa e fortemente influenciada pela frequência fundamental e propriedades espectrais do som.

Velocidade de fala

Esse parâmetro está intimamente relacionado à articulação. Velocidade de fala é o número de palavras emitidas por minuto. Em uma pesquisa no estado de São Paulo, foi observado que a média de palavras por minuto durante leitura de um texto é 140, com uma faixa de distribuição de 130 a 180 palavras por minuto (BEHLAU; PONTES, 1995). Alterações na velocidade de fala comprometem a efetividade da transmissão da mensagem. Avaliando de maneira mais subjetiva, podemos encontrar uma velocidade de fala normal, aumentada, reduzida ou excessivamente variada. Se quisermos comparar a velocidade de fala entre vários falantes, podemos usar uma mesma frase e comparar o tempo de fala, como faremos nesta pesquisa.

Pausas

A verificação da utilização de pausas é importante no estudo de estilos de fala, segundo Duez (1982). As pausas utilizadas em uma emissão podem ter várias funções:

- respiratória: permite uma nova tomada de ar.
- gramatical: respeita as regras de pontuação do texto.

- estilística: ajuda a enfatizar idéias e argumentos e tem a intenção de impressionar e atrair a atenção do ouvinte.

- organizacional: permite que o falante tenha tempo de reorganizar suas idéias.

Existem pausas silenciosas e não-silenciosas. As pausas não-silenciosas podem ser classificadas em pausas cheias, falsos começos e repetições.

- Pausa silenciosa: é um intervalo no traçado do espectrograma, com uma duração de 180 a 250 msec, dependendo do falante.

- Pausas não-silenciosas:

1. Pausas cheias: ocorrência de interjeições como, eh, uh, hã.

2. Falsos começos: Ex.: Acabou... Ainda tem chocolate?

3. Repetições: Ex.: Eu, Eu vou correr na Lagoa.

Segundo Andrade (1999), quando a fluência da fala é prejudicada, podem ocorrer as seguintes tipologias de disfluência:

- Hesitação: pausa curta, com duração de 1 a 2 segundos, que parece que o falante está procurando a palavra correta para produzir.

- Interjeição: inclusão de sons, palavras ou frases, sem sentido ou irrelevantes no contexto da mensagem. Ex.: hã, ta, assim, hé, você sabe, etc.

- Revisão: mudança no contexto ou na forma gramatical da mensagem ou na pronúncia da palavra. Ex.: Eu quero... ele vem me buscar.

- Palavra não terminada: palavra não concluída e que não é utilizada novamente.

- Repetição de frases: repetição de pelo menos duas palavras completas na mensagem. Ex.: Vai chover! Vai chover hoje!

- Repetição de palavra: repetição de uma palavra inteira. Ex.: Eu vou sair agora.

- Repetição de sílabas: repetição de uma sílaba inteira ou parte da palavra. Ex.:
Eu vou tomar banho.
- Pausa: interrupção da fala por mais de 3 segundos.

Voz e transmissão de informações a respeito do falante

O ser humano vive em sociedade e precisa expor seus sentimentos para se fazer entender e conquistar objetivos. A voz tem um importante papel na transmissão de informações tais como, idade, gênero, cultura, estados emocionais, características de personalidade, características psicopatológicas e atitudes interpessoais. Quando ouvimos a voz de alguém, podemos perceber, em poucos segundos, se a pessoa está alegre, triste, ansiosa ou com raiva, se é submissa ou dominadora, insegura ou segura, se quer persuadir, divertir ou seduzir. Várias pesquisas foram feitas sobre voz e transmissão de informações a respeito do falante (FAIRBANKS; PRONOVOST, 1939; FAIRBANKS; HOAGLIN, 1941; MOSES, 1945; STARKWEATHER, 1961; KRAMER, 1963; ARGYLE, 1975; ARGYLE, 1975A; SEYMOUR, 1975; SIEGMAN, 1978; SCHERER, 1979A; SCHERER, 1979B; WILLIAMS; STEVENS, 1981; SCHERER, 1981; SCHERER, 1982; KNAPP, 1985; SCHERER, 1986; WALLBOTT; SCHERER, 1986; SIEGMAN; BOYLE, 1993; BEHLAU; PONTES, 1995; BANSE; SCHERER, 1996; BAUM; NOWICKI JR., 1998; CASHDAN, 1998; BLOOM; ZAJAC; TITUS, 1999; FLUCK; HARRIGAN; BRINDLEY, 2001; ROSIP; HALL, 2004).

Método de coleta de material vocal

As pesquisas realizadas com o objetivo de correlacionar voz com emoção, personalidade e atitudes interpessoais utilizaram como método, emoções simuladas. Esse método foi e ainda é amplamente utilizado devido às dificuldades éticas e práticas do método de indução experimental de fortes emoções e da obtenção de emoções em contexto natural. Vários autores defendem a validade dos estudos de emoções simuladas, particularmente para o estudo de pistas vocais, mas afirmam a necessidade de se criar um contexto de eliciação de emoções o mais próximo possível do real (FAIRBANKS; PRONOVOST, 1939; KRAMER, 1963; ARGYLE, 1975; SCHERER, 1979A; SCHERER; SCHERER, 1981; WILLIAMS; STEVENS, 1981; KNAPP, 1985; BOONE; MCFARLANE, 1994, BEHLAU; PONTES, 1995; CASHDAN, 1998; BLOOM; ZAJAC; TITUS, 1999; FLUCK; HARRIGAN; BRINDLEY, 2001). A simulação é feita pela técnica de conteúdo constante. Geralmente, a forma de obtenção deste conteúdo varia conforme o autor. Enquanto Fairbanks e Pronovost (1939), Reilly, Cannizzaro, Harel e Snyder (2004) e Weathers *et al.*, (2004) utilizaram frases neutras, os autores Wallbott e Scherer (1986) defenderam o uso de roteiros para interação de díades e o uso de uma sentença padrão para a simulação e obtenção da melhor emissão. A sentença padrão foi usada sem e com filtro para a análise pelos juizes (*low-pass filter* com corte de frequência de 400 hz). Ambas as formas de obtenção de conteúdo constante são fidedignas.

Parâmetros vocais mais utilizados

Os parâmetros vocais que se modificam sob interferência de estados emocionais, características de personalidade e atitudes são: qualidade vocal, ressonância, *pitch*,

freqüência fundamental (f_0), entonação, *loudness*, velocidade e duração da fala. A freqüência fundamental é o parâmetro vocal que mais sofre interferências de emoções específicas e emoções patológicas, tais como ansiedade e depressão (FAIRBANKS; PRONOVOST, 1939; MOSES, 1945; KRAMER, 1963; ARGYLE, 1975; ARGYLE, 1975A; SIEGMAN, 1978; SCHERER, 1979A; SCHERER, 1979B; WILLIAMS; STEVENS, 1981; SCHERER, 1981; SCHERER, 1982; KNAPP, 1985; SCHERER, 1986; WALLBOTT; SCHERER, 1986; SIEGMAN; BOYLE, 1993; BEHLAU; PONTES, 1995; SCHERER, 1995; BANSE; SCHERER, 1996; BAUM; NOWICKI JR., 1998; CASHDAN, 1998; BLOOM; ZAJAC; TITUS, 1999; FLUCK; HARRIGAN; BRINDLEY, 2001; MONNOT; ORBELO; RICCARDO; SIKKA; ROSSA, 2003; ROSIP; HALL, 2004; BOSTANOV; KOTCHOUBEV, 2004)

Análise do material vocal

Existem dois tipos de análise vocal: acústica e perceptual. A análise acústica é realizada através de programas computadorizados e a análise perceptual é realizada através de ouvintes humanos para determinação das características do som vocal (SCHERER, 1982, BEHLAU; PONTES, 1995; BEHLAU (org.), 2001).

Características vocais das emoções

As emoções mais estudadas são medo, raiva, alegria, tristeza, desprezo e indiferença.

O medo apresenta uma f_0 alta, *pitch* agudo, alta energia nas freqüências agudas do espectro, velocidade de fala acelerada, qualidade vocal parecida com o choro. A raiva apresenta uma f_0 alta (mais baixa que a do medo), velocidade de fala acelerada e intensidade vocal aumentada. Na alegria a f_0 é alta, o *pitch* é agudo, a

intensidade e a velocidade de fala estão aumentadas e existe uma grande variabilidade de freqüência. A tristeza apresenta f_0 reduzida, velocidade de fala lenta, pausas longas, intensidade reduzida, pouca variabilidade de freqüência e a energia nas altas freqüências diminuem. A indiferença apresenta velocidade de fala acelerada, f_0 reduzida e pouca variabilidade de freqüência. E, no desprezo, a velocidade de fala e a f_0 estão reduzidas (FAIRBANKS; PRONOVOST, 1939; FAIRBANKS; HOAGLIN, 1941; WILLIAMS; STEVENS, 1981; SCHERER, 1981; KNAPP, 1985; SCHERER, 1986; WALLBOTT; SCHERER, 1986; SIEGMAN; BOYLE, 1993).

Identificação de emoção por meio da voz

Vários autores encontraram que todas as emoções foram identificadas com uma acurácia maior que o acaso. Existe concordância entre juizes quando é pedido que identifiquem uma emoção que se expressa através da voz, assim como quando é pedido para estimar a intensidade desta emoção (STARKWEATHER, 1961; WALLBOTT; SCHERER, 1986; BAUM; NOWICKI JR., 1998; SCHIRMER; STRIANO; FRIEDERICI, 2005). Wallbott e Scherer (1986) comentam que a acurácia também depende das condições da apresentação do estímulo: a condição vídeo é superior à condição áudio para o comportamento não-verbal corporal e vice-versa para o comportamento não-verbal vocal. Baum e Nowicki Jr. (1998) afirmam que a acurácia aumenta com a idade, está relacionada a índices de ajuste pessoal e social, realização acadêmica e integridade do hemisfério cerebral direito. Rosip e Hall (2004) levantam que mulheres reconhecem pistas vocais com maior acurácia que o homem.

Alguns índices encontrados na literatura foram:

Fairbanks e Pronovost (1939) encontraram as seguintes porcentagens de identificações corretas das emoções: 88% para indiferença; 84% para desprezo; 78% para raiva; 66% para medo.

Seymour (1975) encontrou um alto acordo entre juizes: 92% de acordo para qualidade da voz, 98% para nível de intensidade, 96% para nível de altura e 87% para velocidade de fala.

Williams e Stevens (1981) encontraram 73% de identificação correta para tristeza; 51% para raiva; 47% para a emoção neutra; 28% para alegria e 27% para medo.

Wallbott e Scherer (1986) encontraram que as emoções melhores identificadas foram raiva (74%) e tristeza (56%) seguidas pelas emoções contentamento (43%) e surpresa (37%).

Banse e Scherer (1996) encontraram uma acurácia maior para raiva (78%), aborrecimento (76%) e interesse (75%). Raiva fria, medo pânico, orgulho, vergonha e desgosto, tiveram a menor porcentagem de reconhecimento (menos de 40%).

Voz, características de personalidade e atitudes interpessoais

Uma personalidade equilibrada pode ser expressa por uma voz com uma ressonância equilibrada, intensidade adequada ao ambiente, um uso de tons de acordo com a mensagem e uma articulação bem definida. Pessoas autoritárias utilizam predominantemente tons graves, intensidade forte e velocidade de fala diminuída. Ao contrário, as pessoas submissas possuem uma voz com *pitch* agudo, intensidade fraca, ressonância menos equilibrada e maior tensão dos articuladores. Pessoas extrovertidas possuem uma velocidade de fala mais acelerada, cometem menos pausas silenciosas e outros fenômenos de hesitação, comparadas às

introvertidas. Pessoas que não atingiram sua maturidade emocional usam predominantemente tons agudos.

As atitudes interpessoais também interferem no padrão vocal. Persuasão e credibilidade são expressas por tons mais graves, maior entonação e duração de fala, velocidade de fala um pouco mais acelerada, intensidade um pouco mais aumentada, ressonância equilibrada e articulação precisa em comparação com falta de persuasão. Dinamismo é reconhecido por uma grande variabilidade no *pitch*. A sensualidade é expressa por uma voz soprosa ou fluida, intensidade reduzida e discreta nasalidade (MOSES, 1945; ARGYLE, 1975; ARGYLE, 1975A; SIEGMAN, 1978; SCHERER, 1979B; SCHERER, 1982; BEHLAU; PONTES, 1995; VASCONCELLOS, 1997; CASHDAN, 1998; BLOOM; ZAJAC; TITUS, 1999).

Voz e estados patológicos do humor

Indivíduos esquizofrênicos utilizam uma ressonância extremamente oral (MOSES, 1945). A ansiedade é expressa por uma voz com velocidade de fala acelerada, poucas pausas silenciosas e curto tempo para início da resposta. A depressão é caracterizada por freqüência fundamental diminuída, intensidade fraca, pouca variação de tons e articulação fechada (SIEGMAN, 1978; SCHERER, 1979A; REILLY; CANNIZZARO; HAREL; SNYDER, 2004).

Por meio das pesquisas acima compulsadas pudemos perceber que os comportamentos vocais mais utilizados na detecção de emoções foram: f_0 e *pitch*, variabilidade de freqüência, intensidade e *loudness*, velocidade e duração da fala, tempo de silêncio e energia no espectro. Nenhum estudo refere-se às características vocais de timidez, algumas apenas, referem-se à introversão.

GESTOS

Definição

Vários autores definiram gestos. Segundo Argyle (1975), gestos são movimentos das mãos, cabeça, pés e outras partes do corpo. Podem indicar emoções e, especificamente os gestos das mãos, são movimentos intimamente coordenados com a fala, mas também podem substituí-la.

Poyatos (1981) afirma que gesto é um movimento corporal consciente ou inconsciente feito pela cabeça, pelo rosto ou pelos membros, aprendido ou culturalmente institucionalizado, que serve como instrumento de comunicação e é exibido de modo simultâneo ou alternativo em relação à linguagem verbal e paralinguagem, modificando-se conforme o contexto.

Kendon (1983) define gestos como ações corporais envolvendo as mãos, cabeça ou outras partes do corpo, que têm função de comunicar.

De acordo com as definições acima citadas, gestos envolvem a movimentação de uma grande parte do corpo. Nesta pesquisa vamos estudar apenas os gestos das mãos, levando em consideração as palavras de Argyle (1975, p. 188), "Existe uma grande movimentação corporal durante a interação social, embora movimentos das mãos sejam os mais informativos". Os gestos das mãos têm um importante papel no contexto da comunicação. Seres humanos têm mãos muito expressivas e hábeis, capazes de comunicar emoção e substituir ou enfatizar o que está sendo dito através de palavras (ARGYLE, 1975; DAVIS, 1979; ANDERSEN, 1999). Além disso, Hietanen, Leppänen e Lehtonen (2004) afirmam que as mãos expressam emoções.

A emoção relacionada à informação pode ser codificada pela qualidade dos movimentos das mãos, que também pode ser decodificada pelos interlocutores.

Histórico

Estudos sobre gestos se iniciaram na década de 40 por David Efron, na época da Segunda Guerra, quando nazistas diziam que as diferenças gestuais eram uma herança racial. Efron, então, querendo refutar a afirmação dos nazistas, estudou gestos de judeus e italianos e encontrou que os primeiros gesticulavam com as mãos perto do peito e do rosto e com os antebraços unidos às laterais do corpo, de forma que os gestos se iniciavam a partir do cotovelo. Usavam, geralmente, apenas uma das mãos e de modo entrecortado. Os italianos, ao contrário, gesticulavam de forma mais ampla, com as duas mãos e com movimentos partindo dos ombros. Portanto, descobriu que realmente existiam diferenças culturais no estilo gestual (DAVIS, 1979).

Ekman e Friesen (1969) estudaram amplamente os comportamentos não-verbais e os dividiram em cinco categorias: *emblemas*, *ilustradores*, *adaptadores*, *reguladores* e *manifestações afetivas*. Destas categorias, vamos estudar três, os *emblemas*, os *ilustradores* e os *adaptadores*, pois envolvem movimentos das mãos que aparecem com mais frequência em contexto de comunicação em público (VASCONCELLOS; OTTA, 2003).

Emblemas

Emblemas são atos não-verbais que têm uma tradução verbal específica conhecida pelos membros do grupo. São ações que podem ser substituídas por enunciados verbais e são claramente lembrados pela pessoa que os fez. São gestos simbólicos que envolvem um processo de abstração e requerem a aceitação de uma convenção local (EKMAN; FRIESEN, 1969; JOHNSON; EKMAN; FRIESEN, 1975; ARGYLE, 1975A; DITTMANN, 1978; MORRIS; COLLET; MARSH; SHAUGHNESSY, 1980; POYATOS, 1983; KNAPP, 1985; RECTOR; TRINTA, 1986).

Poyatos (1983) afirma que o emblema é pouco utilizado em grupos e é mais freqüente quando o silêncio é necessário ou quando queremos conversar com alguém que se aproxima ou quando estamos em uma conversa por telefone com outra pessoa. Este fato foi comprovado por Vasconcellos e Otta (2003), que realizaram um estudo para verificar o tipo e a freqüência de gestos entre bons e maus oradores durante fala em público, e encontraram que não houve a presença de emblemas.

Morris, Collet, Marsh e Shaughnessy (1979) fizeram um mapeamento da distribuição geográfica de alguns emblemas humanos. Entre os anos de 1975 e 1977, os autores percorreram 40 localidades do oeste ao sul da Europa e o Mediterrâneo. Trinta participantes adultos do gênero masculino foram selecionados aleatoriamente de lugares públicos de cada localidade, tais como praças, bares, restaurantes ou parques, e foram entrevistados durante 40 minutos sobre as figuras de 20 emblemas e quanto ao seu uso, seu significado, suas variantes, sua raridade e outras informações. Além dessas entrevistas os autores observaram os gestos

sendo praticados pelos participantes. Os emblemas selecionados para a pesquisa tiveram duas características: 1. eram difíceis de serem interpretados, a menos que fossem empregados localmente; 2. eram conhecidos na área da pesquisa e pouco ou nada conhecidos nas regiões próximas à área de pesquisa. Além disso, incluíram significados de insulto, de ameaça, de proteção e de afeto, motivo pelo qual os pesquisadores escolheram participantes adultos jovens do gênero masculino para participarem da pesquisa, para evitar constrangimentos. Alguns dos vinte emblemas foram: beijar a ponta dos cinco dedos, dedos indicador e médio cruzados, mãos espalmadas com o dedão encostado no nariz, ponta dos cinco dedos unidos, parafusar as bochechas com o indicador, puxar a pálpebra para baixo com o dedo indicador, sinal vertical de chifre, sinal horizontal de chifre, figa, inclinar a cabeça para trás, dedão para cima e os demais com a ponta encostada na palma, toque na orelha, sinal de V com a palma para trás. Os autores apresentaram a descrição, a origem e a distribuição desses emblemas e concluíram que: muitos gestos têm vários significados; muitos gestos ultrapassaram os limites nacionais e lingüísticos; alguns gestos tornam-se desconhecidos em uma mesma nação. Ao final desta pesquisa, os autores dividiram os gestos simbólicos em vários tipos:

1. Gestos restritos a classes: alguns gestos demonstram distinções de classes. Gestos de insultos são praticados com mais freqüência pelas crianças, gestos populares como mãos espalmadas com o dedão encostado no nariz, pelos jovens e, gestos obscenos, pela população menos sofisticada.
2. Gestos emancipados: alguns gestos são praticados pelas pessoas sem que elas tenham a referência de sua origem. São copiados sem nenhum questionamento.
3. Gestos híbridos: a maioria dos gestos são unidades singulares e raramente são combinadas com outros para produzirem um gesto complexo.

4. Gestos conservadores: a maioria dos gestos permaneceu imutável durante séculos. Ex.: inclinar a cabeça para trás.
5. Gestos ilegais: alguns gestos podem trazer perseguição policial em alguns países. É o que ocorre com o gesto parafusar as bochechas com o dedo indicador indicando "louco", na Alemanha e o bater no antebraço, em Malta, e o sinal de V com palmas para trás, na Inglaterra.
6. Gestos variantes: a forma dos gestos pode variar dependendo da localidade. O gesto de chifre pode ser feito da forma que os autores mostraram ou com um dedo de cada uma das mãos.
7. Gestos multi-mensagens: alguns gestos têm mais de um significado. O gesto anel, de unir a ponta do polegar com a ponta do indicador e manter os demais levantados, pode ser sinal de O.K., zero ou um insulto.

Morris (1994) catalogou aproximadamente 680 emblemas utilizados em várias localidades do mundo. Classificou os gestos por significado, ação, origem e localização (onde o gesto é observado). Encontrou que muitos gestos são universais, ou seja, têm o mesmo significado na maior parte dos locais pesquisados, tais como: *cumprimento amigável*, que é caracterizado por braço erguido mostrando as palmas das mãos com os dedos levemente separados; *estou satisfeito*, caracterizado por bater a mão gentilmente na barriga; *fique quieto*, caracterizado por levar o dedo indicador aos lábios e mantê-lo por alguns segundos. Outros gestos são circunscritos a uma ou algumas localidades, tais como: extremo respeito, caracterizado por um subordinado beijar a testa de um indivíduo dominante, como ocorre na Arábia; *boa sorte*, caracterizado por fechar as duas mãos escondendo os dedões e abaixá-las dando uma parada brusca como se tivesse dando um soco, gesto que ocorre na Alemanha. Este estudo nos revelou a

riqueza de movimentos corporais na comunicação, as diferenças e semelhanças culturais e a conseqüente importância sobre saber a cultura gestual de um povo desconhecido quando vamos visitá-lo a fim de não causar constrangimentos.

Ilustradores

Os *ilustradores* são os gestos mais comuns e são, em grande parte, aprendidos por imitação. São movimentos realizados intencionalmente, principalmente pelos braços e mãos, que acompanham o fluxo da fala e estão intimamente relacionadas a ela. Eles têm um importante papel na efetividade da performance da habilidade social, pois adicionam, esclarecem ou repetem informações transmitidas pela fala, especialmente sobre formas, objetos e relações espaciais. Os gestos devem ser variados acompanhando a mensagem que está sendo dita. São realizados com consciência, mas não de forma tão explícita como os emblemas, mas a pessoa que executou o ilustrador será incapaz de replicá-lo em sua forma ou postura (EKMAN; FRIESEN, 1969; ARGYLE, 1975A; DITTMANN, 1978; MORRIS; COLLET; MARSH; SHAUGHNESSY, 1980; POYATOS, 1983; KNAPP, 1985; RECTOR; TRINTA, 1986; ANDERSEN, 1999).

Poyatos (1983) afirma que Efron, em 1941, distinguiu cinco ilustradores: batutas, ideográficos, dêiticos, espaciais e cinetográficos. Ekman e Friesen, adicionaram os pictográficos em 1969 e, em 1972, adicionaram os rítmicos e emblemáticos (EKMAN; FRIESEN, 1972).

Poyatos (1983), Rector e Trinta (1986) e Andersen (1999) explicam os ilustradores citados acima da seguinte forma:

1. Batuta: são movimentos que acentuam ou enfatizam uma palavra ou frase, como se a pessoa estivesse regendo a fala. Exemplo: ação de esmurrar ou cortar que coincidem com as palavras que estão sendo enfatizadas durante a fala.
2. Ideográficos: são gestos que traçam o caminho de uma idéia ou pensamento. Exemplo: um professor diz: "a timidez diminui e o desempenho aumenta", abaixando e levantando a mão.
3. Dêiticos ou apontadores: são movimentos que servem para apontar um objeto ou lugar. Exemplo: um professor chama o aluno para entrar na sala de aula enquanto aponta a direção da sala.
4. Espaciais: movimentos que evidenciam uma relação de espaço. Exemplo: um pescador mostra com as mãos o tamanho do peixe que pescou.
5. Cinetográficos: movimentos que traduzem uma ação corporal. Exemplo: um surfista demonstrando como se equilibrar na prancha enquanto está sobre uma onda.
6. Pictográficos ou icônicos: movimentos que esboçam uma imagem do referente. Exemplo: esboçar a silhueta de uma mulher, mostrar a forma de uma onda, mostrar a topografia de uma região, mostrar como troca o pneu de um carro.
7. Rítmicos: gestos que demonstram o ritmo de um evento. Exemplo: uma professora de balé demonstrando o ritmo da música com movimentos rítmicos das mãos.
8. Emblemáticos: são gestos emblemas sinônimos ao que está sendo falado. Exemplo: dizer "você é um homem morto" e passar a mão horizontalmente na altura da garganta; dizer "você está louca", e fazer movimentos circulares com o dedo indicador ao redor da orelha.

Burgoon, Buller e Woodall (1996) afirmam que não existem normas bem documentadas a respeito do uso de ilustradores. Afirmam que ilustradores diferem em quantidade, característica e grau de importância de cultura para cultura. Gestos mais estilizados e exagerados são mais utilizados entre atores e falantes públicos. Quanto mais expansivos os gestos, maior a expressividade.

Em relação à frequência dos ilustradores, Burgoon, Buller e Woodall (1996) afirmam que, quanto mais gestos, maior a possibilidade de persuadir o interlocutor. Rosenfeld (1982) afirma que a frequência de ilustradores durante a fala tende a indicar o nível de entusiasmo do falante. Baxter, Winter e Hammer (1968) afirmam que pessoas com maior facilidade verbal usam mais gestos, sugerindo que gestos são suplementos e não substitutos. Vasconcellos e Otta (2003) afirmam que gestos ilustradores são mais frequentes em bons oradores, comparados aos maus oradores e devem ser feitos acima da linha da cintura.

Quanto à relação entre ilustradores e gênero, Kennedy e Camden (1983) afirmam que mulheres utilizam mais ilustradores e palmas para cima com maior frequência que homens. Homens gesticulam menos e fazem mais gestos de apontar. Andersen (1999) concorda com a frequência de ilustradores entre os gêneros e complementa que homens fazem gestos mais amplos e expansivos comparados às mulheres.

Nicoladis (2002) estudou alguns gestos e sua relação com a fala. Participaram desta pesquisa oito crianças bilíngües com desigual proficiência em um dos idiomas inglês ou francês, na faixa etária de 3,6 a 4,11 anos. Foi filmada uma sessão de brincadeira livre em cada idioma. Os gestos foram codificados e a autora encontrou que as crianças utilizaram um maior número de gestos icônicos na sua linguagem mais proficiente, mas o uso de outros tipos de gestos não diferiu por proficiência. Estes resultados sugerem que existe uma relação mais íntima entre gestos icônicos

e fala, comparado aos outros tipos de gestos e fala. Mas, a autora ressaltou que não é recomendável que a criança use os gestos como estratégia compensatória de uma proficiência lingüística pobre.

Adaptadores

Os *adaptadores* são atividades ou posições nas quais partes do corpo tomam contato com outras partes, com objetos ou outras pessoas. Os gestos adaptadores revelam estados internos de ansiedade, nervosismo ou inibição e dividem-se em: *auto-adaptadores*, *objeto-adaptadores* e *outro-adaptadores*. Os *auto-adaptadores* ou comportamentos de *autotoque* envolvem a manipulação do próprio corpo. Os *objeto-adaptadores* ou *toque-objetos* envolvem a manipulação de objetos, tais como cigarro, aliança, relógios. *Outro-adaptadores* envolvem arrumar o outro. Os adaptadores são comportamentos executados sem plena consciência e relacionados a sentimentos negativos a respeito de si e de outras pessoas, mas podem diminuir de frequência, se outra pessoa chamar a atenção sobre estes atos (EKMAN; FRIESEN, 1969; JOHNSON; EKMAN; FRIESEN, 1975; ARGYLE, 1975A; DITTMANN, 1978; MORRIS; COLLET; MARSH; SHAUGHNESSY, 1980; ROSENFELD, 1982; POYATOS, 1983; KNAPP, 1985; RECTOR; TRINTA, 1986; ANDERSEN, 1999).

Burgoon, Buller e Woodall (1996) afirmam que o uso de adaptadores, especialmente os auto-adaptadores, deve ser evitado em público, embora os objeto-adaptadores sejam mais permissíveis nesta mesma situação, como por exemplo, segurar uma caneta laser ou um papel como lembrete dos tópicos a serem falados.

Vasconcellos e Otta (2003) afirmam que os autotoque e toque-objetos são gestos produzidos com maior frequência pelos maus oradores em comparação com os bons e ocorrem, principalmente no início da apresentação em público, indicando estados de nervosismo, tensão e insegurança, concluindo que devem ser eliminados neste contexto de comunicação.

Andersen (1999) afirma que pessoas com apreensão comunicativa e ansiedade social tendem a apresentar mais comportamentos de autotoque e de barreira, quando os braços ou pernas se cruzam na frente do tronco.

Zimbardo (2002) e Carducci (2002) afirmam que os tímidos gesticulam menos e têm mais comportamentos de autocontato.

Os autores acima citados concordam que os gestos adaptadores geram uma impressão negativa para os interlocutores, mas Harrigan, Lucic, Kay, McLaney e Rosenthal (1991) acreditam que nem todo movimento de autotoque é avaliado negativamente. Os autores fizeram um estudo para analisar a opinião de observadores sobre indivíduos que manifestam autotoque em diferentes papéis e contextos. Friccionar as mãos foi avaliado como indicativo de nervosismo e ansiedade, portanto, um gesto não-apropriado quando se fala com um velho amigo, por exemplo, pois não se espera que ocorram sentimentos de nervoso e ansiedade. Friccionar o nariz foi um movimento mais discreto e pareceu ser funcional para aliviar a coceira ou melhorar a passagem de ar. Se realizado num consultório médico ou na frente de um amigo não gera impressão negativa, mas se manifestado em uma entrevista de emprego pode gerar a impressão de ansiedade. Este gesto foi avaliado, pela maioria dos observadores, como tentativa de manter o foco de atenção nas verbalizações, envolvimento, interesse e estado relaxado, portanto, avaliações positivas prevaleceram. Friccionar os braços foi outro gesto

analisado. Foi menos funcional do que friccionar as mãos ou o nariz e gerou impressões de distração, desinteresse, ansiedade e frieza. Os autores também estudaram alguns comportamentos que ocorreram concomitantemente com os de autotoque, tais como meneios de cabeça e cruzar as pernas. Os meneios de cabeça foram avaliados como positivos, pois geraram a impressão de calma, expressividade e interesse. Cruzar as pernas não foi avaliado tão positivamente, pois apesar de ter gerado impressão de expressividade e interesse, também gerou impressão de ansiedade. Pessoas foram avaliadas como menos calmas, se realizaram movimentos de autotoque de braço sozinho ou com meneios de cabeça ou cruzar as pernas com movimentos de fricção de mãos, braços e nariz. Quando um comportamento avaliado como positivo ocorre simultaneamente com um negativo, cria-se uma incongruência, que deve contribuir para uma avaliação negativa. Os autores concluíram que a impressão do observador depende do tipo de autotoque e do contexto em que ele é manifestado. Nem todo autotoque gerou impressões negativas, portanto diferenciações devem ser feitas. Algumas formas de autotoque foram mais apropriadas para um papel (friccionar o nariz diante de um amigo) do que para outro (friccionar o nariz numa entrevista de emprego). E, comportamentos concomitantes também tiveram efeitos poderosos na influência da avaliação desse tipo de gesto.

Kenner (1993) analisou movimentos auto-adaptadores e objeto-adaptadores em crianças de dez anos, das cidades de Adelaide, Bruxelas e Roma, enquanto executavam quatro tarefas: monólogo, que era dizer algo que escolhessem; repouso, ficar sentada e relaxar e duas tarefas de nomeação de cores. O movimento mais freqüente foi esfregar as mãos e os menos freqüentes foram esfregar as pernas, braços ou face. Todos esses movimentos não diferiram de

freqüência entre as cidades. Movimentos objeto-adaptadores tais como, puxar, torcer ou manipular a roupa foram mais observados em crianças italianas e francesas. A freqüência de comportamentos auto-adaptadores foi maior em monólogos. Os autores concluíram que existe uma similaridade no movimento focado no corpo de pessoas de várias culturas.

Durante a comunicação, o falante não permanece todo o tempo de seu turno de fala utilizando gestos. Nos momentos em que não está gesticulando, principalmente na fala em público, deve ficar com os braços soltos ao longo do corpo ou com as mãos unidas na linha da cintura. Braços cruzados, mãos nos bolsos, apoiar em objetos, devem ser evitados, pois podem indicar barreira à comunicação, tensão e nervosismo (VASCONCELLOS; OTTA, 2003).

Origem dos gestos no ser humano

Vários autores estudaram como se origina o comportamento gestual no ser humano observando crianças (IVENSON; GOLDIN-MEADOW, 1997; IVERSON; TENCER; LANY; GOLDIN-MEADOW, 2000; NAMY; ACREDOLO; GOODWYN, 2000; GOODWYN; ACREDOLO; BROWN, 2000; MCNEIL; ALIBALI; EVANS, 2000; CHURCH; KELLY; LYNCH, 2000).

Ivenson e Goldin-Meadow (1997) realizaram um estudo para explorar os gestos ilustradores usados em indivíduos cegos congenitamente, que nunca viram gestos e não tiveram experiência com esta função comunicativa. Participaram deste estudo quatro crianças cegas desde o nascimento e 20 crianças com visão normal, que foram divididas igualmente em duas condições (olhos vendados e visão normal). Todos os participantes foram testados em três situações de discurso: narrativa,

tarifa de conservação e direções espaciais. Resultados indicam que crianças cegas usam mais linguagem verbal em todas as tarefas, comparadas às outras crianças. Autores argumentam que, pelo fato da criança cega não ter o estímulo visual, ela tem um uso mais eficiente da memória verbal. Os gestos foram pouco utilizados pelos três grupos na tarefa de narrativa. Na tarefa de direção, crianças com visão normal realizaram mais gestos, comparadas às cegas. Na tarefa de conservação, crianças cegas realizaram significativamente mais gestos do que as crianças com visão normal, nas condições olhos vendados e visão normal. Os gestos devem ajudar as crianças a pensarem sobre o problema, demonstrando que seus pensamentos ainda estão desarticulados. Portanto, crianças cegas realmente gesticulam, mas não em todos os contextos em que as crianças com visão normal gesticulam. Os tipos de gestos entre todas as crianças são similares. As tarefas solicitadas foram designadas para eliciar gestos icônicos e dêiticos e tanto crianças cegas como de visão normal os produziram. Os autores concluíram que experiência visual não é essencial para o desenvolvimento dos gestos e que estes devem ter uma função para o falante independente do impacto do ouvinte.

Namy, Acredolo e Goodwyn (2000) afirmaram que crianças pequenas usam gestos e fala para nomear objetos. Realizaram um estudo para examinar como o modelo parental de gestos e fala explica a função comunicativa destes, na criança. No primeiro estudo, a díade mãe-criança engajou-se na tarefa de ler um livro, onde a mãe apresentava objetos novos à criança e, no segundo estudo, a díade teve uma sessão de brincadeira com objetos conhecidos. Os estudos revelaram que a frequência de utilização tanto da fala como de gestos pelas crianças para referir-se a objetos no início de seu desenvolvimento comunicativo está relacionada ao modelo oferecido pelos pais.

Goodwyn, Acredolo e Brown (2000) avaliaram o efeito dos gestos no desenvolvimento da linguagem verbal. Dividiram crianças de 15 a 36 meses em grupos diferentes. Em um dos grupos, os pais das crianças foram treinados a fazerem gestos e a encorajarem seus filhos a fazerem-nos também. Os pais das crianças do outro grupo utilizaram apenas a fala. Os dois grupos foram comparados e foi constatada uma vantagem nas medidas de aquisição de linguagem no grupo de crianças cujos pais foram treinados a utilizarem gestos durante a comunicação com a criança.

Iverson, Tencer, Lany e Goldin-Meadow (2000) afirmaram que os gestos têm um importante papel na comunicação, tanto em conjunto como independente da fala e desenvolvem-se antes da origem das palavras faladas. Fizeram um estudo para estudar o papel da visão no desenvolvimento dos primeiros gestos da criança. Estudaram cinco crianças deficientes visuais e cinco com visão normal, entre as idades de quatorze a vinte e oito meses, em sessões de brincadeira com os pais ou com o experimentador, na própria casa da criança. Os autores encontraram que todas as crianças deficientes visuais produziram alguns gestos durante o estágio de desenvolvimento da linguagem, quando falavam apenas uma palavra, mas estes gestos foram menos freqüentes comparados aos seus pares sem problemas de visão. Ambos os grupos de crianças produziram o mesmo tipo de gesto, mas as crianças deficientes visuais utilizaram gestos para comunicar objetos próximos a ela, enquanto que crianças com visão normal utilizaram gestos tanto para se comunicarem sobre objetos próximos, como para distantes. Os autores concluíram que os gestos têm diferentes papéis no processo de aprendizagem da linguagem para crianças deficientes visuais e crianças com visão normal. Gesto é um fenômeno robusto no início do desenvolvimento da comunicação, emergindo

mesmo na ausência da experiência com um modelo visual.

Destas pesquisas podemos concluir que os gestos independem do modelo dos adultos para ocorrerem, portanto têm uma origem inata, mas são aumentados de frequência e modelados pela imitação dos gestos dos adultos.

Gestualidade em função de idade

Vários autores estudaram as características dos gestos entre adultos jovens e velhos.

Montepare, Koff, Zaitchik e Albert (1999) realizaram uma pesquisa para: (1) estender o conhecimento sobre diferenças de idade no processamento da informação de emoção comparando a habilidade de adultos jovens e velhos para usar movimentos corporais e gestos na identificação de emoções, (2) obter dados comparativos de qualidade de movimentos específicos que suportam a comunicação de emoção através do uso de pistas corporais. Oitenta e dois adultos jovens e velhos participaram deste estudo, que tinham como tarefa decodificar emoções através de movimentos corporais e gestos e classificar os gestos a partir de emoções. Resultados indicaram que alegria foi avaliada com uma comunicação com gestos relativamente soltos, rápidos, fortes, expandidos e cheios de ação; raiva foi avaliada como gestos muito impacientes, firmes, rápidos, duros, expandidos e cheios de ação; tristeza foi avaliada como gestos suaves, soltos, lentos, macios, contraídos e com pouca ação e, emoção neutra, como relativamente suave, solto, devagar, macio, muito contraído e inativo. Adultos mais velhos erraram mais na decodificação de emoções, principalmente as negativas. Os autores explicaram que este fato pode refletir incerteza ou cautela nos julgamentos, em resposta à

dificuldade da tarefa ou até uma apreensão sobre ter um bom desempenho. As manifestações de raiva foram decodificadas com maior grau de acurácia do que manifestações de alegria ou tristeza. Este fato tem um valor de sobrevivência, pois a raiva sinaliza perigo e ameaça. Fracassar em identificar alegria ou tristeza não acarreta conseqüências negativas.

Thompson (1995) realizou dois experimentos com sessenta e quatro adultos jovens (média de vinte e um anos) e velhos (média de setenta e um anos) para explorar se estes últimos desenvolveram uma estratégia de compensação para velocidade mais lenta de processamento de linguagem e perda de audição, por contar mais com a modalidade visual. O Experimento 1 examinou se o entendimento de sílabas seria ajudado pela presença dos movimentos articulatórios da face em detrimento da condição apenas áudio. Encontraram que adultos velhos tiveram maior entendimento quando a face era disponível. O Experimento 2 examinou a lembrança do conteúdo verbal em três condições de linguagem: fala apenas (áudio), fala com face, fala com face e gestos icônicos. Adultos velhos recordaram com maior freqüência, o conteúdo verbal de sentenças, contendo fala com face, comparadas com sentenças que foram apresentadas na condição apenas fala. A autora encontrou que adultos velhos não tiveram benefício geral na presença de gestos, ao contrário dos adultos jovens, que tiveram mais recordações na presença de gestos icônicos. A autora concluiu que adultos mais velhos processam melhor a linguagem falada quando a face está presente, embora a presença dos gestos das mãos não tenha influenciado.

Cohen e Borsoi (1996) realizaram um estudo com mulheres jovens, de dezoito a trinta e quatro anos e mulheres velhas, de sessenta e dois a oitenta anos, para verificar o papel dos gestos durante descrições de objetos. Resultados indicam que

mulheres mais velhas produziram menos gestos durante a descrição dos objetos. Portanto, os autores afirmaram que dizer que gestos ajudam na transmissão da mensagem, não provou ser uma abordagem viável quando aplicada ao estudo da idade. Uma explicação dos autores para a menor frequência de gestos em mulheres mais velhas foi a de que gesto é uma atividade física, e estas, são fisicamente menos ativas. Outra hipótese foi levantada: os autores afirmaram que gestos descritivos têm ligação com um sistema imaginário visuomotor e que pessoas mais velhas pareceram menos envolvidas em imagens visuais, portanto explicou o fato de terem gesticulado menos.

Feyereisen e Havard (1999) também realizaram um estudo com adultos jovens (média de vinte e um anos) e adultos velhos (média de setenta anos), com o objetivo de verificar a produção de gestos durante a fala. Os autores fizeram perguntas que eliciaram imagem visual (ex.: Você poderia descrever a sala em que você fica com mais frequência?), motora (ex.: Você poderia explicar como se troca o pneu de um carro?) e abstrata (ex.: Você acha que mulheres deveriam entrar mais para a política?). Em média, a frequência de gestos não diferiu entre adultos jovens e velhos, mas foi fortemente influenciado pelas condições de imagem. Em ambos os grupos de participantes, a produção de gestos foi maior quando acompanhadas de respostas que eliciaram imagens motoras do que quando acompanhadas de imagens visuais, e menos ainda, de imagens abstratas. Quando as respostas foram eliciadas por imagens visuais, os adultos velhos produziram menos gestos, como na pesquisa citada anteriormente. Adultos velhos produziram mais gestos batutas e, adultos jovens, gestos icônicos e dêiticos. Os autores comentaram que o estilo de linguagem de adultos jovens e velhos é diferente. A complexidade sintática e a diversidade léxica é maior em adultos velhos, comparados aos jovens. Estas

características apenas declinam com uma idade mais avançada, por volta de oitenta anos. Os gestos batuta acompanharam fala mais elaborada, motivo pelo qual apareceu com maior frequência em adultos velhos. Os autores concluíram que os efeitos da interação entre a idade e a condição de imaginação sugerem que diferentes mecanismos controlam a produção de gestos icônicos e batuta.

Essas pesquisas levam-nos a concluir que, assim como a característica da comunicação verbal muda com a idade, o mesmo ocorre com a comunicação gestual.

Intencionalidade dos gestos

Uma outra questão foi abordada por vários autores: Os gestos das mãos realmente comunicam? Existe intencionalidade para comunicar?

Cohen e Harrison (1973) realizaram um estudo para verificar a intencionalidade dos gestos ilustradores em situações de comunicação face-a-face. Participaram deste estudo vinte e quatro homens estudantes de graduação, que tiveram a tarefa de dar direções no campus da Universidade, em dois contextos diferentes: situação de conversa face-a-face e ao interfone. Resultados indicaram que o uso de ilustradores na situação face-a-face foi de 8,65, comparados aos 4,96 na situação de interfone e não houve diferença de frequência de ilustradores em tarefas consideradas mais difíceis. Portanto, a hipótese deste estudo foi comprovada: sujeitos usam mais ilustradores na presença de interlocutores, talvez pelo fato de terem a intenção de que o interlocutor decodifique melhor a mensagem transmitida.

Argyle (1975) acredita que os gestos formam parte de um sistema de movimentos corporais que devem oferecer um significado privilegiado de conhecimento e

compreensão, um sistema de leis próprias que transmitem afeto, cognição e regulando distintos mecanismos carregados pela fala.

McNeill (1985) afirma que comportamentos gestuais e verbais servem para representar diferentes aspectos de um dado significado que o falante está procurando expressar. Gesto e fala devem ambos se referir ao mesmo evento, mas cada um oferece uma visão diferente dele. Uma forma de expressão complementa a outra. Gestos devem enfatizar a forma do referente, arranjos espaciais ou ações, enquanto outros devem enfatizar a entonação, pausa ou estrutura lógica da frase. Assim, gestos descrevem um aspecto global do significado do falante e devem servir para estruturar sessões do discurso.

Church e Goldin-Meadow (1986) estudando o pareamento e despareamento de gesto e fala pela criança, afirmaram que o gesto pode fornecer *insight* na representação mental do falante. Crianças que demonstraram gestos despareados com a fala demonstraram que estavam em fase de transição ou inconsistência de conhecimento, mas demonstraram mais receptividade para aprender tarefas novas. As autoras concluíram que o gesto pode ser usado como um índice de quanto o indivíduo sabe sobre um determinado assunto e quão consistente é o seu conhecimento.

Garber, Alibali e Goldin-Meadow (1998) replicaram o estudo acima com conceitos matemáticos. Participaram deste estudo sessenta e quatro crianças, que tiveram como tarefa solucionar uma série de problemas matemáticos e identificar os procedimentos de solução por meio de explicações verbais e gestuais. Os autores encontraram que os gestos que as crianças produziram em explicação a problemas matemáticos não foram movimentos aleatórios de mãos. Eles representaram o

conhecimento da criança sobre o problema. Mesmo que a criança utilizou apenas gestos, seu significado foi entendido e acessível em outras tarefas.

Krauss, Morrel-Samuels e Colasante (1991) realizaram cinco experimentos para responder a esta questão. Homens e mulheres, estudantes de graduação, viram gestos e tentaram selecionar as palavras que originalmente os acompanharam; leram interpretações de significados de gestos e tentaram selecionar as palavras que originalmente os acompanharam; tentaram reconhecer gestos que tinham visto previamente, apresentados acompanhados ou não da fala; classificaram gestos e a fala que os acompanhou em categorias semânticas. Os resultados indicaram que: (1) após ver um gesto, sujeitos podem discriminar seu significado associado em um nível maior que o acaso. (2) As interpretações dos gestos são julgadas similares ao significado semântico das palavras associadas. (3) O reconhecimento do gesto associado à fala não é melhor que para a fala apenas, portanto, a acurácia para fala e para fala e gesto combinado não é afetada. Os autores não afirmaram que os gestos foram incapazes de servir para propósitos comunicativos. Gestos dêiticos, por exemplo, foram sempre usados para informar localizações, servindo para manter envolvimento em uma interação. Além disso, falantes devem usar gestos comunicativos quando eles acham que a fala é difícil para produzir ou difícil para o ouvinte compreender. Fora estas e outras exceções, os gestos neste estudo pareceram transmitir pouca informação e foi difícil verificar como eles podem ter um importante papel na comunicação. Os autores questionaram: se os gestos são intimamente relacionados com a fala, mas são insuficientemente informativos para servir como função comunicativa, que função eles devem ter? Levantam alguns argumentos: (1) gestos são vestígios atávicos de um processo evolucionário que resultou na fala; (2) gestos são movimentos randômicos utilizados para dissipar a

tensão do falante durante a pesquisa lexical; (3) a origem comum de gesto e fala está no nível da intenção comunicativa, que ativa uma representação verbal e motora gestual. Os autores acreditam que o gesto pode ser acessado quando a pessoa tem dificuldade de encontrar uma palavra, por isso, os gestos tendem a preceder ou a unir-se simultaneamente com a fala, mas nunca segui-la. Acrescentaram que os gestos ocorrem em maior frequência quando existe um interlocutor e explicaram que é pelo motivo mencionado acima, porque existe uma maior dificuldade de formular a fala na presença de outros. Os autores concluíram que gestos carregam informação semântica em uma extensão limitada, mas transmitem informações comunicadas paralinguisticamente, pois gestos percebidos como mais enfáticos tendem a cair na sílaba mais forte.

Langton, O'Malley e Bruce (1996) realizaram cinco experimentos para investigar a distribuição da atenção do interlocutor para os componentes verbal e não-verbal do falante, quando existe uma informação conflitua entre esses dois canais. Este estudo verificou que os ouvintes prestam atenção em ambas origens da informação. A avaliação do gesto ocorre independentemente da avaliação do material lingüístico, mas quanto maior a magnitude do estímulo, maior sua discriminação em detrimento do outro. O estímulo gestual é processado mais rapidamente que o verbal. Os gestos têm a função de facilitar a discriminação fonêmica dos sons da fala. Gestos batuta devem servir como um adicional ao processamento do padrão de entonação da fala. Esses movimentos das mãos ocorrem em íntima coordenação com a fala. A amplitude máxima de tais gestos irá sempre corresponder a um pico de *loudness* na fala. Portanto, os autores concluíram que estes gestos fornecem uma pista visual para a prosódia da mesma forma que a articulação da boca fornece pista para a identidade de um fonema.

Tanto as pesquisas com crianças cegas quanto às de intencionalidade dos gestos ilustradores levam-nos a concluir que gestos têm uma função para quem os faz, que é a de ajudar na aquisição de linguagem e ajudar a organizar as idéias do falante, e isto independe da presença do interlocutor. Mas, também é verdade que os gestos ocorrem com maior frequência na presença do interlocutor o que indica uma intencionalidade em sua produção. Mas parece que os autores ainda não estão certos do quão comunicativos são os gestos. Eles estão mais concordantes entre si, no fato dos gestos enfatizarem a entonação da fala.

EXPRESSÃO FACIAL

O rosto é uma parte do corpo que está sempre visível e sempre transmitindo informações. É extremamente rico em potencial comunicativo. A maioria dos comportamentos não-verbais ocorre na presença de outra pessoa, mas a expressão facial é intensa mesmo quando a pessoa está sozinha. Ekman (2004) afirma que a face está no comando porque é nela que estão localizados os receptores de olfato, paladar, visão e audição. É o lugar que abriga órgãos que recebem o ar, a água e o alimento, necessários à vida e é o lugar de saída da fala, que nos conecta à sociedade. A face é o símbolo do "eu". Ela demonstra estados emocionais, reflete atitudes interpessoais e proporciona retro-alimentação não-verbal sobre os comentários do seu interlocutor. Vários autores concordam que a face, junto com a fala, é a principal fonte de informações do ser humano (KNAPP, 1985; EKMAN, 1978; EKMAN, 1982; BIEHL; MATSUMOTO; EKMAN; HEARN; HEIDER; KUDOD; TON, 1997; KNUTSON, 1996; KAPPAS, 1997; ANDERSEN, 1998; BLAIRY; HERRERA; HESS, 1999; MONTEPARE; OPEYO, 2002; EKMAN, 2004).

O rosto e os juízos de personalidade

Knapp (1985) afirma que o rosto é fonte primária de informação sobre as outras pessoas, portanto fazemos juízos de personalidade de pessoas por meio de suas características faciais. Quando vemos a face de alguém, podemos fazer julgamentos sobre idade, gênero etnia, carisma ou grau de empatia. Segundo Montepare e Opeyo (2002) julgamentos de etnia são feitos mais rapidamente e com maior acurácia, do que idade, gênero e estado emocional. Também costumamos

associar essas percepções a outras características, como por exemplo, se julgamos alguém como jovem, associamos características como alegre, enérgica e impaciente. Outro fenômeno também ocorre: se nós olhamos para uma pessoa com a face parecida com a de alguém que conhecemos, geralmente inferimos características de personalidade similares entre essas duas pessoas.

Hess, Blairy e Kleck (2000) afirmaram que existem influências de manifestações faciais de emoção, gênero e etnia nos julgamentos de dominância e afiliação. Encontraram em seus estudos, que julgamentos de afiliação foram feitos quando a intensidade da emoção era muito forte ou muito fraca e, julgamentos de dominância eram feitos quando a intensidade da emoção era muito forte. Em relação às emoções utilizadas na pesquisa (alegria, raiva, nojo, tristeza e medo) pelo JACFEE, apenas as expressões de alegria e raiva geraram diferenças estatísticas significativas em relação aos julgamentos de dominância e afiliação. Mulheres caucasianas comparadas às japonesas, ambas com expressão de alegria, foram julgadas como mais dominantes. Homens japoneses com expressão facial de raiva foram julgados com mais afiliação e menos dominância do que caucasianos com expressão de raiva. Esses últimos dados tiveram influência da intensidade da expressão de emoção e de estereótipos.

O rosto e o gerenciamento das interações

A face pode favorecer ou inibir respostas do interlocutor em uma interação. As partes que compõe a face podem: abrir ou fechar os canais de comunicação, completar ou qualificar respostas verbais e/ou não-verbais e substituir a fala. Um só comportamento facial pode ter mais de uma função, como o bocejo, por exemplo.

Ele pode substituir a fala, querendo dizer “estou cansado” e fechar os canais de comunicação (KNAPP, 1985).

O interlocutor também pode inibir ou não os comportamentos faciais do falante. Lee e Wagner (2002) realizaram um estudo para verificar o efeito da presença de um interlocutor na expressão facial e verbal de emoção e as inter-relações entre os componentes da emoção. Mulheres foram filmadas enquanto falavam sobre emoções positivas e negativas, na presença do experimentador e em outro momento em que estavam sozinhas. Elas deram um relato de suas experiências emocionais enquanto as reações de sua expressão facial e verbal foram gravadas. Os autores encontraram que, quando o experimentador estava presente, as mulheres falaram menos e, em relatos positivos sorriram mais e em negativos mostraram menos expressões negativas. Quando as mulheres estavam sozinhas, as expressões faciais e verbais experienciaram mais emoções positivas e negativas de acordo com os relatos. Estes resultados indicaram que comportamentos verbais e não-verbais e suas relações com experiências emocionais, dependem do tipo de emoção, da natureza do evento emocional e do contexto social.

Funções da face

Knapp (1985) descreveu as funções da face:

Controle de canais

Às vezes queremos falar e às vezes não. Podemos utilizar partes da face para demonstrar nossos desejos. Quando estamos em uma reunião e queremos falar, abrimos a boca acompanhada de uma inspiração rápida. O ato de levantarmos a sobrancelha, acompanhado de um sorriso, indica desejo de interagir, e são sinais

faciais que geralmente utilizamos em uma saudação. O sorriso também pode ser sinal de galanteio, indicando convite para interação. O bocejo, como explicado acima, pode dizer que estou cansada e quero interromper a interação. O sorriso também pode ser sinal de querer fechar o canal de interação, se for acompanhado de rápidos meneios de cabeça.

Ilustradores faciais - complementação ou qualificação de outras condutas

Em uma conversação existem momentos em que queremos enfatizar, minimizar ou apoiar a mensagem falada. Esses sinais faciais podem ser feitos pelo falante ou pelo ouvinte. Geralmente, quando enfatizamos uma mensagem por meio da voz, também a fazemos por meio da face, através de movimentos de sobrancelha, olhos e boca, acompanhados ou não de meios de cabeça. Uma mensagem verbal de tristeza pode ser enfatizada por uma movimentação de sobrancelhas acompanhada de uma face de tristeza. Uma mensagem negativa pode ser minimizada por um sorriso. Um pestanejar pode vir acompanhado de um emblema de "OK" das mãos, apoiando a mensagem de que está tudo realmente "OK". Briñol e Petty (2003) realizaram um estudo para verificar a correlação entre meneios de cabeça e persuasão. Encontraram que quando a mensagem continha argumentos fortes, movimentos de cabeça verticais ("sim") produziram mais persuasão do que movimentos horizontais ("não"). E, quando a mensagem continha argumentos fracos, o contrário acontecia. Esta pesquisa enfatizou a importância dos ilustradores da cabeça na complementação da fala.

Emblemas faciais - substituição da fala

Ekman e Friesen (1975) identificaram os emblemas faciais. Os emblemas faciais são sinais que têm uma tradução verbal própria. Diferenciam-se das expressões emocionais reais, porque o emissor transmite verbalmente uma emoção, mas não a está sentindo, portanto são empregados em contextos em que não se está produzindo uma emoção real. São realizados em um tempo maior ou menor que uma expressão verdadeira e são executados em apenas uma parte da face. Por exemplo, se arregalamos os olhos e elevamos a sobrancelha e não abrimos a boca, como na expressão de surpresa, estamos querendo dizer verbalmente um "Oh!". Pode ter a mesma mensagem, se abrimos a boca apenas, sem arregalar os olhos. Quando não estamos dando importância ou estamos reprovando algo que o interlocutor está dizendo, podemos enrugar um lado do nariz e levantar o mesmo lado dos lábios.

O rosto e as expressões faciais de emoção

Muitas pesquisas foram realizadas desde 1914 para responder questões tais como: Quantas emoções são mostradas pela face? Essas expressões são fortes indicadores de como a pessoa sente? As pessoas estão aptas a fazerem uma leitura acurada das expressões faciais? As expressões faciais são as mesmas para todas as pessoas ou varia de acordo com a cultura, idade, gênero ou personalidade? Charles Darwin já escreveu sobre a face por volta de 1872, mas os autores Ekman e Friesen e seus colaboradores que realizaram a maioria dos estudos e pesquisas a respeito da relação entre face e emoção (KNAPP, 1985).

Julgamentos de emoção

Vários estudos realizados por Ekman (1978; 1982; 2004) chegaram à conclusão que julgamentos acurados das expressões faciais podem ser feitos, tanto em situações onde a pessoa está espontaneamente demonstrando emoção por meio da face, como em situações onde está deliberadamente mostrando uma emoção.

Ansfield, DePaulo e Bell (1995) realizaram um estudo para verificar como as expressões faciais de uma pessoa são interpretadas por um amigo e por um estranho. Resultados indicaram que tanto amigos como estranhos tem um bom reconhecimento das expressões faciais, ou seja, não houve diferença no reconhecimento das expressões faciais entre amigos e estranhos, exceto o fato de que homens reconheceram com mais eficácia as expressões faciais de prazer em familiares do que de estranhos.

Hess, Blairy e Kleck (1997) afirmam que a acurácia na identificação das emoções por meio da face varia linearmente com a intensidade da emoção, exceto para alegria, cujo reconhecimento foi próximo de 100% em baixos níveis de intensidade da emoção. Os autores acreditam que quanto melhor a codificação da emoção, melhor seu reconhecimento.

Blairy, Herrera e Hess (1999) realizaram um estudo para verificar se o julgamento de expressões faciais pelo interlocutor é facilitado quando este faz imitações espontâneas ou voluntárias das expressões. Realizaram dois estudos e encontraram que as pessoas imitam as expressões faciais a que estão expostas e que o contágio emocional ocorre. No primeiro experimento, pessoas imitaram as expressões faciais de raiva, tristeza e desprezo e que a decodificação de raiva e desprezo foi acompanhada por afeto compartilhado. No segundo experimento houve contágio emocional na decodificação das expressões de alegria, desprezo e

medo. Os autores concluíram que a imitação voluntária ou não e o afeto compartilhado não melhoram a acurácia do julgamento das expressões faciais.

LaPlante e Ambady (2000) afirmam que as faces que manifestam expressões compostas são reconhecidas com uma acurácia maior do que as faces que manifestam emoções singulares.

Goos e Silverman (2002) realizaram um estudo para verificar a interferência de gênero na percepção de expressões faciais ameaçadoras. Sujeitos demonstraram raiva, nojo, medo e tristeza a partir de fotos estímulos. Juizes decodificaram essas expressões faciais e os autores encontraram que a emoção raiva é mais percebida no homem do que na mulher e, as outras emoções não tiveram diferença entre os gêneros. Mulheres perceberam mais que homens a emoção de raiva nas mulheres. Os autores comentaram que, entre as emoções negativas, homens são mais prováveis de demonstrar raiva e nojo e mulheres, tristeza e medo. E que expressão facial de raiva é processada em partes do cérebro diferentes das áreas usadas para processar expressões faciais não-ameaçadoras. Estes achados podem ser analisados em uma perspectiva de socialização.

Sternglanz e DePaulo (2004) realizaram um estudo para determinar a acurácia na decodificação de pistas de emoção dos participantes da pesquisa por seus amigos íntimos, colegas e estranhos. Os participantes contaram situações em que sentiram tristeza, alegria e raiva ocorridas no passado e situações simuladas das mesmas emoções. Foram avaliados não só pela face, mas pelo corpo todo. Os autores encontraram uma maior acurácia na identificação das emoções pelos amigos, mas uma maior acurácia na identificação de tristeza e raiva simuladas, pelos colegas.

Universalidade das expressões emocionais

Desde que Charles Darwin escreveu, em 1872, que as emoções eram universais, biologicamente determinadas, produto da evolução do homem, e não, aprendidas diferentemente em cada cultura, muitos pesquisadores têm discordado. Mas, nem Darwin nem os que se opuseram a ele deram muitas evidências de suas afirmações. Então, Ekman e colaboradores conduziram pesquisas em todo o mundo e, até a década de 70, coletaram as seguintes evidências (EKMAN, 1978; MATSUMOTO, 2004):

Existem pelo menos algumas emoções pelas quais a expressão facial é universal. Essas emoções foram chamadas de primárias e são alegria, tristeza, nojo, surpresa, raiva e medo. As expressões faciais dessas emoções foram avaliadas por pessoas dos Estados Unidos, Japão, Chile, Argentina e Brasil. As mesmas expressões faciais foram julgadas mostrando as mesmas emoções em todos esses países. Os autores, argumentando que este resultado poderia ser pelo fato de que as pessoas que participaram da pesquisa aprenderam como mostrar suas emoções por meio da face, assistindo atores em cinema ou televisão e imitando sua expressão facial, desenvolveram outra pesquisa com participantes que não haviam tido contato com este tipo de mídia. Os participantes foram de Nova Guiné e, novamente, obtiveram o mesmo resultado, com exceção do fato de que não fizeram distinção entre as expressões faciais de medo e surpresa. Outra pesquisa, realizada com americanos e japoneses, avaliou os movimentos da musculatura facial, por meio de videotape, enquanto os participantes assistiram a um filme com cenas estressantes, sendo que uma parte assistiram sozinhos e uma parte, com outra pessoa de sua cultura. Mostrou que quando sozinhos, japoneses e americanos tiveram expressões faciais idênticas, mas quando estavam na presença de outra pessoa, houve pouca

correspondência entre as expressões faciais de japoneses e americanos, indicando que existiu uma interferência de regras de manifestações culturais.

Essas pesquisas concluíram que a aparência da face para as emoções primárias é comum para todas as pessoas, mas a expressão facial varia entre as culturas em pelo menos dois aspectos: 1) o que elicia a emoção: pessoas sentem nojo ou medo em resposta a diferentes coisas em diferentes culturas, e; 2) a convenção pela qual as pessoas seguem para controlar a aparência da face em uma dada situação: pessoas de duas culturas podem sentir tristeza pela morte de uma pessoa da família, mas em uma cultura, as pessoas podem mascará-la mostrando uma discreta felicidade na face.

Como são as expressões faciais de emoção

Como fortes e conclusivas evidências de que as expressões faciais das emoções primárias eram universais foram levantadas, Ekman e Friesen (1969) começaram a investigar as características dessas expressões. O primeiro passo foi estudar o que outros autores diziam sobre a aparência das expressões das emoções primárias. O passo seguinte foi construir uma tabela que listou todos os músculos faciais e as seis emoções, que os autores haviam estudado até o momento. Como havia muitas lacunas nesses estudos, Ekman e Friesen uniram-se a Silvan Tomkins, em 1962, e realizaram vários estudos culturais além de compartilharem impressões, quando conseguiram preencher a tabela. O terceiro passo foi fotografar modelos que foram instruídos a moverem os músculos da face de acordo com a tabela. Eles fotografaram separadamente três áreas da face capazes de realizar movimentos independentemente: testa e sobrancelhas; olhos e região abaixo dos olhos. Elaboraram o *The Facial Affect Scoring Technique* (FAST) em 1971, que consistia

de uma série de fotografias dessas três diferentes áreas da face, cada fotografia correspondia a uma das emoções. Encontraram que para cada emoção existia mais de uma fotografia FAST. Por exemplo, para a emoção de alegria, existia uma fotografia da área da testa e sobrancelhas, uma da área dos olhos e uma da região abaixo dos olhos. Este resultado era esperado, mas o passo seguinte era validar o FAST. Queriam saber se as seis emoções eram realmente compostas pelas características faciais listadas no FAST. Além disso, investigaram se as medidas do FAST podiam prever o que os observadores pensam que uma pessoa está sentindo quando elas olham para a face. Realizaram quatro estudos para validar o FAST. O FAST foi substituído por FACS (*Facial Action Coding System*) por Ekman e Friesen, em 1976, que foi desenvolvido não apenas para fornecer uma ferramenta para medir comportamento facial relevante para emoção, mas para distinguir todos os visíveis comportamentos faciais. Os autores tinham um interesse em uma ferramenta que permitiria o estudo de movimento facial em pesquisas não relacionadas à emoção, como por exemplo, marcadores faciais em conversação ou déficits faciais indicativos de lesões faciais (EKMAN, 1978; KNAPP, 1985).

Até a década de 70, os dados que vários autores compartilhavam eram de que existia um alto acordo no julgamento de expressões faciais de emoção em mais de 30 culturas diferentes, incluindo culturas preliterárias. Mas, pesquisas continuaram a serem feitas por vários autores e, por volta da metade da década de 80 e início da década de 90, foram encontradas evidências de diferenças nas taxas de intensidade e de reconhecimento de expressões faciais. Discussões a cerca de metodologia foram levantadas. Matsumoto, aluno de Ekman, levantou a importância de seguir alguns requerimentos para o estudo de expressões faciais entre culturas:

1. as culturas devem ver as mesmas expressões;
2. as expressões faciais devem

atingir um critério para validade e confiabilidade retratando as expressões universais; 3. cada modelo deve aparecer apenas uma vez; 4. expressões devem incluir modelos de mais de uma raça. Ele uniu-se a Ekman e realizaram o JACFEE (*Japanese and Caucasian Facial Expression of Emotion*), em 1988, para atingir os critérios acima. Por volta de 100 modelos voluntários foram fotografados fazendo as expressões universais. Usando o FACS, cinquenta e seis fotos foram selecionadas: quatro fotos (dois homens e duas mulheres) para cada uma das emoções (alegria, tristeza, raiva, nojo, medo, surpresa e desprezo) de descendentes de japoneses e de caucasianos (BIEHL *et al.*, 1997). Uma pesquisa foi realizada por Biehl *et al.* (1997) para verificar a confiabilidade dos dados e as diferenças entre culturas do JACFEE. Os autores encontraram um alto acordo entre os países (americanos, poloneses, húngaros, japoneses e vietnamitas) no julgamento de emoções em cada expressão do JACFEE. Os resultados também indicaram consideráveis diferenças no nível de acordo entre as culturas. Os japoneses tiveram menor acordo nas expressões de raiva, medo e tristeza do que outros países. Americanos tiveram menor acordo na expressão de desprezo e os vietnamitas, na de nojo. Os autores não explicaram estes fatos indo contra a universalidade das expressões de emoções, mas salientaram a importância das regras de julgamento de emoções aprendidas, que diferem de cultura para cultura. Encontraram que o acordo para as expressões de alegria e surpresa foi maior e, para medo, menor, corroborando dados de pesquisas anteriores. Os autores explicaram que alegria e surpresa devem ocorrer mais freqüentemente e medo, menos, portanto, o grau de prática em fazer tais julgamentos, deve resultar em diferenças no grau de acordo. Além disso, alegria e surpresa são expressões mais fáceis e menos complexas do que o medo. As comparações entre as culturas no que diz respeito à classificação da intensidade

das emoções usando escores revelou diferenças entre desprezo, nojo e alegria. Japoneses expressam emoções menos intensamente do que os americanos e, este fato se traduz também, na forma de julgamento das expressões faciais das referidas emoções.

Mais recentemente, Matsumoto, Ekman e outros autores criaram um novo e confiável teste para medir a habilidade no reconhecimento de expressões faciais – JACBART (*Matsumoto and Ekman's Japanese and Caucasian Brief Affect Recognition Test*) (MATSUMOTO *et al.*, 2000).

Essas pesquisas foram importantes para os estudos de expressões faciais de emoção. Todas as pesquisas que se seguem, utilizam o FACS para estudar expressões faciais de emoção.

Suzuki e Naitoh (2003) realizaram um estudo de percepção de faces utilizando o FACS (*Facial Action Coding System*). Estudantes universitários japoneses julgaram as expressões das seis emoções básicas (alegria, surpresa, medo, raiva, tristeza e nojo) de sessenta e seis faces de homens japoneses (fotos estáticas), variando de intensidade neutra até a expressão máxima dessas emoções. Os autores encontraram uma alta correlação entre o julgamento das expressões faciais dos sujeitos e os escores do FACS.

Sayette, Cohn, Wertz, Perrott e Perrott (2001) avaliaram emoções espontâneas usando o FACS. Realizaram três experimentos onde os sujeitos tiveram eliciações de expressões espontâneas. No primeiro, sujeitos sentiram diversos odores e suas faces foram filmadas. No segundo, sujeitos com diversos tempos de privação de nicotina, olharam para um cigarro e tiveram suas faces filmadas. E, o mesmo aconteceu, quando pessoas falavam o que gostavam e o que não gostavam de sua aparência. Os autores afirmaram que o maior achado foi que o FACS teve uma boa

confiabilidade para comportamento facial gerado espontaneamente. O segundo achado foi que a confiabilidade aumentou, quando o tempo de resposta aumentou para meio segundo. Os autores comentaram que, apesar das dificuldades na decodificação de expressões espontâneas em laboratório, os resultados confirmaram que o FACS pode ser confiavelmente utilizado para codificar expressões faciais espontâneas.

Pesquisadores de todas as épocas sempre tiveram dúvidas sobre o fato das expressões faciais serem o reflexo ou não dos sentimentos das pessoas. A manifestação de regras culturais, como citada acima, pode mascarar os verdadeiros sentimentos das pessoas. A seguir, alguns estudos sobre esse assunto.

Existe coerência entre a expressão da face e a emoção?

Fernández-Dols, Sánchez, Carrera e Ruiz-Belda (1997) realizaram um estudo medindo expressões faciais mostrado por participantes em um estudo de laboratório, onde um filme foi usado para provocar emoções intensas. Os participantes forneceram relatos subjetivos de suas emoções e suas faces foram filmadas. Os autores não encontraram coerência entre a reação emocional manifestada e o relato subjetivo da emoção e, concluíram que certas emoções não são pré-condições necessárias ou suficientes de certas expressões espontâneas. Kappas (1997) fez um levantamento de autores que encontraram que expressões faciais não correspondem às emoções provocadas e levantou algumas questões. A primeira questão é a cerca do método de pesquisa. Os segmentos de filmes de indução de emoção, utilizados em pesquisas sobre emoções expressas pela face, podem não ser fortes o suficiente para provocarem as emoções. Os sujeitos podem

não se sentir motivados a mostrar atividade facial que seria interpretado consistentemente com seu auto-relato. Não é possível ter certeza disto, porque as intenções não podem ser medidas. Uma segunda questão é que o relacionamento entre padrão de atividade facial e auto-relato pode diferir dependendo do estatus psicopatológico e do gênero do emissor. Além disso, a face deve ser avaliada juntamente com outros comportamentos interacionais, como o olhar. E, a terceira questão, é que juizes também podem demonstrar dificuldade em decodificar as emoções. Decodificadores têm dificuldade em detectar a ansiedade mascarada por sorrisos, por exemplo. Portanto, a incoerência entre as expressões faciais e as emoções, pode ser explicada por dois processos: o de codificação e o de decodificação. E, fatores sociais e culturais influenciando os dois processos, assim como a influência de estereótipos e protótipos na atribuição de estados afetivos.

Carrera-Levillain e Fernandez-Dols (1994) fizeram uma revisão de literatura a respeito da face neutra e chegaram à conclusão que ela parece ter um estatus perceptual comparável à expressão de uma emoção básica. Testaram duas hipóteses: 1. faces neutras não são verdadeiramente neutras, têm algum conteúdo emocional; 2. faces neutras transmitem mensagens em função do contexto. Os resultados indicaram que as hipóteses eram verdadeiras. Faces neutras indicam expressões emocionais menos intensas e carregam informações dependendo do contexto.

Expressão facial de emoções e inferências de traços interpessoais

Knutson (1996) fez uma revisão de literatura a respeito de expressão facial e inferências de traços interpessoais. O autor citou que Darwin já afirmava que as expressões faciais de emoção podiam não só transmitir informações acerca do estado afetivo da pessoa, mas também sobre sua intenção interpessoal. Wiggins *et al.* (1988 *apud* KNUTSON, 1996), realizaram um estudo sobre traço de personalidade interação social e afirmaram que: pessoa extrovertida tem alto escore de afiliação e dominância; pessoa introvertida tem baixo escore de afiliação e dominância; pessoa competitiva tem alto escore de dominância e baixo de afiliação e, pessoa tímida tem baixo escore em dominância e alto escore em afiliação. A configuração da boca (músculo zigomático maior) veicula sinais de afiliação e a configuração da linha média da sobrancelha (ação combinada do corrugador do supercílio e o músculo frontal medial) transmite sinais de dominância em encontros sociais. Assim, alegria transmite alta afiliação e, tristeza, medo, raiva e desprezo transmitem baixa afiliação, pela configuração da boca. Raiva e desprezo transmitem alta dominância, porque a linha média da sobrancelha está puxada para baixo e, tristeza e medo transmitem baixa dominância, porque a linha média está puxada para cima. Os resultados desta pesquisa estão em acordo com os dados levantados por Ekman (1978), portanto o autor concluiu que expressões emocionais também inferem traços interpessoais.

Montepare e Dobish (2003) realizaram um estudo sobre expressão de emoções e inferência de traços de personalidade. Encontrou que quando os participantes expressaram alegria e surpresa, foram percebidos como tendo alta dominância e afiliação, quando expressaram raiva foram percebidos como tendo alta dominância

e baixa afiliação e, quando expressaram tristeza e medo foram percebidos como tendo baixa dominância.

Esses estudos mostraram que a face também gera impressões de personalidade assim como outros comportamentos não-verbais.

Diferenças individuais na expressão facial

Diferenças de gênero podem ser encontradas em vários comportamentos não-verbais, inclusive no sorriso. Briton e Hall (1995) realizaram três experimentos e encontraram que mulheres sorriem mais que homens.

Ekman e Friesen (1978) acreditam que algumas das diferenças individuais no comportamento facial resultam de idiossincrasias no aprendizado de manifestações de regras. Manifestações de regras são normas sociais a cerca da aparência facial, provavelmente aprendida nos primeiros anos de vida e funcionando como um hábito. O resultado das manifestações de regras na vida adulta é o *bloqueio de expressões faciais* de afeto. A situação extrema é a pessoa nunca mostrar afeto por meio da face. Um desvio menos extremo é o bloqueio em expressar uma emoção específica, como por exemplo, uma pessoa nunca expressar raiva. Um desvio menor é o bloqueio na expressão de uma emoção particular perante uma classe de pessoa, como por exemplo, uma pessoa nunca expressar raiva diante de uma autoridade feminina.

Outro conceito que deve ser estudado é o *afeto congelado*. Após uma expressão particular, ao invés da face retornar a uma situação neutra, retorna a uma versão mais branda de um ou outro afeto. Então, a face da pessoa sempre parece um pouco com nojo ou melancólica ou aborrecida, etc.

Outra manifestação de personalidade é o *afeto misturado*, ou seja, a face mostra características de duas emoções simultaneamente. A pessoa associa uma segunda emoção à primeira, eliciada por um evento externo. Por exemplo, uma pessoa sente nojo, por causa de um evento, e medo de sentir nojo, então demonstra nojo e medo em sua face.

Pessoas podem diferir na acurácia do reconhecimento das seis emoções, reconhecendo três ou quatro emoções e não as outras.

Keltner (2003) afirma que expressões faciais revelam como o indivíduo interpreta e reage a importantes eventos da vida. Por exemplo, se um indivíduo depressivo reage constantemente com tristeza em várias situações de sua vida, a tristeza ficará estampada em sua face. Se um indivíduo é positivo e concentra-se sempre na solução dos problemas, terá um semblante tranquilo, mas, do contrário, se for extremamente preocupado e não pró-ativo, terá a preocupação estampada em sua face.

Os estudos compulsados acima mostram que a face é uma fonte extremamente rica de informações sobre um falante, reforçando a importância de estudá-la em nosso experimento.

OLHAR

O olhar e seus efeitos nas atitudes humanas sempre foi alvo de poetas, amantes, psicólogos, psiquiatras, pesquisadores e pessoas em geral. Pesquisas a respeito do olhar exploram tamanho, cor e posição dos olhos e o comportamento do olhar.

Aspectos do olhar

Argyle (1975) afirma que existem vários aspectos do olhar, cada qual com suas causas e conseqüências:

Olhar mútuo

O olhar mútuo refere-se a uma situação em que uma pessoa olha a outra geralmente na região da face. Knapp (1985) afirma que olhar nos olhos do outro não parece distinguir do olhar que rodeia a região dos olhos. Em uma distância de três metros podemos perceber se o outro nos olha na face, mas a uma distância de um metro, percebemos a mudança de direção do olhar, mesmo que seja por um centímetro.

Quantidade de olhar para o outro

Medimos a quantidade de tempo que uma pessoa olha para seu interlocutor por meio da porcentagem de tempo de olhar para a face. As pessoas não olham fixamente para um único ponto na face do outro, mas sim, fazem vários olhares de 1/3 de segundo de duração, principalmente para olhos e boca.

Olhar durante o turno de falante (O_f) e olhar durante o turno de ouvinte (O_o)

Argyle (1975) afirma que podem ser medidas separadamente, e, a razão entre elas, reflete o estatus da pessoa (O_f/O_o). Knapp (1985) afirma que durante uma conversa entre duas pessoas, o olhar mútuo não ocorre cem por cento do tempo. Quando um interlocutor está falando, olha por volta de trinta e sete a quarenta e um por cento do tempo total da interação, e, quando escuta, olha por volta de sessenta e dois a setenta e cinco por cento do tempo total da interação.

Olhar rápido

São olhares de dois a três segundos de duração.

Olhar rápido mútuo

É o período de tempo rápido em que as pessoas olham-se mutuamente. Argyle (1975) afirma que tem duração de 1 segundo apenas.

Padrão de fixação

É para onde o olhar se fixa, em um dado momento, no seu interlocutor. Pode ser para um dos olhos, para a boca ou para outra parte do corpo.

Dilatação de pupila

A dilatação da pupila ocorre devido à presença de alguns estímulos, tais como luz, pessoas, objetos, ruídos e atitudes, mas sem consciência da pessoa.

Expressão do olhar

Os olhos são expressivos e transmitem emoções, pelo quanto eles ficam abertos e pela quantidade de branco mostrado abaixo e acima da pupila.

Direção da quebra do olhar

Como não ficamos o tempo todo olhando para nosso interlocutor, o olhar pode desviar-se para baixo ou para cima ou para os lados.

Piscadas

As piscadas variam conforme o estado emocional. Aumenta quando a pessoa está ansiosa e diminui quando está concentrada.

Funções do olhar

Segundo Knapp (1985) o olhar tem as seguintes funções:

Regulação da corrente de comunicação

Avisamos ao interlocutor de que o canal de comunicação está aberto, quando olhamos para ele. Da mesma forma, quando não queremos interagir, evitamos o olhar mútuo. E, quando queremos desaquecer o contato social, diminuimos a quantidade e intensidade do olhar. Portanto, os turnos são controlados pelo olhar. Se o falante quer ceder o turno de fala, ele olha para o ouvinte para que este assuma o papel de falante. O ouvinte manterá o olhar até que se torne falante, quando o olhar diminuirá. Quando o falante cede o turno com o conteúdo de fala, mas não com o olhar, o ouvinte vai demorar mais para tomar seu turno.

Retroalimentação por controle das reações do interlocutor

Olhamos para nosso interlocutor quando queremos observar suas reações. Esta atitude sugere atenção e interesse pelo outro. Mas, em algumas situações o olhar mútuo pode diminuir. Isto ocorre quando, tanto o ouvinte quanto o falante estão processando idéias difíceis. Knapp (1985) cita uma pesquisa da movimentação dos olhos em situações onde o falante tinha que responder algumas perguntas difíceis (Quantas letras têm a palavra Washington? Multiplique 12 por 13, e outras). Durante as respostas, havia pessoas que movia os olhos para a direita e que movia para a esquerda. A partir de outros dados a pesquisa chegou a seguinte conclusão: pessoas que moviam os olhos para a esquerda, eram mais imaginativas, obtiveram maiores pontuações nas partes verbais de testes de aptidão escolar, tiveram maior fluidez na escrita, pareciam ser mais suscetíveis a hipnose, possuíam mais ondas cerebrais do tipo alfa, eram mais sociáveis e se consideravam mais musicais e mais religiosas. As pessoas que olhavam para a direita eram mais suscetíveis a terem tensão nos grandes músculos posturais, tendência a uma maior pontuação quantitativa em testes de aptidão escolar, a dedicar-se ao campo científico, a ter menos horas de sono, a uma maior preferência a cores frias e a escolher carreira em idade mais avançada. Encontrou que as mulheres moviam os olhos para a direita e para a esquerda com a mesma freqüência.

Expressão de emoções

Os olhos são muito confiáveis para indicar emoções. Na surpresa as sobrancelhas se levantam tornando-se curvadas e altas, a pele abaixo das sobrancelhas fica estirada e o olho bem aberto. No medo, as sobrancelhas se levantam e se contraem

ao mesmo tempo, a pálpebra superior se levanta e mostra o globo do olho e a pálpebra inferior está tensa e contraída. No desgosto e na felicidade, os olhos participam menos. Na raiva, aparecem rugas na pálpebra inferior porque a pele está sendo empurrada para cima, porém não está tensa e, na felicidade, não há tensão nas sobrancelhas e as pálpebras no canto exterior dos olhos, se encontram enrugadas, o que chamamos de pés de galinha. Na raiva, as sobrancelhas estão baixas e contraídas ao mesmo tempo e as pálpebras inferiores ficam tensas. Na tristeza existe uma redução geral da atividade ocular. Portanto, algumas expressões mudam mais a região dos olhos e outras menos.

Comunicação da natureza da comunicação interpessoal

O olhar mútuo indica a natureza dos relacionamentos. Pessoas com estatus alto olham e recebem mais olhares e pessoas de estatus baixo olham menos e recebem menos olhares. O afeto também prediz a forma de olhar. Olhamos mais para quem nos gratifica. E, quanto mais a relação é duradoura e íntima, mais olhares mútuos acontecem. Quando a relação entre os interlocutores se caracteriza por atitudes negativas, os olhares e olhares recíprocos diminuem. A hostilidade também pode ser transmitida pelo olhar, ou seja, pelo evitamento do olhar ou pelo olhar excessivo.

Argyle, Ingham, Alkema e McCallin (1981) também realizaram um estudo para verificar as funções do olhar. Afirmam que o olhar tem as seguintes funções:

1. Busca por informações: o olhar do falante tem a função de obter feedback imediato das reações do ouvinte e o olhar do ouvinte serve para captar informações adicionais ao conteúdo verbal.

2. Sinaliza atitudes interpessoais: pessoas olham mais para pessoas que gostam mais e em situações de dominância, competição e cooperação.
3. Acompanha a prosódia da fala: os olhos, assim como mãos e cabeça, movimentam-se acompanhando o conteúdo verbal, dando ênfase e ilustrando o que está sendo dito.
4. Controla a sincronicidade da fala: o olhar está coordenado com o tempo de fala e ajuda a sincronizá-la. Se o falante não olhar para seu interlocutor no final de sua fala, ele não tomará o turno.
5. Inibição para evitar intimidade: os autores afirmam que o olhar mútuo diminui quando a distância diminui, se as pessoas envolvidas na interação querem evitar intimidade.
6. Distração para evitar excesso de informação: o olhar do ouvinte é duas vezes mais freqüente do que o olhar do falante, porque este não quer ser distraído. Quando queremos evitar informações, desviamos o olhar, assim como quando estamos pensando em que falar.

Fatores que influenciam o comportamento de olhar

Knapp (1985) enfatiza que devemos levar em consideração alguns fatores que influenciam na quantidade de olhar: distância, características pessoais e interpessoais, assuntos, situações e cultura.

Distância

Quando os interlocutores estão mais distantes entre si, o olhar mútuo aumenta, como se estivesse reduzindo psicologicamente, a distância entre eles. Quando os interlocutores estão muito próximos, o olhar mútuo pode diminuir, principalmente se

eles não se conhecem muito bem, produzindo um efeito psicológico de aumento de distância.

Características pessoais e interpessoais

Estudos a cerca deste assunto indicam o significado que as pessoas atribuem ao olhar e ao evitar o olhar. Pessoas que olham pouco, são classificadas como mais frias, pessimistas, prudentes, defensivas, imaturas, evasivas, submissas, indiferentes e sensíveis. Pessoas que olham mais tempo são julgadas como amáveis, seguras, espontâneas, maduras e sinceras. Pessoas extrovertidas parecem olhar mais que os introvertidos. Existem algumas diferenças entre os gêneros. Mulheres têm uma atividade de olhar mais freqüente, mais duradoura e mais recíproca, mas também tem a tendência a desviar mais o olhar, comparadas aos homens. Pessoas que têm mais necessidade de associação e inclusão e pessoas manipuladoras olham mais e pessoas que entram em elevado grau de ansiedade e aquelas com baixa auto-estima, olham menos.

Assuntos e situações

Alguns assuntos e situações interferem na forma de olhar. Situações em que uma pessoa se sente envergonhada, humilhada e culpada geram menos freqüência de olhar. Assuntos íntimos também geram decréscimos no olhar. Quando uma pessoa está sendo maquiavélica, mas quer passar uma imagem de inocente, ela olha mais fixamente seu interlocutor. Durante a intenção de persuadir, as pessoas tendem a olhar mais, talvez pelo fato de que ouvintes considerem mais persuasivos, verdadeiros, sinceros e dignos de confiança quando existe um contato visual mais intenso.

Calvo e Lang (2004) afirmam que pessoas olham mais e por mais tempo para outras pessoas que estão demonstrando emoção do que para pessoas que não estão demonstrando emoção.

Cultura

A atitude de olhar varia em função das normas culturais aprendidas. Culturas de contato (ex. árabe) olham mais prolongadamente do que as de não-contato (ex. europeus). Também existem regras que ditam para quem devemos olhar (ex. algumas culturas enfatizam a importância de pessoas com nível hierárquico inferior olharem menos para as de nível hierárquico superior).

Levando em consideração que a participação da comunicação não-verbal no contexto geral da comunicação é de aproximadamente sessenta e cinco por cento e que os trinta e cinco por cento restantes são referentes à mensagem verbal (KNAPP, 1985), torna-se inegável a importância da comunicação não-verbal vocal na transmissão de inúmeras informações a respeito do falante, como pudemos constatar através dos estudos levantados acima sobre voz, gestos, expressão facial e olhar. Esses estudos mostram que é possível identificar informações referentes ao falante, tais como estados emocionais, personalidade, atitudes pessoais, características sócio-culturais, estados de humor e outros, através dos comportamentos vocais, gestuais e faciais.

Considerando que não existe nenhuma estatística a respeito da incidência de timidez no Brasil, que a relação entre timidez e medo de falar em público tem sido pouco explorada na literatura científica e que pessoas tímidas relatam dificuldades

de comunicação e relacionamento em vários contextos, principalmente na situação de fala em público, os objetivos dessa pesquisa são:

- 1) determinar a incidência de pessoas tímidas no estado de São Paulo.
- 2) avaliar o peso que as pessoas atribuem ao medo de falar em público.
- 3) verificar se existe diferença em relação a algumas características de relacionamento e de comunicação entre a população de tímidos e de não-tímidos, num contexto organizacional.

Para isso, realizamos dois experimentos.

O Experimento 1 teve como objetivo determinar a porcentagem de pessoas tímidas no estado de São Paulo (cidades de Campinas e São Paulo), avaliar o peso que as pessoas atribuem ao medo de falar em público em relação a outros tipos de medos e investigar a influência da timidez e do gênero (ANEXO A). Acreditamos que a incidência não será menor do que a encontrada na literatura (43%) e que o medo de falar em público é um dos maiores, principalmente, na população de tímidos.

O Experimento 2 teve como objetivo caracterizar as manifestações comportamentais relacionais e comunicacionais de pessoas com alta e baixa timidez em um contexto organizacional. Este experimento foi dividido em 5 partes:

Parte 1 – aplicação de questionário: aplicamos um questionário contendo um teste de timidez e outras questões sobre comportamentos comunicacionais e relacionais. Determinamos, por meio do teste, as pessoas com alta e baixa timidez e verificamos como esses dois grupos se comportam em relação aos demais itens do questionário: número de amigos, realização de marketing pessoal, expressão de idéias em público e durante reuniões e outras situações (ANEXO B). Acreditamos que pessoas com alta timidez demoram mais para escolher a profissão e para começar a trabalhar, ganham menos, fazem menos marketing pessoal, falam

menos durante reuniões, pedem menos ajuda e opõe-se menos a colegas e a superiores, falam menos em público, sentem-se mais tensos quando têm que falar em público, participam menos de treinamentos para melhorar a comunicação em público e têm escores maiores nos itens da Escala de Timidez de Cheek e Buss (CHEEK, 1983), em comparação com pessoas com baixa timidez.

Para verificar as diferenças entre os grupos de participantes com alta e baixa timidez em relação aos comportamentos não-verbais, realizamos as partes 2, 3 e 4 do experimento:

Parte 2 – avaliação vocal acústica: realizamos uma avaliação vocal acústica dos parâmetros de frequência, intensidade, variabilidade de tons e duração, de duas emissões vocais: vogal sustentada e frase. Nossa hipótese é que pessoas com alta timidez falam com um tom de voz mais agudo, com um menor volume, com menor variabilidade de tons e com uma menor duração do tempo de fala, do que as pessoas com baixa timidez.

Parte 3 – análise vocal perceptivo-auditiva: realizamos uma avaliação vocal perceptivo-auditiva dos parâmetros qualidade vocal, ressonância, *pitch*, *loudness*, modulação, articulação, velocidade de fala e fluência, cujo protocolo consta em ANEXO C. Acreditamos que pessoas com alta timidez tenham qualidade vocal mais alterada (rouca, soprosa ou tensa), ressonância vocal menos projetada no ambiente, *pitch* mais agudo, *loudness* reduzida, modulação com pouca variação de tons, articulação fechada, velocidade de fala acelerada e fluência alterada (presença de pausas e hesitações) comparadas a pessoas com baixa timidez.

Parte 4 – análise de comportamentos não-verbais: realizamos uma avaliação dos comportamentos não-verbais de desvios de olhar, balanço de tronco, gestos das mãos e face (ANEXOS D e F). Nossa hipótese é que pessoas com alta timidez

realizam mais desvios de olhar, balançam mais o tronco de forma desconexa com a fala, fazem gestos mais inadequados (repetitivos e realizados abaixo da linha da cintura) e suas faces expressam emoções com menor intensidade e menos ilustradores, comparado às pessoas com baixa timidez.

Parte 5 – julgamento da impressão da comunicação global dos participantes: pedimos para juizes registrarem as impressões sentidas a partir da comunicação dos participantes em relação aos atributos: submisso - dominante, inseguro - seguro, tímido - desinibido, introvertido - extrovertido, distante - caloroso e tenso - relaxado (ANEXO F). Acreditamos que as pessoas com alta timidez sejam avaliadas como mais submissas, inseguras, introvertidas e tensas.

Portanto, desejamos contribuir para a ampliação da literatura nacional a respeito de timidez, especialmente em relação à incidência, a características comportamentais interpessoais e a comportamentos não-verbais, já que os estudos existentes são praticamente nulos.

2 MÉTODO

EXPERIMENTO 1

Os objetivos do Experimento 1 foram determinar a incidência de pessoas tímidas no estado de São Paulo e avaliar o peso que as pessoas atribuem ao medo de falar em público.

Participantes

A amostra foi composta por 120 participantes, de 17 a 64 anos, 44 homens e 76 mulheres, residentes das cidades de Campinas e São Paulo, cujas profissões eram variadas (área de humanas, biológicas e exatas).

Material

Foi utilizado um questionário contendo 12 itens: desemprego, doença, vício, morte, situações novas (emprego, relacionamento, cidade), solidão, contato social, escolher a carreira "errada", relacionamentos íntimos, crítica, violência e falar em público, e, ao lado de cada item, uma escala de 1 a 7 (onde, 1 = nenhum medo, 4 = medo moderado e 7 = medo extremo). Ao final, a pergunta: "Sente-se tímido às vezes ou sempre?", para ser respondida com as alternativas sim / não (ANEXO A).

Procedimento

Foi pedido para que 25 pessoas, de 18 a 65 anos, de ambos os gêneros, escrevessem livremente em um papel, quais eram seus maiores medos, considerando todas as áreas de suas vidas: profissional, pessoal e social.

Foi selecionado os 12 itens que tiveram uma maior frequência de aparecimento entre os participantes (desemprego, doença, vício, morte, situações novas, solidão, contato social, escolher a carreira "errada", relacionamentos íntimos, crítica, violência e falar em público), e, em seguida, elaboramos o questionário.

O questionário foi entregue para 120 participantes de cursos de aperfeiçoamento profissional da cidade de Campinas e de São Paulo. Foi pedido para que eles respondessem qual o grau de medo que sentiam em relação aos 12 itens propostos, segundo a escala de 1 a 7, onde 1 é nenhum medo, 4 é medo moderado e 7 é medo extremo, e se consideravam-se tímidos.

Análise de qui-quadrado, análise de variância multivariada e análise fatorial foram realizadas para alcançarmos os objetivos pretendidos neste experimento.

EXPERIMENTO 2

O objetivo do Experimento 2 foi verificar se existe diferença em relação a algumas características de relacionamento e de comunicação entre a população de tímidos e de não-tímidos em um contexto organizacional.

Participantes

Participaram desta pesquisa, 105 funcionários de uma empresa de médio porte da área de mídia impressa da cidade de Campinas, estado de São Paulo, de ambos os gêneros, na faixa etária de 18 a 53 anos.

Materiais

Parte 1 – aplicação de questionário:

O material utilizado foi um questionário contendo perguntas sobre dados de identificação, comportamentos comunicativos relacionados ao cotidiano organizacional e a Escala revisada de timidez de Cheek e Buss (CHEEK, 1983). A pesquisadora acrescentou um item que se refere ao medo de falar em público (item 14: *Sinto-me tenso(a) quando tenho que falar em público*). Este item não foi considerado para a obtenção da média dos escores da escala citada acima (ANEXO B). O escore de cada participante foi obtido pela soma dos 13 itens, sendo que os escores dos itens 3, 6, 9 e 12 foram invertidos (1=5, 2=4, 4=2, 5=1), assim como foi preconizado por Cheek e Buss (CHEEK, 1983), pois as afirmações eram negativas (ex.: item 3: *Eu não acho difícil solicitar informações para outra pessoa*). A partir do capítulo de RESULTADOS os itens da escala de timidez (CHEEK, 1983) foram apresentados na afirmativa.

Parte 2 – análise vocal acústica:

Os materiais utilizados para a análise vocal acústica, foi um *notebook* HP/Compac nx9005, XP Professional, um microfone Behringer XM 2000 dinâmico e unidirecional e o programa de voz VOX Metria da CTS Informática, confeccionado com a coordenação da fonoaudióloga Dra. Mara Behlau.

Partes 3 a 5 – análise perceptivo auditiva, análise dos comportamentos não-verbais e julgamento da impressão global da comunicação dos participantes:

Os materiais utilizados para a gravação em vídeo da situação de fala em público, para a análise posterior dos comportamentos não-verbais e para o julgamento dos juizes, foi uma filmadora JVC GR-AX30 acoplado em um tripé.

Para a realização da avaliação perceptivo-auditiva (parte 3), utilizamos um protocolo com parâmetros vocais, de fala e de fluência (ANEXO C). Para a realização da avaliação dos comportamentos de olhar, movimentação corporal e gestos (parte 4), utilizamos um protocolo contendo os seguintes parâmetros: desvios de olhar, balanço de tronco, frequência dos gestos ilustradores, autotoque, toque-objetos e emblemas, localização e qualidade dos gestos e posição de repouso (ANEXO D). Para a avaliação da face (parte 4), utilizamos um protocolo contendo os seguintes parâmetros de expressões faciais: emoções (neutra, alegria, medo, dúvida, desprezo e nojo), ilustradores (realizados pela sobrancelha, olho, boca) e meneios de cabeça (ANEXO E). Para o registro das impressões sentidas pelos juizes em relação à comunicação dos participantes (parte 5), utilizamos um protocolo contendo uma escala bipolar de 1 a 7, e, em seus extremos, os atributos: submisso - dominante, inseguro - seguro, tímido - desinibido, introvertido – extrovertido e tenso – relaxado (ANEXO F).

Procedimento

Parte 1 – aplicação de questionário:

Foi distribuído um questionário anexado ao holerite, para 450 funcionários da empresa. Esse questionário conteve perguntas sobre tempo de trabalho na empresa, faixa salarial, comportamentos comunicativos relacionados ao cotidiano organizacional e perguntas da Escala revisada de timidez de Cheek e Buss (CHEEK, 1983). Quisemos determinar quais eram as pessoas tímidas e não-tímidas e as diferenças entre esses dois grupos, no que diz respeito à: idade de escolha da profissão em que atua hoje; idade em que começou a trabalhar na profissão escolhida; tempo de serviço nesta empresa; cargo que ocupa; número de

promoções obtidas; faixa salarial; número de amigos no local de trabalho; se faz marketing pessoal; se fala durante reuniões; se pede ajuda para colegas e para superiores; sente satisfação no trabalho; se opõe-se a superiores; se opõe-se a colegas de trabalho; se fala em público e questões relacionadas à timidez.

Com base nos 13 itens da Escala revisada de Cheek e Buss (CHEEK, 1983) selecionamos participantes cuja pontuação na escala foi: média, menos 1 desvio padrão ($27,5 - 7,4 = 20,1$), para comporem o grupo de BAIXA TIMIDEZ, e, participantes cuja pontuação foi: média, mais 1 desvio padrão ($27,5 + 7,4 = 34,9$), para comporem o grupo de ALTA TIMIDEZ. Esses participantes foram convocados por telefone para serem filmados em vídeo e posteriormente serem avaliados.

Partes 2 a 4 – análise vocal acústica, análise vocal perceptivo-auditiva e análise dos comportamentos não-verbais:

Foram filmados 27 sujeitos, 16 com alta timidez (9 homens e 7 mulheres) e 11 com baixa timidez (5 homens e 6 mulheres). Alguns sujeitos com o perfil desejado para este experimento não puderam participar porque foram demitidos ou estavam em período de afastamento por motivo de férias ou gestação. Por isso não conseguimos uma amostra com um número maior de participantes.

A coleta de dados de voz e imagem foi realizada no mesmo dia, pelos participantes selecionados, em uma sala silenciosa da empresa. Foi pedido que eles assinassem uma carta autorizando a utilização de sua imagem e som de voz para fins de pesquisa (ANEXO G). O objetivo real do experimento não foi revelado. Foi comunicado que estávamos fazendo uma pesquisa sobre comportamentos de lazer. As condições de registro para a realização da parte 2, cujo objetivo foi fazer a análise vocal acústica foram: gravação direta do microfone para o computador,

microfone posicionado com um ângulo de 45° e distância constante da boca do participante, que esteve em posição sentada com o tronco ereto. Duas emissões vocais foram solicitadas, gravadas no modo *análise vocal* do programa VOX Metria: (1) vogal sustentada "é" para a extração das medidas de: moda e média da frequência, intensidade média e variabilidade de tons; (2) emissão da fala conectada "*Hoje é dia 18 de maio de 2004*", para a extração das medidas de: duração da fala; moda e média da frequência, frequência mínima e máxima, intensidade média, mínima e máxima e variabilidade de tons.

As partes 3 e 4 do experimento tiveram como objetivo fazer a análise vocal perceptivo-auditiva e dos comportamentos não-verbais de olhar, movimentação corporal, gestos das mãos e face, dos participantes com alta e baixa timidez em uma situação em público. Esta situação pública foi caracterizada pela presença da filmadora e da experimentadora, assim como Barger, Kircher e Croyle (1997) e Newton e Contrada (1992) contextualizaram em seus estudos. O participante foi posicionado a uma distância de dois metros da filmadora, onde permaneceu na posição em pé. O limite inferior do enquadramento da gravação foi metade das coxas e o superior, final da cabeça. A tarefa dos participantes foi a de falar sobre o tema: "O que você gosta de fazer quando não está trabalhando?".

Terminada a coleta do material, foram iniciadas as análises.

Para garantir a fidedignidade dos resultados, as análises vocal perceptivo-auditiva e dos comportamentos não-verbais dos participantes foram feitas por 5 fonoaudiólogas especialistas em voz. Elas foram treinadas previamente a respeito de análise de comunicação não-verbal e foram cegas no que dizia respeito aos resultados da Escala revisada de timidez de Cheek e Buss (CHEEK, 1983).

A análise vocal perceptivo-auditiva foi realizada pelas fonoaudiólogas em uma sala silenciosa, a partir do registro filmado, assistindo-se várias vezes a gravação com áudio e vídeo.

A análise dos comportamentos não-verbais de frequência de desvios de olhar, de balanço de tronco, de ilustradores, de autotoque, de toque-objeto e de emblemas, qualidade dos gestos e posição de repouso, grau de intensidade das expressões faciais e suas porcentagens de aparecimento, frequência de ilustradores da face e de meneios de cabeça, foram realizadas a partir do registro filmado, assistindo-se a gravação várias vezes, inclusive em velocidade lenta, sem a entrada áudio.

A tabulação dos dados para posterior análise estatística teve os seguintes procedimentos: (1) A primeira análise realizada pela experimentadora foi a duração da fala de cada sujeito, por meio de um cronômetro, marca TECHNOS referência 219. (2) Como o tempo de fala entre os participantes foi desigual, a comparação dos comportamentos não-verbais entre os grupos de alta e baixa timidez foi feita pela proporção entre a frequência do comportamento em questão, dividido pelo tempo de fala, a fim de se tornarem parâmetros comparáveis.

Parte 5 – julgamento da impressão global da comunicação dos participantes:

Doze juizes, na faixa etária de 18 a 55 anos, de ambos os gêneros, leigos quanto à comunicação verbal e não-verbal, registraram as impressões que sentiram a respeito da comunicação dos 27 participantes da pesquisa, por meio de um protocolo com escala bipolar de 1 a 7, que continha os atributos: submisso - dominante, inseguro - seguro, tímido - desinibido, introvertido – extrovertido e tenso – relaxado. Todos os juizes estavam em uma sala e receberam a orientação de observarem intuitivamente a comunicação dos participantes e registrarem o que

cada participante lhe transmitia, de acordo com o protocolo. Cada participante foi assistido 2 vezes antes do registro.

Foram feitas análises estatísticas utilizando o teste *t de Student*, o teste do qui-quadrado, a MANOVA, a ANOVA 2x2, o teste de Tuckey e a análise fatorial. Os resultados encontram-se a seguir.

3 RESULTADOS

EXPERIMENTO 1

A análise estatística da freqüência de tímidos na amostra foi feita aplicando-se o teste de qui-quadrado. Para comparação do grau de medo entre tímidos e não-tímidos e entre os gêneros masculino e feminino foi feita uma análise de variância multivariada. Finalmente, uma análise fatorial foi feita para identificar agrupamentos de tipos de medos.

Freqüência de tímidos na amostra

A Tabela 1 mostra a freqüência e porcentagem de tímidos na amostra. Encontramos que mais da metade de nossa amostra é tímida (56,7%). Houve diferença entre os gêneros na freqüência de tímidos: com maior representação de homens tímidos na amostra do que mulheres tímidas (χ^2 (N = 120, gl = 1) = 3,752, $p < 0,05$).

Tabela 1- Freqüência e porcentagem de timidez em função de gênero.

			Auto-avaliação de timidez		Total
			tímido	Não-tímido	
Gênero	Feminino	n	38	38	76
		%	50,0	50,0	100
	Masculino	Res. ajustado	- 1,9	1,9	
		n	30	14	44
		%	68,2	31,8	100
		Res. ajustado	1,9	-1,9	
Total		N	68	52	120
		%	56,7	43,3	100

Tipos de medo

A Tabela 2 mostra a média dos escores atribuídos aos vários tipos de medos pela amostra total.

Tabela 2 - Média e erro padrão dos vários tipos de medos avaliados pelos participantes considerando a amostra total.

Medos	M	EP
Violência	5,8	0,1
Doença	4,6	0,2
Solidão	4,5	0,2
Falar em público	4,3	0,2
Morte	4,3	0,2
Desemprego	4,2	0,2
Crítica	3,6	0,2
Escolher carreira errada	3,6	0,2
Situação nova	3,3	0,2
Relacionamento íntimo	2,9	0,2
Vício	2,7	0,2
Contato social	2,6	0,1

O maior medo da população foi o da violência (5,8), superando significativamente o medo de falar em público (4,3, $t(119\text{ gl}) = 6,638$, $p < 0,001$). No presente estudo, o medo de falar em público, não diferiu significativamente dos medos da morte ($t(119\text{ gl}) = 0,033$, $p = 0,974$), da solidão ($t(119\text{ gl}) = 0,412$, $p = 0,681$), do desemprego ($t(119\text{ gl}) = 0,721$, $p = 0,472$) e da doença ($t(119\text{ gl}) = 1,020$, $p = 0,310$). Por outro lado, o medo de falar em público predominou sobre os medos do contato social ($t(119\text{ gl}) = 9,570$, $p < 0,001$), do relacionamento íntimo ($t(119\text{ gl}) = 6,100$, $p = 0,001$), da crítica ($t(119\text{ gl}) = 3,477$, $p < 0,001$) e de escolher a carreira errada ($t(119\text{ gl}) = 3,419$, $p < 0,001$).

Tipos de medo em função de timidez e gênero

Foi feita uma análise de variância multivariada para avaliar o efeito da auto-avaliação de timidez (tímidos vs. não-tímidos) e de gênero (homens vs. mulheres) sobre os escores atribuídos aos vários tipos de medos. A MANOVA revelou efeito multivariado significativo de auto-avaliação de timidez (lambda de Wilks = 0,732, $F_{12,104} = 3,172$, $p < 0,001$) e um efeito marginalmente significativo de gênero (lambda de Wilks = 0,834, $F_{12,104} = 1,724$, $p = 0,072$).

Análises univariadas subseqüentes revelaram efeito significativo de timidez nos escores dos seguintes tipos de medo: falar em público ($F_{1,115} = 28,742$, $p < 0,001$), escolher a carreira errada ($F_{1,115} = 14,757$, $p < 0,001$), contato social ($F_{1,115} = 10,549$, $p < 0,01$), crítica ($F_{1,115} = 5,969$, $p < 0,05$), situação nova ($F_{1,115} = 3,925$, $p < 0,05$), além de um efeito marginalmente significativo sobre: relacionamento íntimo ($F_{1,115} = 2,919$, $p = 0,09$), desemprego ($F_{1,115} = 2,899$, $p = 0,09$), solidão ($F_{1,115} = 3,251$, $p = 0,07$), morte ($F_{1,115} = 3,173$, $p = 0,08$). Como mostra a Tabela 3, os escores atribuídos pelos tímidos a estes medos foram maiores que os atribuídos pelos não-tímidos.

Tabela 3 - Média e erro padrão de tipos de medos que diferenciam tímidos de não-tímidos.

Medos	Tímidos		Não-tímidos	
	M	EP	M	EP
Falar em público	5,0	0,2	3,1	0,3
Solidão	4,8	0,2	4,1	0,3
Morte	4,6	0,3	3,8	0,3
Desemprego	4,3	0,2	3,8	0,3
Escolher carreira errada	4,2	0,2	2,7	0,3
Crítica	3,9	0,2	3,0	0,3
Situação nova	3,5	0,2	2,8	0,3
Relacionamento íntimo	3,1	0,2	2,5	0,3
Contato social	3,0	0,2	2,1	0,2

Análises univariadas também revelaram efeito principal significativo de gênero nos escores dos seguintes tipos de medo: violência ($F_{1,115} = 11,267$, $p < 0,001$), crítica ($F_{1,115} = 7,298$, $p < 0,01$), falar em público ($F_{1,115} = 5,590$, $p < 0,05$), contato social ($F_{1,115} = 3,976$, $p < 0,05$) e doença ($F_{1,115} = 3,856$, $p < 0,05$). Além disso, revelou efeito marginalmente significativo para situação nova ($F_{1,115} = 2,789$, $p = 0,10$) e carreira ($F_{1,115} = 2,917$, $p = 0,09$). Mulheres relataram sentir mais medo de violência, crítica, falar em público, contato social, doença, situação nova e de escolher a carreira errada (Tabela 4).

Tabela 4 - Média e erro padrão de tipos de medos que diferenciam os gêneros.

MEDOS	Feminino		Masculino	
	M	EP	M	EP
Violência	6,2	0,2	5,1	0,2
Doença	4,8	0,2	4,1	0,3
Falar em público	4,5	0,2	3,7	0,3
Crítica	3,9	0,2	3,0	0,3
Carreira	3,8	0,2	3,1	0,3
Situação nova	3,4	0,2	2,8	0,3
Contato social	2,8	0,2	2,5	0,2

Análise fatorial dos tipos de medos

Foi feita uma análise fatorial complementar com o objetivo de identificar agrupamentos de tipos de medos. O Fator 1 foi formado pelos medos de desemprego, de violência, de doença e de vício. O Fator 2 foi formado pelos medos de relacionamento íntimo, de falar em público, de contato social, de crítica, de situação nova e de escolher a carreira errada. O Fator 3 foi formado pelos medos de solidão e de morte (Figura 1).

ORGANIZAÇÃO DOS MEDOS

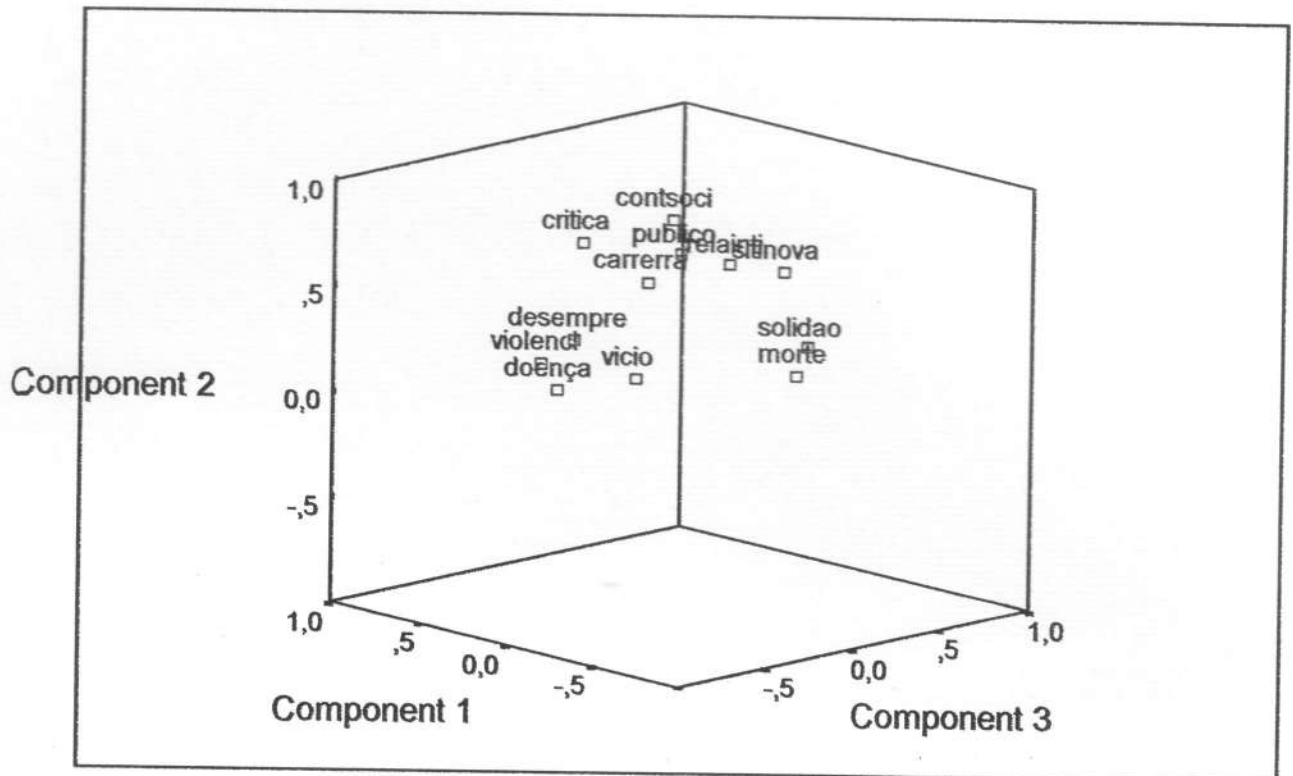


Figura 1 - Organização dos tipos de medos.

EXPERIMENTO 2

A análise estatística dos dados do Experimento 2 foi feita através dos testes *t* de Student e qui-quadrado, análise de variância multivariada e teste de Tuckey para comparações dois-a-dois.

PARTE 1 – APLICAÇÃO DE QUESTIONÁRIO (ANEXO B).

Distribuição dos escores na Escala de Timidez

A Figura 2 mostra a distribuição de freqüência dos escores na Escala Revisada de Timidez de Cheek e Buss (CHEEK, 1983). A média dos escores do teste de timidez na amostra de 105 participantes foi de 27,5, com desvio padrão de 7,39.

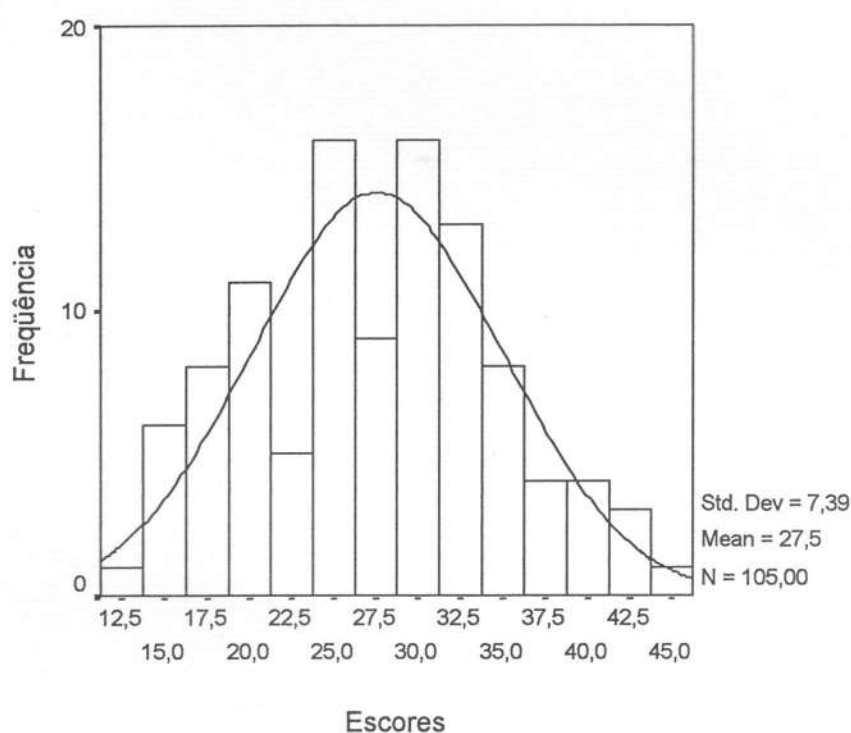


Figura 2 - Histograma da distribuição de freqüência dos escores na Escala Revisada de Timidez de Cheek e Buss (CHEEK, 1983).

Não houve diferença significativa entre os gêneros quanto aos escores obtidos na Escala Revisada de Timidez de Cheek e Buss (CHEEK, 1983) ($t(103 \text{ gl}) = 0,672$, $p = 0,503$) (Tabela 5).

Tabela 5 - Média e variabilidade dos escores na Escala Revisada de Timidez de Cheek e Buss (CHEEK, 1983) em função de gênero.

Gênero	n	M	DP	EP
Feminino	62	27,13	7,24	0,92
Masculino	43	28,12	7,64	1,17

Foram construídos três grupos baseados nos escores obtidos na Escala Revisada de Timidez de Cheek e Buss (CHEEK, 1983): 1º grupo – participantes com alta timidez com escores > 34,9 (Média, mais um desvio padrão); 2º grupo – participantes com baixa timidez com escores < 20,1 (Média, menos um desvio padrão); 3º grupo – participantes com timidez em nível intermediário, com escores entre 20,2 e 34,8.

Tabela 6 - Distribuição da frequência e da porcentagem dos participantes por grupo de timidez e gênero.

Grau de timidez	escore	%	n		
			homens	mulheres	total
alta	> 34,9	17,1	9	9	18
baixa	< 20,1	20	7	14	21
intermediária	20,2 a 34,8	62,9	27	39	66
Total	-	100	43	62	105

A Tabela 6 mostra que 17,1% (n=18) dos participantes situaram-se no grupo de alta timidez, 20,0% (n=21) no grupo de baixa timidez e 62,9% (n=66) no grupo de timidez intermediária. Não houve diferença estatística significativa entre homens e mulheres no grupo de alta timidez, mas houve diferença no grupo de baixa timidez. Encontramos mais mulheres não-tímidas do que homens não-tímidos.

Diferença entre grupos de timidez nos itens da Escala de Timidez de Cheek e Buss

Os grupos de timidez alta, baixa e intermediária foram comparados quanto aos seus escores em cada um dos itens da escala. As letras ao lado das médias (a, b e c) indicam diferenças significativas entre os grupos. Uma mesma letra significa ausência de diferença e letras diferentes significam existência de diferença. Testes post hoc de Tuckey revelaram diferenças significativas entre os três grupos quanto aos seguintes sub-itens: 1, 4, 5, 6, 7, 11 e 12. O grupo Intermediário revelou-se equivalente ao Baixo nos itens: 2 e 10 e equivalente ao Alto nos itens: 8, 9, 13 e 14. O resultado mais ambíguo apareceu no item 3, em que o grupo intermediário não se distinguiu nem do grupo Baixo nem do grupo Alto (Tabela 7).

Tabela 7 - Média e variabilidade dos escores em cada um dos itens da Escala Revisada de Timidez de Cheek e Buss (CHEEK, 1983) acrescida do item 14, elaborado pela pesquisadora, em função dos três grupos de timidez (baixa, alta e intermediária).

Itens	Grau de timidez	n	M	EP
1. Eu fico tenso(a) quando estou com uma pessoa que não conheço bem.	baixa	21	1,76 ^a	0,17
	intermediária	66	2,42 ^b	0,12
	alta	18	3,28 ^c	0,23
2. Eu sou socialmente desastrado(a).	baixa	21	1,38 ^a	0,13
	intermediária	66	1,79 ^a	0,09
	alta	18	2,56 ^b	0,17
3. Eu não acho difícil solicitar informações para outra pessoa.	baixa	21	1,52 ^a	0,22
	intermediária	66	1,95 ^{ab}	0,15
	alta	18	2,44 ^b	0,22
4. Eu geralmente fico desconfortável em festas e outros tipos de reuniões sociais.	baixa	21	1,33 ^a	0,13
	intermediária	66	2,08 ^b	0,11
	alta	18	2,94 ^c	0,24
5. Quando estou em um grupo de pessoas tenho problemas em pensar coisas certas para conversar.	baixa	21	1,10 ^a	0,06
	intermediária	66	1,82 ^b	0,09
	alta	18	3,33 ^c	0,23
6. Não demora muito tempo para eu superar minha timidez em situações novas.	baixa	21	1,29 ^a	0,14
	intermediária	66	2,27 ^b	0,12
	alta	18	2,94 ^c	0,22
7. É difícil agir naturalmente quando encontro uma pessoa nova.	baixa	21	1,19 ^a	0,09
	intermediária	66	2,30 ^b	0,13
	alta	18	3,11 ^c	0,27
8. Eu fico nervoso(a) quando estou falando com uma autoridade.	baixa	21	1,71 ^a	0,22
	intermediária	66	2,80 ^b	0,15
	alta	18	3,56 ^b	0,23
9. Eu não tenho dúvidas quanto a minha competência social.	baixa	21	1,19 ^a	0,09
	intermediária	66	1,92 ^b	0,13
	alta	18	2,50 ^b	0,23
10. Eu tenho dificuldades em olhar alguém diretamente nos olhos.	baixa	21	1,05 ^a	0,05
	intermediária	66	1,47 ^a	0,08
	alta	18	2,67 ^b	0,21
11. Eu fico inibido(a) em situações sociais.	baixa	21	1,29 ^a	0,12
	intermediária	66	2,29 ^b	0,14
	alta	18	3,17 ^c	0,23
12. Eu não acho difícil falar com estranhos.	baixa	21	1,14 ^a	0,08
	intermediária	66	2,36 ^b	0,16
	alta	18	3,11 ^c	0,18
13. Eu sou mais tímido(a) com pessoas do gênero oposto.	baixa	21	1,19 ^a	0,09
	intermediária	66	2,35 ^b	0,14
	alta	18	2,94 ^b	0,22
14. Sinto-me tenso(a) quando tenho que falar em público.	baixa	21	3,38 ^a	0,30
	intermediária	66	3,27 ^b	0,15
	alta	18	3,83 ^b	0,27

Com o objetivo de visualizar com mais clareza os medos predominantes nos grupos extremos, foram construídas as Tabelas 8 e 9, onde aparecem ordenados por

ordem decrescente de importância, os medos identificados pelos grupos de alta e baixa timidez, respectivamente.

Tabela 8 - Média e variabilidade dos escores em cada um dos itens da Escala Revisada de Timidez de Cheek e Buss (CHEEK, 1983) acrescida do item 14, elaborado pela pesquisadora, em relação ao grupo de alta timidez (n=18).

Itens	M	EP
14.Sinto-me tenso(a) quando tenho que falar em público.	3,83	0,27
8.Eu fico nervoso(a) quando estou falando com uma autoridade.	3,56	0,23
5.Quando estou em um grupo de pessoas tenho problemas em pensar coisas certas para conversar.	3,33	0,23
1.Eu fico tenso(a) quando estou com uma pessoa que não conheço bem.	3,27	0,23
11.Eu fico inibido(a) em situações sociais.	3,16	0,23
12.Eu não acho difícil falar com estranhos.	3,11	0,18
7.É difícil agir naturalmente quando encontro uma pessoa nova.	3,11	0,27
13.Eu sou mais tímido(a) com pessoas do gênero oposto.	2,94	0,22
6.Não demora muito tempo para eu superar minha timidez em situações novas.	2,94	0,22
4.Eu geralmente fico desconfortável em festas e outros tipos de reuniões sociais.	2,94	0,23
10.Eu tenho dificuldades em olhar alguém diretamente nos olhos.	2,66	0,21
2.Eu sou socialmente desastrado(a).	2,56	0,17
9.Eu não tenho dúvidas quanto a minha competência social.	2,50	0,23
3.Eu não acho difícil solicitar informações para outra pessoa.	2,44	0,21

Os três maiores medos dos participantes com alta timidez foram: falar em público (item adicionado pela pesquisadora), falar com uma autoridade e ter o que conversar quando estão em um grupo.

Tabela 9 - Média e variabilidade dos escores em cada um dos itens da Escala Revisada de Timidez de Cheek e Buss (CHEEK, 1983) acrescida do item 14, elaborado pela pesquisadora, em relação ao grupo de baixa timidez (n=21).

Itens	M	EP
14.Sinto-me tenso(a) quando tenho que falar em público.	2,38	0,30
1.Eu fico tenso(a) quando estou com uma pessoa que não conheço bem.	1,76	0,17
8.Eu fico nervoso(a) quando estou falando com uma autoridade.	1,71	0,21
3.Eu não acho difícil solicitar informações para outra pessoa.	1,52	0,22
2.Eu sou socialmente desastrado(a).	1,38	0,13
4.Eu geralmente fico desconfortável em festas e outros tipos de reuniões sociais.	1,33	0,13
6.Não demora muito tempo para eu superar minha timidez em situações novas.	1,28	0,14
11.Eu fico inibido(a) em situações sociais.	1,28	0,12
7.É difícil agir naturalmente quando encontro uma pessoa nova.	1,19	0,09
13.Eu sou mais tímido(a) com pessoas do gênero oposto.	1,19	0,09
9.Eu não tenho dúvidas quanto a minha competência social.	1,19	0,09
12.Eu não acho difícil falar com estranhos.	1,14	0,08
5.Quando estou em um grupo de pessoas tenho problemas em pensar coisas certas para conversar.	1,09	0,06
10.Eu tenho dificuldades em olhar alguém diretamente nos olhos.	1,04	0,05

Os três maiores medos dos participantes com baixa timidez foram: falar em público (item adicionado pela pesquisadora), falar com uma pessoa que não conhece bem e falar com uma autoridade.

Efeito de treinamento da comunicação em público

A Figura 3 mostra a influência do treinamento da comunicação em público sobre a auto-avaliação no Questionário de Cheek e Buss (CHEEK, 1983) na sua forma original e na sua forma ampliada (+ item 14). As barras cheias correspondem aos participantes que não passaram por treinamento e as hachuradas àqueles que passaram. Encontramos uma tendência (Tabela 10) no sentido de os participantes que passaram por algum treinamento de comunicação em público (n = 39) terem

escores mais baixos de timidez em comparação com aqueles que não passaram por nenhum treinamento (n = 66).

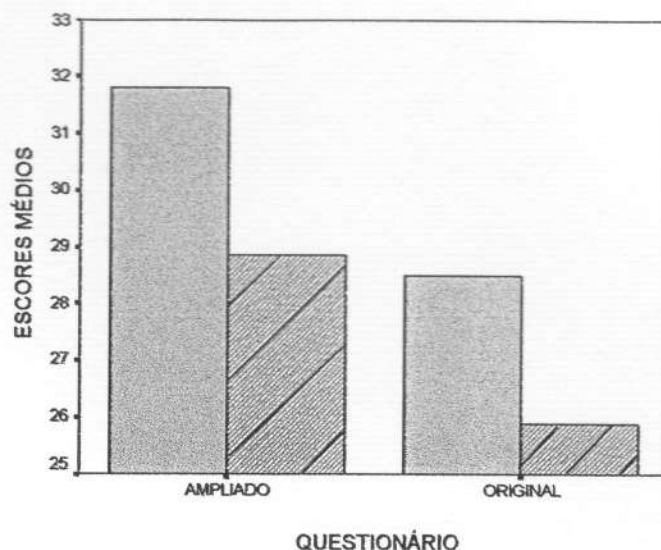


Figura 3 - Escores médios da Escala Revisada de Cheek e Buss (CHEEK, 1983) e da escala ampliada (Escala Revis. de Cheek e Buss + item 14) dos participantes da amostra global com (n=39, barra hachurada) e sem treinamento (n=66, barra cheia) prévio de comunicação em público.

Tabela 10 - Média, erro padrão e significância dos escores da Escala Revisada de Cheek e Buss (CHEEK, 1983) na sua forma original e da sua versão ampliada (+ item 14), dos participantes que realizaram treinamento da comunicação em público e dos que não realizaram. A tabela inclui os valores de t e de probabilidade associados.

Escalas	Participantes	M	EP	t (103 gl)	p
Versão ampliada	Treinados	28,87	1,36	1,835	0,07
	Não-treinados	31,82	0,93		
Versão original	Treinados	25,90	1,21	1,762	0,08
	Não-treinados	28,50	0,87		

Encontramos uma tendência marginalmente significativa (χ^2 (N = 39, 1 gl) = 2,717, p = 0,10) no sentido das pessoas pouco tímidas buscarem treinamento para melhorarem sua comunicação em público com maior frequência que as muito tímidas (Tabela 11).

Tabela 11 - Comparação dos grupos de Alta e Baixa timidez quanto à busca por treinamento da comunicação em público.

		Grau de timidez		Total
		Alta	Baixa	
Sem treinamento	n	14	11	25
	%	77,8	52,4	64,1
	Resíduo ajustado	1,6	-1,6	
Com treinamento	n	4	10	14
	%	22,2	47,6	35,9
	Resíduo ajustado	-1,6	1,6	
Total	n	18	21	39
	%	100	100	100

A Figura 4 mostra a influência do treinamento da comunicação em público sobre a auto-avaliação na Escala Revisada de Cheek e Buss (CHEEK, 1983) e no 14^o item. As barras cheias correspondem aos participantes que não passaram pelo treinamento e as hachuradas àqueles que passaram. Embora uma MANOVA não tenha revelado efeito global significativo para treinamento, ANOVAS revelaram efeito significativo para três dos itens (Item 2: $F_{1,103} = 5,544$, $p < 0,05$; Item 6: $F_{1,103} = 6,715$, $p < 0,01$; Item 9: $F_{1,103} = 4,056$, $p < 0,05$) e efeito marginalmente significativo para um (Item 10: $F_{1,103} = 3,081$, $p = 0,08$). Como mostra a Figura 4, as pessoas que passaram por treinamento consideraram-se menos socialmente desastradas (Item 2), menos lentas na superação da timidez em situações novas (Item 6), mais seguras quanto à competência social (Item 9) e tenderam a atribuir-se maior facilidade para olhar alguém diretamente nos olhos (Item 10). Os demais itens não tiveram diferença estatística significativa.

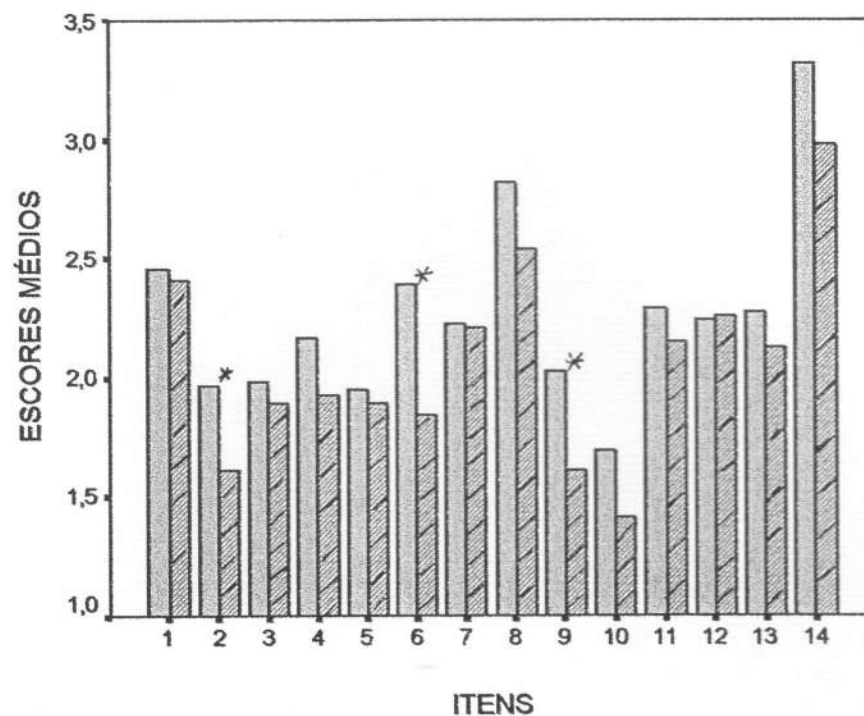


Figura 4 - Escores médios dos itens da Escala Revisada de Cheek e Buss (CHEEK, 1983) e do item 14 dos participantes que realizaram treinamento da comunicação em público (n=39) e dos que não realizaram (n=66). Os asteriscos indicam diferenças estatisticamente significativas.

Comportamentos relacionais e satisfação no trabalho

Embora uma MANOVA não tenha revelado efeito global significativo para comportamentos sociais e satisfação no trabalho nos grupos com alta e baixa timidez, ANOVAS revelaram efeito significativo para "Falar em público" ($F_{1,37} = 8,791$, $p < 0,01$) e uma tendência para "Falar durante reuniões" ($F_{1,37} = 3,591$, $p = 0,06$) e "Opor-se a superiores" ($F_{1,37} = 3,222$, $p = 0,08$). Como mostra a Figura 5, as pessoas que se avaliaram como mais tímidas, em média, relataram que falavam menos em público e durante reuniões e que raramente se opunham a superiores em comparação com aquelas que se avaliavam como menos tímidas. Os itens: faz marketing pessoal, pede ajuda para colegas, pede ajuda para superiores, sente

satisfação no trabalho e opõe-se a colegas de trabalho, não revelaram diferença significativa entre os grupos.

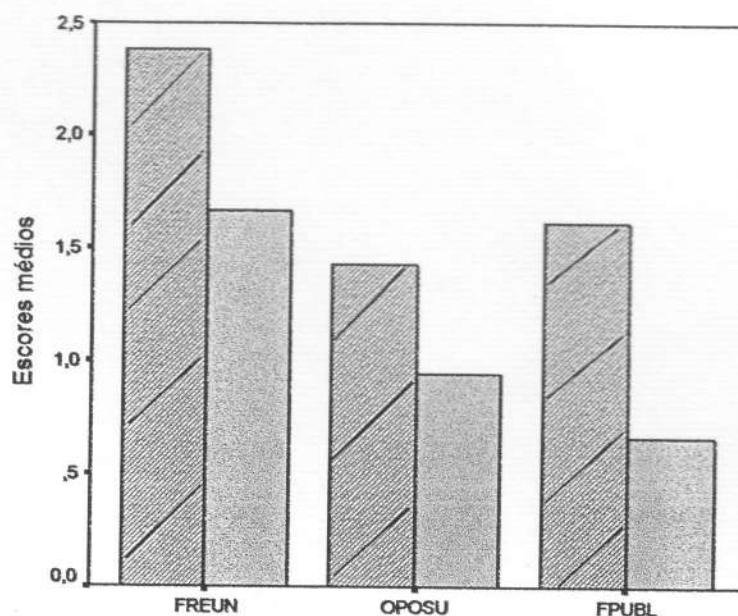


Figura 5 - Escores médios dos grupos com alta (barras cheias) e baixa (barras hachuradas) timidez quanto a: Falar em reuniões (= FREUN), Opor-se a superiores (= OPOSU) e Falar em público (= FPUBL).

Tabela 12 - Comparação de médias e erro padrão entre os grupos com alta e baixa timidez em relação ao número de amigos, faixa salarial, número de promoções, tempo de trabalho na empresa e idade em que escolheu a profissão e que começou a trabalhar.

	Alta timidez		Baixa timidez		p
	M	EP	M	EP	
Número de amigos	7,9	2,8	10,6	2,5	0,48
Faixa salarial	1,4	0,2	2,2	0,2	0,05
Número de promoções	0,4	0,3	0,9	0,3	0,36
Tempo de trabalho na empresa (meses)	62,06	4,1	64,80	3,4	0,85
Idade - escolheu a profissão atual (anos)	21,7	2,7	19,5	1,5	0,34
Idade - começou a trabalhar (anos)	23,5	2,4	21,7	2,2	0,38

Houve diferença entre os grupos de alta e baixa timidez ($F_{1,37} = 5,594$, $p < 0,05$) em relação à faixa salarial média. Pessoas mais tímidas situaram-se numa faixa salarial mais baixa ($1,4 \pm 0,2$) que pessoas menos tímidas ($2,2 \pm 0,2$). A faixa salarial 1 correspondia no questionário a 1-5 salários mínimos, a faixa 2, a 5-10 salários

mínimos e a faixa 3, a 10-15 salários mínimos. Em média, as pessoas que se auto-avaliaram como pouco tímidas relataram ter mais amigos (10,6) em comparação com aquelas que se auto-avaliaram como muito tímidas (7,9), mas a diferença entre os grupos quanto a este aspecto não foi significativa ($F_{1,36} = 0,504$, $p = 0,48$). Não encontramos diferença estatística significativa entre os grupos em relação ao número de promoções ($F_{1,36} = 0,837$, $p = 0,36$), tempo de trabalho na empresa ($F_{1,36} = 0,032$, $p = 0,85$), idade em que escolheu a profissão ($F_{1,31} = 0,959$, $p = 0,34$) e idade em que começou a trabalhar ($F_{1,36} = 0,778$, $p = 0,38$).

PARTE 2 – ANÁLISE VOCAL ACÚSTICA.

Análise de parâmetros vocais acústicos

A Tabela 13 apresenta parâmetros vocais acústicos de participantes com alta e baixa timidez, separadamente, para os grupos masculino e feminino. Comparações dois a dois foram feitas através de teste *t de Student* e a tabela apresenta valores de probabilidade associados.

Tabela 13 - Comparação de parâmetros vocais usados na análise acústica entre participantes com alta e baixa timidez e valores de probabilidade associados.

Parâmetros vocais acústicos	Feminino		p	Masculino		p
	Alta timidez	Baixa timidez		Alta timidez	Baixa timidez	
Vogal /e/- moda da f_0 (Hz)	190,93	194,89	0,70	117,69	119,31	0,90
Vogal /e/- média da f_0 (Hz)	190,25	194,30	0,68	123,73	121,41	0,86
Vogal /e/- média da l (dB)	66,23	64,02	0,17	65,61	65,55	0,98
Vogal /e/- variabilidade da f (Hz)	2,43	2,50	0,14	6,25	5,40	0,77
Frase – duração(seg)	3,17	3,34	0,43	2,94	2,93	0,97
Frase - moda da f_0 (Hz)	204,40	197,09	0,44	129,53	117,55	0,46
Frase - média da f_0 (Hz)	204,63	197,66	0,41	129,19	118,69	0,49
Frase - f_0 min(Hz)	157,88	151,62	0,50	88,79	91,41	0,79
Frase - f_0 max(Hz)	259,21	259,74	0,97	173,04	148,41	0,32
Frase - média da l(dB)	61,14	61,24	0,95	60,77	61,52	0,73
Frase - l min(dB)	31,91	31,24	0,62	28,99	31,50	0,42
Frase - l max(dB)	75,70	77,18	0,43	78,67	79,74	0,72
Frase- variabilidade da f (Hz)	8,57	9,50	0,51	11,25	8,20	0,22

A tabela acima mostra que não houve diferença estatística significativa na análise acústica, entre pessoas com alta e baixa timidez.

PARTE 3 – ANÁLISE VOCAL PERCEPTIVO-AUDITIVA.

Análise perceptivo-auditiva

A Tabela 14 apresenta a porcentagem de participantes que apresentaram alterações em parâmetros vocais perceptivo auditivos. Um teste de qui-quadrado foi usado para analisar a relação de contingência entre alteração ou não de um parâmetro vocal e o grupo de timidez (alto e baixo). Encontramos diferença significativa para *loudness* (χ^2 (N = 27, 1 gl) = 3,913, $p < 0,05$).

Tabela 14 - Comparação dos parâmetros vocais alterados usados na análise perceptivo-auditiva entre participantes com alta e baixa timidez.

Parâmetros vocais	% participantes		Resíduo ajustado		Qq	p
	Alta timidez	Baixa timidez	Alta timidez	Baixa timidez		
Qualidade vocal	19	9	+0,7	-0,7	0,48	0,49
Pitch	19	0	+1,5	-1,5	2,32	0,13
Loudness	56	18	+2,0	-2,0	3,91	0,05
Modulação	13	9	+0,3	-0,3	0,08	0,78
Articulação	62	36	+1,3	-1,3	1,78	0,18
Velocidade	19	0	+1,5	-1,5	2,32	0,13
Hesitação	19	0	+1,5	-1,5	2,32	0,13

PARTE 4 – ANÁLISE DE COMPORTAMENTOS NÃO-VERBAIS.

A Tabela 15 mostra que não houve diferença estatística significativa entre os grupos alta e baixa timidez no que diz respeito à qualidade dos gestos ou à posição de repouso. Ambos os grupos tiveram uma porcentagem igual de pessoas que fizeram gestos repetitivos e variados e posicionaram as mãos, tanto adequada (à frente do corpo, na altura da linha da cintura, ou braços soltos ao longo do corpo) como inadequadamente (mãos nos bolsos, unidas abaixo da linha da cintura, braços cruzados na frente do corpo ou mãos atrás do corpo).

Tabela 15 - Comparação da qualidade dos gestos e da posição de repouso das mãos entre participantes com alta e baixa timidez.

Parâmetros vocais	% de participantes		Resíduo ajustado		X ²	p
	Alta timidez	Baixa timidez	Alta timidez	Baixa timidez		
Gestos repetitivos	92	86	+0,4	-0,4	0,166	0,68
Gestos variados	8	14	-0,4	+0,4		
Pos. repouso adeq.	75	55	+1,1	-1,1	1,23	0,26
Pos. repouso inadeq.	25	45	-1,1	+1,1		

Houve diferença estatística marginalmente significativa entre os grupos de alta e baixa timidez no que diz respeito à realização de gestos acima da linha da cintura (p

< 0,10). Participantes com alta timidez realizaram menos gestos acima da linha da cintura em comparação com participantes com baixa timidez (Tabela 16).

Tabela 16- Frequência relativa de indicadores não-verbais em função de timidez.

Parâmetros não-verbais	Grau de timidez		p
	Alta timidez	Baixa timidez	
Duração da fala (seg)	35,60	39,6	0,58
Desvio de olhar	0,28	0,25	0,53
Balço de tronco	0,60	0,02	0,26
Frequência dos ilustradores	0,14	0,25	0,30
Frequência dos auto-toques	0,07	0,06	0,84
Frequência dos toque-objetos	0,01	0,02	0,40
Gestos realizados abaixo da linha da cintura	0,14	0,13	0,95
Gestos realizados acima da linha da cintura	0,05	0,18	0,06

Foi feita uma análise de variância multivariada para avaliar o efeito da timidez (alta vs. baixa) e de gênero (homens vs. mulheres) sobre a frequência relativa de ocorrência de parâmetros não-verbais e duração de fala (parâmetro/tempo de fala). Encontramos efeito significativo de interação entre gênero e grau de timidez para desvio de olhar ($F_{1,36} = 4,429$, $p < 0,05$). Mulheres com alta timidez desviaram mais o olhar do que mulheres com baixa timidez, como mostra a Tabela 17.

Tabela 17 - Frequência relativa de indicadores não-verbais em função de timidez e gênero.

Parâmetros	Grau de timidez	Gênero	M	p
Duração da fala	Baixa	Feminino	39,33	0,48
		Masculino	40,00	
	Alta	Feminino	29,57	
		Masculino	40,88	
Desvio de olhar	Baixa	Feminino	0,21	0,05
		Masculino	0,29	
	Alta	Feminino	0,35	
		Masculino	0,23	
Balanço de tronco	Baixa	Feminino	0,02	0,76
		Masculino	0,02	
	Alta	Feminino	0,08	
		Masculino	0,05	
Frequência dos ilustradores	Baixa	Feminino	0,22	0,97
		Masculino	0,28	
	Alta	Feminino	0,11	
		Masculino	0,17	
Frequência dos autotoques	Baixa	Feminino	0,05	0,15
		Masculino	0,07	
	Alta	Feminino	0,11	
		Masculino	0,03	
Frequência dos toque-objetos	Baixa	Feminino	0,00	0,44
		Masculino	0,02	
	Alta	Feminino	0,02	
		Masculino	0,02	
Gestos abaixo da linha da cintura	Baixa	Feminino	0,13	0,98
		Masculino	0,14	
	Alta	Feminino	0,13	
		Masculino	0,15	
Gestos acima da linha da cintura	Baixa	Feminino	0,16	0,38
		Masculino	0,21	
	Alta	Feminino	0,09	
		Masculino	0,02	

Fizemos uma comparação da média dos escores das expressões faciais dos participantes atribuídas pelas avaliadoras com relação ao grau de timidez e ao gênero. A MANOVA não revelou efeitos multivariados significativos. No entanto, foram encontrados efeitos univariados significativos para timidez e gênero. O efeito de timidez foi encontrado para dúvida ($F_{1,23} = 4,151$, $p < 0,05$). Os juízes avaliaram os participantes com alta timidez como expressando mais dúvida ($2,4 \pm 0,5$) que os de baixa timidez ($0,7 \pm 0,6$). Efeito de gênero foi encontrado para dúvida ($F_{1,23} = 4,441$, $p < 0,05$) e tristeza ($F_{1,23} = 4,787$, $p < 0,05$). As mulheres foram avaliadas

como expressando mais dúvida ($2,4 \pm 0,6$ vs $0,7 \pm 0,6$) e mais tristeza ($1,0 \pm 0,3$ vs. $0,01 \pm 0,3$) (Tabela 18).

Tabela 18 - Comparação da média dos escores das expressões faciais dos participantes atribuídas pelas avaliadoras com relação ao grau de timidez e ao gênero.

Expr. faciais	Gênero		p	Grau de timidez		p
	feminino	masculino		Alta timidez	Baixa timidez	
Alegria	4,41	3,00	0,15	3,57	3,83	0,78
Medo	0,36	0,17	0,67	0,52	0,02	0,25
Dúvida	2,39	0,72	0,04	2,37	0,75	0,05
Desprezo	0,43	0,30	0,19	0,02	0,30	0,18
Nojo	0,00	0,00	-	0,00	0,00	-
Tristeza	1,04	0,02	0,04	0,77	0,25	0,27
Surpresa	0,00	0,22	0,48	0,22	0,00	0,48
Bravo	0,02	0,17	0,48	0,17	0,00	0,48

Uma outra MANOVA foi realizada para comparar a porcentagem de ocorrência das expressões faciais entre os participantes com alta e baixa timidez e entre os gêneros. Não foi encontrada diferença estatística significativa. Análises univariadas subsequentes também não revelaram efeito significativo para grau de timidez e para gênero (Tabela 19).

Tabela 19 - Comparação da porcentagem de ocorrência das expressões faciais dos participantes atribuídas pelas avaliadoras com relação ao grau de timidez e ao gênero.

Expr. faciais	Gênero		p	Grau de timidez		p
	feminino	masculino		Alta timidez	Baixa timidez	
Neutra	29,36	41,61	0,41	28,97	42,00	0,38
Alegria	44,80	43,89	0,95	40,10	48,58	0,59
Medo	0,00	0,28	0,48	0,28	0,00	0,48
Dúvida	9,75	3,33	0,31	10,83	2,25	0,17
Desprezo	0,02	0,50	0,18	0,39	0,50	0,19
Nojo	0,00	0,00	-	0,00	0,00	-
Tristeza	9,17	5,02	0,15	2,50	6,67	0,51
Surpresa	0,00	0,28	0,48	0,28	0,00	0,48
Bravo	8,02	4,72	0,48	4,72	0,00	0,48

Com relação aos ilustradores realizados pela face, não encontramos efeito multivariado, mas as análises univariadas revelaram efeito de gênero. O efeito de gênero foi encontrado para ilustradores realizados pela boca ($F_{1,23} = 7,726$, $p < 0,01$), além de uma tendência marginalmente significativa para ilustradores realizados pelas sobrancelhas ($F_{1,23} = 3,732$, $p < 0,10$) (Tabela 20). Em ambos os casos, as mulheres enfatizaram mais a fala com a face que os homens.

Tabela 20 – Comparação da freqüência de ilustradores faciais em função de gênero.

Ilustradores da face	Gênero		p
	Feminino	Masculino	
Sobrancelha	0,12	0,06	0,06
Olhar	0,02	0,01	0,55
Boca	0,11	0,06	0,01
Meneios de cabeça	0,22	0,18	0,38

PARTE 5 – JULGAMENTO DA IMPRESSÃO DA COMUNICAÇÃO GLOBAL DOS PARTICIPANTES

A análise feita da impressão global que os juízes tiveram da comunicação dos participantes em função do grau de timidez e gênero revelou efeito multivariado significativo de timidez (lambda de Wilks = 0,388, $F_{6,18} = 4,742$, $p < 0,05$). Análises univariadas subseqüentes revelaram efeito para os atributos Timidez/Desinibição ($F_{1,23} = 18,255$, $p < 0,001$), Introversão/Extroversão ($F_{1,23} = 11,693$, $p < 0,01$), Submissão/Dominância ($F_{1,23} = 7,609$, $p < 0,01$) e Insegurança/Segurança ($F_{1,23} = 7,539$, $p < 0,01$). Os participantes com alta timidez foram vistos como menos

dominantes, menos seguros, menos desinibidos e menos extrovertidos que os participantes com baixa timidez, como mostra a Tabela 21.

Tabela 21 – Comparação dos escores dos atributos dos participantes avaliados pelos juizes com relação ao grau de timidez.

Atributos	Grau de timidez		p
	Alta timidez	Baixa timidez	
Tímido/desinibido	2,53	4,45	0,00
Submisso/dominante	3,23	4,26	0,01
Inseguro/seguro	3,01	4,40	0,01
Introverso/extroverso	2,93	4,10	0,00
Tenso/relaxado	2,64	2,87	0,60

4 DISCUSSÕES

Os resultados do Experimento 1 confirmaram nossas hipóteses iniciais de que a incidência de timidez não seria menor do que a encontrada na literatura (43%) e que o medo de falar em público se configuraria em um dos maiores medos, principalmente na população de tímidos.

Encontramos que 56,7% de nossa amostra se auto-avaliaram como tímidos, ou seja, mais da metade, aproximando-se mais de freqüências relatadas para amostras japonesas (da ordem de 60%) do que para amostras americanas e européias (da ordem de 43%) (PILKONIS, 1977; CARDUCCI, 2002; ZIMBARDO, 2002). Talvez nossa cultura seja mais geradora de pessoas tímidas do que outras já estudadas. Entre as características decisivas no estabelecimento da timidez, estão: tratamento severo por parte de pais e professores, pais exigentes, perfeccionistas, tímidos e protetores e experiências negativas de vida (CARDUCCI, 2002; ZIMBARDO, 2002). Talvez estas prováveis causas sejam mais freqüentes em nossa cultura, mais especificamente nas cidades em que a amostra foi coletada, Campinas e São Paulo. São cidades grandes e populosas, cuja economia é baseada na indústria, que exige pessoas altamente especializadas e competentes, gerando entre elas, um sentimento de competição. Conseqüentemente, a sociedade e a família tornam-se severas, exigentes e perfeccionistas, produzindo filhos pró-ativos ou tímidos.

Quanto ao gênero, encontramos mais homens tímidos na amostra do que mulheres tímidas. Esses dados estão de acordo com Pilkonis (1977), mas em desacordo com a maioria dos autores, que não encontraram diferença entre os gêneros, quanto à timidez

na idade adulta (CARDUCCI, 2002; ZIMBARDO, 2002; BRUCH; GORSKY; COLLINS; BERGER, 1989). Nossa cultura é patriarcal e ainda machista, geradora da noção de que homem deve ser forte, confiante e não deve demonstrar emoções (conceito de tenacidade descrito em Bruch, 2002). Talvez os homens de nossa amostra possam ter aderido a esta noção e, no decorrer de suas vidas, terem tolhido suas experiências de expressão de emoções e sensações, gerando, como consequência, timidez nas várias áreas de suas vidas, reduzindo sua zona de conforto e propiciando o auto-rótulo de tímidos.

Dentre os doze medos levantados, encontramos que o maior medo da população foi o da violência. A violência nunca esteve tão presente nos estados de nosso país e no mundo, em consequência de uma série de fatores, principalmente, da precária situação sócio-econômica e da decadência dos valores pessoais. Além disso, toma uma dimensão maior quando ganha mais espaço na mídia, principalmente a televisiva, pois este tipo de assunto representa matérias "quentes", as preferidas das emissoras, porque gera maior atenção da audiência, aumentando o ibope do programa. O medo da violência superou significativamente o medo de falar em público, que nesta pesquisa, não diferiu significativamente da avaliação dos medos da morte, da solidão, do desemprego e da doença. O medo de falar em público se igualou ao medo da morte e a outros medos importantes do ponto de vista existencial e da sobrevivência. Por outro lado, predominou sobre os medos do contato social, do relacionamento íntimo, da crítica e de escolha equivocada de carreira. Considerando nossa amostra total que incluiu tímidos e não-tímidos, a situação de falar em público mostrou ser a segunda que mais gerou medo nesta pesquisa. Independente da variável timidez, falar em

público foi uma situação temida pela maioria da população. Este dado está em acordo com as conclusões de um dos maiores estudiosos de timidez, Zimbardo (2002), que afirma que falar em público é situação que mais gera desconforto. Nesta situação, além da pessoa ser o centro das atenções, ela antecipa uma avaliação negativa pelos seus interlocutores, que geralmente são desconhecidos (ZIMBARDO, 1977), potencializando o sentimento de medo e a timidez. Talvez o que diferencia tímidos de não-tímidos é que os primeiros devem sofrer mais com esta situação, que é de exposição extrema. As pessoas não-tímidas tendem a se concentrar mais nas soluções, tomando atitudes de procura por treinamento, enquanto que as tímidas tendem a optar por esquiva ou evitamento, deixando de aprender habilidades de enfrentamento e limitando sua zona de conforto (CARDUCCI, 2002), tendo como uma das conseqüências, a perda de oportunidades profissionais.

Quando separamos os tímidos dos não-tímidos, encontramos que o maior medo dos tímidos foi falar em público. Esse medo também se igualou aos medos de escolher a carreira errada, de contato social, de crítica e de situação nova. Confirmamos, com esta pesquisa, que falar em público, ou seja, ser o centro das atenções, é a situação mais temida pelos tímidos, como afirmam os autores Zimbardo (2002), Carducci (2002) e Nardi (2005). Os demais itens temidos pelos tímidos corroboram a própria definição e caracterização da timidez. As pessoas tímidas sentem ansiedade e inibição de comportamento, principalmente quando acreditam que serão avaliadas e criticadas por outras pessoas ou quando estão na presença de pessoas novas, pois não acreditam que possuem habilidades suficientes para ter contatos sociais (PILKONIS, 1977; CHEEK; BUSS, 1981; CHEEK; STAHL, 1986; PHILLIPS; BRUCH, 1988; CAMACHO;

PAULUS, 1995; EISENBERG; FABES; MURPHY, 1995; PAULHUS; MORGAN, 1997; ECHEBURÚA, 1997; CHAPLIN; PHILLIPS; BROWN; CLANTON; STEIN, 2000; NARDI, 2000; CRAWFORD; TAYLOR, 2000; CARDUCCI, 2002; ZIMBARDO, 2002). Sendo assim, o medo que o tímido tem do contato social e das avaliações negativas dos outros, sua falta de expressividade e baixa competência interpessoal, podem ser os antecedentes primários do fato de não buscarem informações sobre carreira, o que pode levar a uma escolha equivocada (PHILLIPS; BRUCH, 1988; BRUCH; BERKO; HAASE, 1998), motivo pelo qual este item ter sido o segundo maior medo entre os tímidos.

Encontramos que mulheres sentiram mais medo de violência, crítica, falar em público, contato social, doença, situação nova e de escolher a carreira errada. Mulheres tiveram mais medo de violência, talvez pelo fato de acreditarem ser o maior alvo dela, considerando que a maioria dos criminosos é do gênero masculino e que as consideram mais frágeis, portanto, alvos mais fáceis. A Delegacia Especializada em defesa da Mulher – região Norte, divulgou em seu *site*, uma pesquisa realizada pela Fundação Perseu Abramo, em 2001, que afirma que 43% das mulheres brasileiras já foram vítimas de violência física, sexual ou psicológica.

Mulheres também sentiram mais medo do que homens em relação à crítica, falar em público, contato social, doença, situação nova e de escolher a carreira errada. Isto pode significar que mulheres estão desenvolvendo menos estratégias cognitivas e comportamentais para lidar com essas situações, em comparação com os homens. Talvez a sociedade e as famílias cobrem menos e protejam mais as mulheres quando o assunto é gerar soluções para problemas, sejam eles quais forem. Mesmo nos dias

de hoje, em que a mulher precisa ser mais ativa para conseguir trabalho, para ter o seu sustento, parece que a educação ainda dá margens para que ela pense que tem uma alternativa, a de esperar que um homem a sustente e tome decisões por ela. Será que isso pode realmente estar acontecendo e explicar a diferença de gênero em relação aos medos citados acima? Na literatura pesquisada, não encontramos diferenças entre os gêneros, quanto ao medo de crítica, falar em público, contato social, doença e situação nova, mas nosso resultado está em acordo com Phillips e Bruch (1988) quando afirmam que mulheres são mais indecisas do que homens na escolha de carreira.

A análise fatorial realizada com o objetivo de discriminar padrões de medos revelou três agrupamentos. O Agrupamento 1 (medos de desemprego, de violência, de doença e de vício) referiu-se a medos que podem ser originários de uma estrutura sócio-econômica do país debilitada, que leva ao desemprego e violência e, por consequência, pode levar o indivíduo a desenvolver doenças ou a se entregar a vícios, portanto chamamos esse conjunto de MEDOS SÓCIO-ECOMÔMICOS. O Agrupamento 2 (medos de relacionamento íntimo, de falar em público, de contato social, de crítica, de situação nova e de escolher a carreira errada) referiu-se a medos que têm em comum o relacionamento entre uma ou mais pessoas e uma causa em comum, a timidez. Chamamos esse agrupamento de MEDOS RELACIONAIS. O terceiro agrupamento envolveu o medo da solidão e da morte. Denominamos este agrupamento pelos seus dois componentes, MEDO SOLIDÃO/MORTE.

EXPERIMENTO 2

Os resultados do Experimento 2 confirmaram algumas de nossas hipóteses iniciais e nos fizeram refletir sobre novas pesquisas futuras.

Parte 1 – aplicação de questionário

A distribuição de freqüência dos escores na Escala Revisada de Timidez de Cheek e Buss (CHEEK, 1983), no Experimento 2, apresentou média de 27,5, com desvio padrão de 7,4. Esta média é ligeiramente menor do que as encontradas em experimentos americanos, cuja média apresentou-se por volta de 32 (CHEEK, 1983; BRUCH; GIORDANO; PEARL, 1986; PHILLIPS; BRUCH, 1988). A média do teste foi utilizada com o objetivo de determinar, a partir dela, os mais e menos tímidos, assim como também o fizeram Bruch, Giordano e Pearl (1986) e Phillips e Bruch (1988).

Na presente pesquisa, não foi encontrada diferença de gênero. Mulheres tiveram uma média de 27,13 (DP=7,24) e homens, 28,12 (DP=7,64). A maior parte dos estudos da literatura também não relatou qualquer diferença de timidez em função de gênero. Usando o mesmo instrumento, Cheek (1983) obteve uma média de 33,3 para homens e 32,4 para mulheres. Bruch, Giordano e Pearl (1986) encontraram uma média de 32,6 para homens (DP=8,14) e 31,5 para mulheres (DP=7,89). Phillips e Bruch (1988) encontraram uma média de 33,8 para homens (DP=7,69) e 32,7 para mulheres (DP=9,37).

A classificação dos participantes nos grupos de alta, intermediária e baixa timidez, revelou que 17,1% (n=18) dos participantes situaram-se no grupo de alta timidez, 20,0% (n=21) no grupo de baixa timidez e 62,9% (n=66) no grupo de timidez intermediária. Não houve diferença estatística significativa entre homens e mulheres no grupo de alta timidez. No Experimento 1, encontramos 56,7% de pessoas tímidas e mais homens tímidos do que mulheres. No Experimento 2, encontramos 17,1% de pessoas tímidas e não houve diferença entre os gêneros. Não podemos comparar os dados deste experimento aos do Experimento 1, porque o método aplicado para a coleta de dados foi diferente. O Experimento 1 envolveu uma resposta sim/não e o 2, o grau de timidez, resultado da média dos escores dos itens da escala de timidez. Para um próximo experimento, seria interessante aplicar a escala e, ao mesmo tempo, perguntar se os participantes consideram-se tímidos ou não por meio de resposta sim/não, e verificar a correlação entre esses dados, já que essas formas de respostas são medidas válidas, assim como Pilkonis (1977) afirmou em seu estudo.

Encontramos diferença significativa nas médias dos escores dos itens abaixo entre os grupos de timidez alta, baixa e intermediária:

1. Eu fico tenso(a) quando estou com uma pessoa que não conheço bem.
4. Eu geralmente fico desconfortável em festas e outros tipos de reuniões sociais.
5. Quando estou em um grupo de pessoas tenho problemas em pensar coisas certas para conversar.
6. Demora muito tempo para eu superar minha timidez em situações novas.
7. É difícil agir naturalmente quando encontro uma pessoa nova.
11. Eu fico inibido(a) em situações sociais.

12. Eu acho difícil falar com estranhos.

Os itens 1, 6, 7 e 12 envolvem pessoas ou situações novas e os itens 4, 5 e 11, referem-se a situações de grupo. A timidez assunto estudado por vários autores (PILKONIS, 1977; CHEEK; BUSS, 1981; CHEEK; STAHL, 1986; PHILLIPS; BRUCH, 1988; CAMACHO; PAULUS, 1995; EISENBERG; FABES; MURPHY, 1995; PAULHUS; MORGAN, 1997; SANSON; PEDLOW; CANN; PRIOR; OBERKLAID, 1996; ECHEBURÚA, 1997; CHAPLIN; PHILLIPS; BROWN; CLANTON; STEIN, 2000; NARDI, 2000; CRAWFORD; TAYLOR, 2000; CARDUCCI, 2002; ZIMBARDO, 2002) é definida como o desconforto, a inibição de comportamentos e a ansiedade, causados pela presença de outra pessoa, principalmente uma pessoa nova. Esses sentimentos são desencadeados porque o tímido avalia o outro como uma ameaça ou um estímulo negativo à sua integridade psicológica. Neste experimento, os participantes do grupo de alta timidez se diferenciaram estatisticamente dos de intermediária e baixa, no que dizia respeito à própria definição de timidez. Além disso, como Zimbardo (2002) e Carducci (2002) afirmaram, a situação que mais gera timidez é estar em um grupo de pessoas. Portanto, as pessoas tímidas deste experimento têm características de comportamento típicas de timidez, tal como abordada na literatura.

Zimbardo (2002) em um de seus estudos encontrou que as pessoas que mais desencadearam timidez foram: 1^o. pessoas estranhas, 2^o. pessoas do gênero oposto, 3^o. pessoas com cargos de autoridade; e as situações que mais desencadearam timidez foram: 1^o. estar no centro das atenções, como em um discurso, 2^o. estar em grupos numerosos, 3^o. estar em situações de inferioridade e 4^o. estar em situações sociais e novas em geral. Nosso experimento confirmou os dados deste autor quando

analisamos o grupo de alta timidez. Os tímidos relataram mais tensão, nervosismo e ansiedade quando: 1^o. falavam em público, 2^o. falavam com uma autoridade e 3^o. tinham que conversar quando estavam em um grupo, 4^o. estavam na presença de pessoas que não conheciam bem. Este dado está em acordo com os resultados obtidos no Experimento 1, onde encontramos que o maior medo do tímido é o de falar em público.

Quando analisamos o grupo de baixa timidez, encontramos que as pessoas nele incluídas, sentiam ansiedade quando: 1^o. falavam em público, 2^o. estavam na presença de pessoas que não conheciam bem, 3^o. falavam com uma autoridade. Portanto, pessoas com alta e baixa timidez, em nosso experimento, sentiram muita ansiedade nas mesmas situações. Esses dados estão em acordo com Carducci (2002) quando afirma que os sofrimentos dos tímidos e dos não-tímidos são os mesmos, o que difere é que os tímidos dão um valor muito grande às suas angústias. Eles sofrem ao pensar em seu sofrimento e não encontram soluções adequadas para as situações, ao passo que os não-tímidos concentram-se mais na solução dos problemas, favorecendo um comportamento mais eficaz e produzindo conseqüências mais positivas para sua vida.

No Experimento 2, encontramos que tanto participantes com alta como com baixa timidez tiveram um escore maior para o item 14 (Sinto-me tenso(a) quando tenho que falar em público) comparado aos outros itens. Este dado está em acordo com nosso Experimento 1, onde encontramos que o medo de falar em público está em primeiro lugar para pessoas tímidas e em segundo lugar para pessoas não-tímidas. Falar em público segundo Zimbardo (2002) é a situação que mais desencadeia a timidez, pois o

orador é o alvo de atenção de todas as pessoas. Como a timidez interfere na forma que a pessoa sente, pensa e age, na situação de fala em público pode ocorrer o seguinte: cognitivamente, o tímido pensa que é péssimo falante, que todos irão perceber seu nervosismo, e que irão avaliá-lo negativamente; ele sente medo, insegurança e nervosismo; pode ficar com mãos frias, ter taquicardia, suor excessivo e boca seca; comportamentalmente, sua voz pode ficar trêmula e com volume reduzido, sua fala pode ficar com velocidade acelerada e pode evitar o contato de olho com a platéia. O resultado disso é o sentimento de frustração que pode levar ao retraimento e ao reforço do auto-rótulo de tímido. Por isso, as pessoas que têm essas manifestações cognitivas, emocionais e comportamentais, em relação à fala em público, devem buscar um serviço especializado para adquirir essa habilidade.

Avaliamos a influência do treinamento da comunicação em público sobre a auto-avaliação no Questionário de Cheek e Buss (CHEEK, 1983) na sua forma original e na sua forma ampliada (+ item 14). Encontramos uma tendência no sentido de os participantes que passaram por algum treinamento de comunicação em público terem escores mais baixos de timidez em comparação com os que não passaram por nenhum treinamento. Este dado nos diz que a aquisição de uma nova habilidade de comunicação diminui algumas manifestações de timidez e, conseqüentemente a auto-avaliação. Este fato nos remete à questão da origem da timidez, levando-nos a concordar com a teoria behaviorista, quando afirma que a timidez advém de falta de aptidão social necessária para um relacionamento eficaz e satisfatório com os outros. Aprender técnicas para falar em público beneficia tanto tímidos como não-tímidos.

A comparação entre os grupos de alta e baixa timidez quanto à busca por treinamento da comunicação em público mostrou uma tendência marginalmente significativa no sentido das pessoas com baixa timidez buscarem treinamento para melhorarem sua comunicação em público com maior frequência que as pessoas com alta timidez. Uma possível causa para pessoas com alta timidez buscarem menos ajuda pode ser o medo do contato social e das avaliações negativas dos outros, por isso, devem sentir uma grande resistência para saírem de sua zona de conforto devido ao conflito aproximação/esquiva, com a vitória desta última. Esse dado também está em acordo com o estudo de Phillips e Bruch (1988) quando afirmam que tímidos preferem exercer atividades pouco orientadas interpessoalmente e têm menos tentativas de busca por informações. Esse dado reforça a fato de que o aumento do repertório de habilidades sociais diminui o auto-rótulo e as manifestações da timidez.

O estudo da influência do treinamento da comunicação em público sobre a auto-avaliação na Escala Revisada de Cheek e Buss (CHEEK, 1983) e sobre o 14^o item mostra que as pessoas que passaram por treinamento consideraram-se menos socialmente desastradas, menos lentas na superação da timidez em situações novas, mais seguras quanto à competência social e tenderam a atribuir-se maior facilidade para olhar alguém diretamente nos olhos. Esses benefícios podem ter sido advindos do treinamento da comunicação em público, que tem por objetivos ensinar técnicas adequadas e ajudar o participante a superar sua timidez. A partir de relatos dos participantes que passaram por treinamento da comunicação em público, pudemos perceber que eles se expuseram inúmeras vezes diante da platéia e de uma filmadora e foram avaliados pela facilitadora. Treinaram os comportamentos verbais e não-

verbais, tais como voz, gestos, postura, olhar, expressão facial e outros. O método do treinamento pode ter contribuído para o aumento da habilidade de superação de barreiras da timidez, tornando-os mais hábeis socialmente e com um maior sentimento de autoconfiança.

Como vimos na literatura compulsada, várias pesquisas mostraram as manifestações da timidez. Tímidos têm medo de contato social e da avaliação negativa do outro, têm pensamentos e sentimentos negativos em relação à interação, falam menos e têm menos contato de olho nas relações interpessoais, não seguem a etiqueta de um bom aperto de mão, são menos criativas, evitam buscar informações para suas carreiras, falam menos em situações de *brainstorming*, demoram mais tempo para se relacionarem com pessoas de mesmo gênero e do gênero oposto, têm menos comportamentos exploratórios e de comprometimento (BRUCH, 2002; BRUCH; BERKO; HAASE, 1998; CHAPLIN; PHILLIPS; BROWN; CLANTON; STEIN, 2000; GARCIA; STINSON; ICKES; BISSONNETTE; BRIGGS, 1991; CHEEK; STAHL, 1986; PHILLIPS; BRUCH, 1988; PAULHUS; E MORGAN, 1997; CAMACHO; PAULUS, 1995; ASENDORPF; WILPERS, 1998; PILKONIS, 1977; HAMER; BRUCH, 1999). Sendo assim, levantamos as hipóteses de que tímidos fazem menos marketing pessoal, falam menos durante reuniões, pedem menos ajuda para colegas e para superiores, opõem-se menos a superiores e a colegas de trabalho, falam menos em público e sentem menos satisfação no trabalho, em comparação com os não-tímidos. Supusemos que essas atitudes demandam uma boa auto-estima, segurança e expressividade verbal e não-verbal, mas, como vimos nas pesquisas acima, o tímido tem dificuldade em cultivar esses pensamentos, sentimentos e comportamentos. Essas hipóteses foram

confirmadas no Experimento 2, apenas para as situações de falar em público e durante reuniões e de opor-se a superiores. As atitudes de fazer marketing pessoal, pedir ajuda para colegas e para superiores, opor-se a colegas de trabalho e sentir satisfação no trabalho não foram diferentes entre pessoas com alta e baixa timidez. Esses dados estão em acordo com os estudos de Camacho e Paulus (1995) e Zimbardo (2002) quando afirmam: que os tímidos falam menos em reuniões, provavelmente por causa da alta ansiedade e do medo de crítica; ser o centro das atenções, como em um discurso ou reunião, é a situação mais temida pelo tímido e, que superiores hierárquicos são as pessoas que mais geram timidez para os tímidos. Segundo Ballback e Slater (1999) muitas pessoas, independentemente de serem tímidas ou não, têm uma idéia errônea a respeito de marketing pessoal e, por isso, passam a não realizá-lo, porque acham que é sinônimo de exibicionismo. Encontraram, em seus estudos, cinco motivos pelos quais as pessoas não realizam marketing pessoal: (1) não tiveram modelos parentais; (2) durante a permanência na escola e na faculdade, não receberam ensinamento; (3) tiveram exemplos negativos no ambiente de trabalho, pois algumas pessoas bajulam os chefes, achando que é marketing pessoal; (4) falta de tempo; (5) medo de ser rejeitado. Este fato mostra a importância de existirem serviços que ensinem as pessoas como fazer um bom marketing pessoal.

Encontramos que as pessoas que se auto-avaliaram como pouco tímidas relataram ter mais amigos em comparação com aquelas que se auto-avaliaram como muito tímidas, embora a diferença entre os grupos quanto a este aspecto não tenha sido significativa. As pessoas tímidas possuem um tempo de aquecimento mais prolongado, ou seja, demoram mais tempo que os não-tímidos para se sentirem confortáveis com pessoas

e/ou situações, fazendo com que essas façam parte de sua zona de conforto. Asendorpf e Wilpers (1998) encontraram em seus estudos, que participantes com pouca timidez conseguiram estabelecer relacionamentos mais rapidamente nos três primeiros meses comparados aos muito tímidos. Mas, após quinze meses, os participantes muito tímidos relataram ter o mesmo número de relacionamentos que os pouco tímidos. Esse fato pode explicar a ausência de diferença estatística entre o grupo de alta e baixa timidez, neste experimento, pois nossos participantes têm por volta de 60 meses de permanência na empresa.

Quanto à faixa salarial média, encontramos diferença estatística significativa entre os grupos de alta e baixa timidez. Pessoas mais tímidas situaram-se numa faixa salarial mais baixa (1-5 salários mínimos) do que pessoas menos tímidas (5-10 salários mínimos). Uma possível explicação é o fato de que tímidos não têm comportamentos de busca por informação sobre suas carreiras, preferem carreiras mais técnicas, acreditam que comportamento assertivo não é útil em criar uma impressão favorável durante entrevistas e são menos expressivos (PHILLIPS; BRUCH, 1988). Talvez as pessoas com baixa timidez não tenham se preparado tão bem, técnica e comportamentalmente, em comparação com as pessoas com alta timidez, devido ao medo de exporem suas deficiências e à preferência por evitar as críticas.

Em nosso experimento, pessoas com baixa timidez não receberam um maior número de promoções comparadas às pessoas com alta timidez. Isto pode ser explicado, em parte, pelo fato de que os participantes desta pesquisa não fazem marketing pessoal. Eles não estão usando a facilidade de expressão a seu favor. Marketing pessoal é mais uma habilidade que deve ser aprendida por tímidos e não-tímidos.

Em relação ao tempo de trabalho na empresa, não encontramos diferença estatística significativa entre os grupos com baixa e alta timidez. Nossa hipótese era que o tímido ficasse mais tempo em uma mesma empresa, pois tem dificuldade em expandir sua zona de conforto pelo medo do contato social e das avaliações negativas dos outros em uma nova interação. Mas essa hipótese não foi comprovada, porque ambos os grupos, em média, tiveram o mesmo tempo de permanência na empresa.

Também não houve diferença estatística significativa entre os grupos de alta e baixa timidez, no que dizia respeito à idade em que escolheram a profissão e a idade em que começaram a trabalhar. Todos os funcionários da empresa receberam o questionário deste experimento e o retorno foi espontâneo, embora o chefe de cada departamento tivesse solicitado aos subordinados que reenviassem o questionário preenchido. Podemos inferir que as pessoas subordinadas, que reenviaram o questionário, possuem cargos inferiores, portanto, um estatus sócio-econômico inferior, explicando a necessidade de escolher e começar a trabalhar mais cedo. Por isso, o traço de timidez pode não ter tido interferência neste dado.

A seguir, discutiremos aspectos do comportamento não-verbal, vocal e corporal, em função de timidez.

Parte 2 – Avaliação vocal acústica

Os autores Moses (1945), Kramer (1963), Argyle (1975), Scherer (1979a), Williams e Stevens (1981), Scherer (1982), Behlau e Pontes (1995) afirmaram que os parâmetros

vocais se modificam sob a interferência de características pessoais, tais como, idade, gênero e classe social, grupos raciais e étnicos, estados emocionais, condições psicopatológicas, traços de personalidade e atitudes pessoais como persuasão, credibilidade, dominância, submissão e outras. E, segundo Williams e Stevens (1981), Scherer (1979a) e Behlau e Pontes (1995), a f_0 é o parâmetro vocal mais confiável e o que mais sofre interferências de emoções.

A partir dessas informações, para a realização da análise acústica da voz, selecionamos os parâmetros de frequência, intensidade, duração e variabilidade de tons, extraídos da vogal sustentada /é/ e da frase "hoje é dia 18 de maio de 2004". Esses foram os parâmetros mais utilizados na literatura consultada (FAIRBANKS; PRONOVOST, 1939; FAIRBANKS; HOAGLIN, 1941; ARGYLE, 1975A; SCHERER, 1979B; WILLIAMS; STEVENS, 1981; SCHERER, 1981; SCHERER, 1982; KNAPP, 1985; SCHERER, 1986; WALLBOTT; SCHERER, 1986; SIEGMAN; BOYLE, 1993; BEHLAU; PONTES, 1995; BANSE; SCHERER, 1996).

Apesar de termos selecionados os parâmetros mais estudados na literatura, não encontramos diferença estatística significativa no estudo das características acústicas da voz em função de gênero e grau de timidez.

Nossa hipótese era de que a voz de pessoas tímidas seria expressa por uma frequência mais elevada, uma intensidade mais fraca, menor variabilidade de tons e uma velocidade de fala mais lenta. E as pessoas tímidas com um grau de ansiedade maior teriam uma voz com velocidade de fala mais acelerada (MOSES, 1945; SIEGMAN, 1978; SCHERER, 1981; SCHERER, 1982). Se a pessoa tímida tem medo da avaliação do outro (PILKONIS, 1977; CHEEK; BUSS, 1981; CHEEK; STAHL, 1986;

PHILLIPS; BRUCH, 1988; CAMACHO; PAULUS, 1995; EISENBERG; FABES; MURPHY, 1995; PAULHUS; MORGAN, 1997; SANSON; PEDLOW; CANN; PRIOR; OBERKLAID, 1996; ECHEBURÚA, 1997; CHAPLIN; PHILLIPS; BROWN; CLANTON; STEIN, 2000; NARDI, 2000; CRAWFORD; TAYLOR, 2000; CARDUCCI, 2002; ZIMBARDO, 2002), poderia gerar tensão e alteração na lubrificação da laringe, tendo, como consequência, a elevação do tom. A falta de expressividade (BRUCH, 2002; BRUCH; BERKO; HAASE, 1998) poderia explicar a redução dos níveis de intensidade e velocidade de fala e, a ansiedade, poderia explicar a presença da velocidade acelerada.

Essas hipóteses não foram confirmadas. Não encontramos marcadores vocais de timidez, por meio da análise acústica. O método de coleta de dados pode ter influenciado a ausência dos resultados esperados. A gravação da voz foi realizada na própria empresa dos participantes, fato que nos faz pensar que este lugar faça parte da zona de conforto deles, e, embora fosse uma situação de avaliação, estar em uma zona de conforto poderia neutralizar o efeito do medo da avaliação. Além disso, situação da gravação não parecia ser ameaçadora, pois os participantes não ficaram posicionados de frente para a experimentadora e esta não estava firmemente olhando para o participante.

Se a amostra fosse maior, talvez pudéssemos encontrar diferença, principalmente nos parâmetros intensidade média e variabilidade de tons da vogal /e/ (os valores de probabilidade foram 0,17 e 0,14, respectivamente, para as mulheres) e, nos parâmetros frequência máxima e variabilidade de tons da frase, (os valores de probabilidade foram 0,32 e 0,22, respectivamente, para os homens).

Sugerimos, para um próximo experimento, aumentar o tamanho da amostra e usar os parâmetros de análise dos espectros de energia e análise espectrográfica. Nossa hipótese é a de que tímidos apresentam uma voz com pouca energia nas frequências altas do espectrograma em comparação com os não-tímidos.

Parte 3 – análise perceptivo-auditiva

O contexto da coleta de dados da análise perceptivo-auditiva foi diferente, talvez mais ameaçador e constrangedor. Os participantes estavam em pé, posicionados de frente para a filmadora e para a experimentadora e deram uma resposta de improviso à pergunta: “O que você faz quando não está trabalhando? Encontramos que os participantes do grupo alta timidez falaram com volume de voz mais fraco do que os do grupo com baixa timidez. Esse dado está de acordo com nossas hipóteses e com os dados encontrados na literatura, que diz que pessoas introvertidas e submissas têm uma voz com volume reduzido, além de tom mais agudo, velocidade de fala mais lenta e apresentam mais hesitações do que pessoas extrovertidas e dominantes (ZIMBARDO, 2002; MOSES, 1945; ARGYLE, 1975A; SIEGMAN, 1978; SCHERER, 1979B, SCHERER, 1981; SCHERER, 1982). Se nossa amostra fosse maior, talvez tivéssemos encontrado diferença estatística significativa para os parâmetros *pitch*, velocidade de fala e hesitações, que neste experimento tiveram uma significância com valor $p = 0,13$ ”.

Parte 4 – análise dos comportamentos não-verbais

Esta parte analisou os comportamentos não-verbais de olhar, movimentação corporal, gestos das mãos e da face na condição pública, caracterizada pela presença da filmadora e da experimentadora, assim como Barger, Kircher e Croyle (1997) e Newton e Contrada (1992) estabeleceram em seus estudos. A filmadora foi uma origem de tensão, assim como seria se as pessoas estivessem diante de uma platéia.

Os ilustradores são os gestos mais comuns e são realizados intencionalmente acompanhando o fluxo da fala. Eles têm um importante papel na efetividade da comunicação, pois adicionam, esclarecem ou repetem informações transmitidas pela fala, especialmente sobre formas, objetos e relações espaciais. Os gestos devem ser variados, acompanhando a mensagem que está sendo dita (EKMAN; FRIESEN, 1969; ARGYLE, 1975A; DITTMANN, 1978; MORRIS; COLLET; MARSH; SHAUGHNESSY, 1980; POYATOS, 1983; KNAPP, 1985; RECTOR; TRINTA, 1986; ANDERSEN, 1999). Durante os momentos em que o falante não gesticula, seus braços devem ficar soltos ao longo do corpo ou as mãos devem ficar unidas na linha da cintura (VASCONCELLOS; OTTA, 2003). Como as pessoas com alta timidez não acreditam que possam ter um bom desempenho de fala, acreditamos que neste experimento, utilizariam gestos mais repetitivos e posições de repouso mais inadequadas, comparadas às pessoas com baixa timidez. Mas, estas hipóteses não foram confirmadas. Não encontramos diferença estatística significativa entre os grupos de alta e baixa timidez no que diz respeito à qualidade dos gestos ou à posição de repouso. Talvez participantes com baixa timidez tiveram uma maior auto-exigência de seu

desempenho, gerando um alto grau de ansiedade com manifestação na qualidade dos gestos e na posição de repouso, igualando esses comportamentos aos dos participantes com alta timidez.

Encontramos que participantes com baixa timidez realizaram mais gestos localizados corretamente, acima da linha da cintura, do que os participantes com alta timidez. Os gestos ilustradores devem ser realizados acima da linha da cintura para serem mais visíveis aos interlocutores e tornarem-se mais expressivos (VASCONCELLOS; OTTA, 2003). Pessoas tímidas são pouco expressivas (BRUCH, 2002; BRUCH; BERKO; HAASE, 1998) e tendem a mascarar suas emoções, principalmente os homens (EISENBERG; FABES; MURPHY, 1995; BRUCH, 2002), portanto manifestaram pouca expressividade na realização dos gestos também, talvez por acreditarem que o silêncio e a falta de expressividade possam evocar menos crítica.

Não encontramos diferença quanto à duração da fala, desvio de olhar, balanço de tronco e frequência de ilustradores e de adaptadores. Esses resultados não confirmaram nossas hipóteses iniciais e os dados encontrados na literatura. Esperávamos encontrar que a timidez inibisse a participação verbal (CHEEK; BUSS, 1981; GARCIA *et al*, 1991; CASHDAN, 1998; MANNING; RAY, 1993; PAULHUS; MORGAN, 1997; CARDUCCI, 2002; ZIMBARDO, 2002) e gerasse menos contato visual (BRUCH; GORSKY; COLLINS; BERGER, 1989; GARCIA; STINSON; ICKES; BISSONNETTE; BRIGGS, 1991; BRUCH, 2002), mais movimentos de tronco dissociados da fala, menor frequência de ilustradores (BAXTER; WINTER; HAMMER, 1968; BRUCH; GORSKY; COLLINS; BERGER, 1989, BURGOON; BULLER; WOODALL, 1996; VASCONCELLOS; OTTA, 2003) e maior frequência de adaptadores

(BRUCH; GORSKY; COLLINS; BERGER, 1989; ANDERSEN, 1999; ZIMBARDO, 2002; CARDUCCI, 2002; VASCONCELLOS; OTTA, 2003), comparados com os não-tímidos. Rosenfeld (1982) afirmou que a freqüência de ilustradores durante a fala tende a indicar o nível de entusiasmo do falante. Sendo assim, parece que tanto os participantes com alta timidez como os de baixa timidez, tiveram o mesmo nível de entusiasmo para falar.

As pessoas que têm a quantidade de fala reduzida (MANNING; RAY, 1993; CARDUCCI, 2002; ZIMBARDO, 2002) têm sua inteligência subestimada pelos interlocutores (PAULHUS; MORGAN, 1997). Desviar o olhar por um período longo não conquista a atenção dos ouvintes (KNAPP, 1985; BRUCH; GORSKY; COLLINS; BERGER, 1989; GARCIA; STINSON; ICKES; BISSONNETTE; BRIGGS, 1991; BRUCH, 2002). A presença de gestos adaptadores está relacionada a sentimentos negativos a respeito de si e de outras pessoas (EKMAN; FRIESEN, 1969; JOHNSON; EKMAN; FRIESEN, 1975; ARGYLE, 1975A; DITTMANN, 1978; MORRIS; COLLET; MARSH; SHAUGHNESSY, 1980; ROSENFELD, 1982; POYATOS, 1983; KNAPP, 1985; RECTOR; TRINTA, 1986; ANDERSEN, 1999). Nesse experimento, tanto pessoas com alta como com baixa timidez tiveram o mesmo tempo de fala, a mesma quantidade de desvios de olhar e a utilização de gestos adaptadores, contrariando os dados da literatura. Reforçamos a importância do treinamento da comunicação verbal e não-verbal, para melhorar o desempenho comunicativo, assim como afirmam Burgoon, Buller e Woodall (1996) e Vasconcellos e Otta (2003). O aumento do tamanho da amostra poderia mostrar uma diferença estatística significativa nos comportamentos de

balanço de tronco e frequência de ilustradores ($p = 0,26$ e $p = 0,30$, respectivamente) entre os grupos de alta e baixa timidez.

Os emblemas não estiveram presentes na comunicação dos participantes deste experimento, conforme Burgoon, Buller e Woodall (1996) e Vasconcellos e Otta (2003) também observaram em suas pesquisas.

Quanto ao estudo de gênero, encontramos que mulheres com alta timidez desviaram mais o olhar do que mulheres com baixa timidez. O desvio de olhar não diferenciou homens tímidos de não-tímidos, mas diferenciou mulheres tímidas de não-tímidas. Esses dados estão em acordo com Argyle, Ingham, Alkema e McCallin (1981) e com Garcia *et al.* (1991), quando afirmam que pessoas tímidas, introvertidas, ansiosas e com baixa auto-estima, olham menos para seu interlocutor do que as extrovertidas e manipuladoras e que existem diferenças entre os gêneros. Mulheres têm uma atividade de olhar mais freqüente, mais duradoura e mais recíproca, mas também tem a tendência a desviar mais o olhar, em comparação com os homens (GARCIA *et al.*, 1991).

As expressões faciais neutra e de alegria estiveram mais presentes durante a comunicação dos participantes do que as demais. A presença da expressão facial neutra pôde ter sido uma tentativa de esconder emoções através da face, por vários motivos: (1) falar de si é uma tarefa difícil, (2) os participantes não conheciam a experimentadora, (3) os participantes sabiam que estavam ajudando na coleta de dados de uma tese de doutorado, (4) os participantes estavam diante de uma filmadora. Estes motivos podem ter provocado sentimentos de perfeccionismo, medo, raiva, vergonha, tensão, insegurança e outras emoções socialmente indesejáveis,

portanto, importante serem escondidas por meio do bloqueio de expressões faciais. Esta é uma regra social aprendida desde muito cedo na vida de um indivíduo (EKMAN; FRIESEN, 1978). O predomínio da expressão facial neutra na comunicação também pode ter sido devido ao fato do assunto não ser gerador de emoções intensas (CARRERA-LEVILLAIN; FERNANDEZ-DOLS, 1994). Podemos dizer que o assunto estava entre neutro e prazeroso. A presença da expressão facial de alegria pode ter sido uma tentativa de mascarar o nervosismo causado pela situação de avaliação (KNAPP, 1985) ou ter sido a manifestação do sentimento provocado pelo assunto. Neste caso, ocorreu o esperado. Os participantes usaram uma expressão facial coerente com o conteúdo da mensagem (KNAPP, 1985; EKMAN, 1978; EKMAN, 1982; BIEHL; MATSUMOTO; EKMAN; HEARN; HEIDER; KUDOD; TON, 1997; KNUTSON, 1996; KAPPAS, 1997; ANDERSEN, 1998; BLAIRY; HERRERA; HESS, 1999).

A expressão facial de dúvida diferenciou participantes com alta e baixa timidez, talvez pelo fato de os primeiros sentirem-se mais inseguros sobre o que estavam dizendo e, se deveriam falar por mais tempo ou não. O estudo de gênero revelou que mulheres apresentaram mais expressões faciais de dúvida e de tristeza em comparação com os homens. Estes dados estão em concordância com a maior expressividade comunicativa de mulheres (HENLEY, 1977; BERKO; HAASE, 1998, BRUCH, 2002). Briton e Hall (1995) realizaram três experimentos e encontraram que mulheres consistentemente sorriem mais que homens. As mulheres podem ter sentido mais insegurança do que os homens e por isso terem demonstrado mais expressões faciais de dúvida. A expressão facial de tristeza permeou mais a comunicação das mulheres, talvez pelo fato de algumas delas não estarem se divertindo tanto nos momentos de

folga, em comparação com os homens, pois comentaram que esses momentos ficavam por conta dos desejos dos filhos e dos afazeres de casa. Este dado está em acordo com Goos e Silverman (2002), quando afirmam que as mulheres são mais expressivas e prováveis de demonstrarem mais tristeza e medo em comparação com os homens.

Não encontramos diferença estatística significativa entre os grupos com alta e baixa timidez em relação ao estudo dos ilustradores faciais. A timidez não diferenciou a expressividade facial, mas o gênero sim. Mulheres realizaram mais ilustradores com a face e mais meneios de cabeça, mas foi a frequência de ilustradores com a boca e com a sobrancelha que diferenciou estatisticamente as mulheres dos homens. Se aumentarmos o tamanho da amostra, poderíamos encontrar diferença estatisticamente significativa entre os gêneros, na frequência dos ilustradores faciais e dos meneios de cabeça. Esperamos que de modo geral as mulheres enfatizem mais sua fala por meio da face.

A acurácia das avaliadoras em decodificar os comportamentos não-verbais, inclusive as expressões faciais foi alta. Houve concordância de 95 a 100%. Esses dados estão em acordo com vários autores, tais como, Ekman (1978), Ansfield, DePaulo e Bell (1995), Hess, Blairy e Kleck (1997), Blairy, Herrera e Hess (1999), LaPlante e Ambady (2000), Goos e Silverman (2002) e Sternglanz e DePaulo (2004), que chegaram à conclusão que julgamentos acurados das expressões faciais podem ser feitos. As avaliadoras eram fonoaudiólogas, profissionais experientes, o que contribuiu potencialmente para aumentar a habilidade de decodificação (BAUM; NOWICKI Jr., 1998).

PARTE 5 – JULGAMENTO DA IMPRESSÃO DA COMUNICAÇÃO GLOBAL DOS PARTICIPANTES

A impressão global que juízes leigos formaram da comunicação dos participantes revelou que os do grupo de alta timidez foram vistos como menos dominantes, menos seguros, menos desinibidos e menos extrovertidos que os participantes com baixa timidez. Esses dados estão de acordo com as hipóteses iniciais e com os autores Cheek e Buss (1981), Knutson (1996) e Ekman (1979) quando afirmam que tímidos têm baixos escores em dominância e em extroversão. O fato dos participantes com baixa timidez terem sido avaliados como mais tímidos por juízes leigos reforçam o fato do auto-relato e do teste de timidez, usados neste experimento, serem medidas fidedignas e confiáveis (PILKONIS, 1977).

Os resultados para a dimensão tenso-relaxado não confirmaram nossa hipótese. Tanto os participantes com alta timidez (CHEEK; BUSS, 1981) como os com baixa timidez foram avaliados com escores de tensão muito semelhantes, talvez pelo fato de todos terem se sentido avaliados e de estarem na presença de uma filmadora.

Como esperávamos, encontramos diferenças em função do grau de timidez em vários aspectos do comportamento não-verbal dos participantes, tais como, no volume da voz (*loudness*), na localização dos gestos, nos desvios de olhar e na expressão facial de dúvida. Talvez estes sejam os marcadores mais importantes da timidez. Outras diferenças poderiam surgir com a ampliação do tamanho da amostra e com algumas alterações do desenho experimental. Levantamos três possibilidades para a atenuação das diferenças entre tímidos e não-tímidos:

(1) Podemos supor que a presença da filmadora tenha sido um elemento inibitório para ambos os grupos. Os participantes com baixa timidez podem ter tido uma auto-exigência exagerada aumentando o grau de tensão e tendo como consequência, o nivelamento dos seus comportamentos não-verbais com os comportamentos dos participantes com alta timidez.

(2) O grupo com alta timidez pode ter sido um grupo heterogêneo que reunia várias tipologias. Carducci (2002) comenta que existem vários tipos de timidez (tímidos extrovertidos, tímidos transitórios, tímidos assumidos e crônicos), portanto a timidez tem várias faces e várias manifestações e não um único conjunto de marcadores.

(3) As pessoas que fizeram parte do grupo de baixa timidez, na verdade, podem ser tímidos bem-sucedidos que aprenderam a lidar com sua timidez do decorrer de suas vidas. Essas pessoas não se sentem mais tímidas no momento, mas mantiveram os comportamentos não-verbais de timidez. Os comportamentos não-verbais são produzidos com pouca consciência pelo emissor, por isso são difíceis de mudar, a menos que se faça um trabalho consciente, não só para a situação de fala em público, mas para todas as situações de comunicação interpessoal.

Com esses dois experimentos foi possível verificar que a timidez tem uma relação direta com a sensação de competência interpessoal e com o padrão de comunicação e tem um impacto importante no julgamento por interlocutores.

As pessoas sentem-se motivadas para buscarem prazer ou para evitarem a dor. O medo de avaliações negativas e de assumir riscos fazem com que os tímidos tenham comportamentos de esquiva com mais frequência, limitando as experiências em todas

as áreas da sua vida. Isto acarreta, como consequência, menos momentos de prazer e satisfação. Portanto, o tímido deve mudar as opções de pensamento e comportamento perante a vida e aprender novas habilidades de comunicação para sentirem-se mais confiantes, seguros e felizes. Para isso, profissionais de várias áreas tais como fonoaudiologia, psicologia, psiquiatria, terapia ocupacional e outras, devem tomar conhecimento a respeito do assunto para adequar seu trabalho à essa população.

Novas pesquisas a respeito de timidez devem ser realizadas para aumentar a quantidade de literatura nacional.

5 CONCLUSÕES

Do Experimento 1 sobre a incidência da timidez e sobre o medo de falar em público em relação a outros medos, concluímos que:

1. Mais da metade de nossa amostra eram pessoas que se consideraram tímidas. Houve diferença entre os gêneros na frequência de tímidos: maior representação de homens tímidos na amostra do que mulheres tímidas.
2. O maior medo da população foi o da violência, superando significativamente o medo de falar em público.
3. O medo de falar em público não diferiu significativamente dos medos da morte, da solidão, do desemprego e da doença.
4. O medo de falar em público predominou sobre os medos do contato social, do relacionamento íntimo, da crítica e de escolher a carreira errada.
5. Tímidos sentiram mais medo de falar em público, de escolher a carreira errada, de contato social, de crítica, de situação nova comparado com os não-tímidos.
6. Mulheres sentiram mais medo do que homens em relação à violência, à crítica, a falar em público, ao contato social, à doença, à situação nova e a escolher a carreira errada.

7. Encontramos quatro agrupamentos de medo: 1. Medos sócio-econômicos: medos de desemprego, de violência, de doença e de vício; 2. Medos relacionais: medos de relacionamento íntimo, de falar em público, de contato social, de crítica, de situação nova e de escolher a carreira errada; 3. Medo solidão/morte: medo da solidão e da morte.

Do Experimento 2 sobre as características de relacionamento e de comunicação entre a amostra de alta e baixa timidez, concluímos que:

8. A média dos escores da escala Revisada de Timidez de Cheek e Buss (CHEEK, 1983) na amostra de 105 participantes foi de 27,5, com desvio padrão de 7,39.
9. Não encontramos diferença estatística significativa entre homens e mulheres no grupo de alta timidez, mas encontramos diferença no grupo de baixa timidez. Existiram mais mulheres não-tímidas do que homens não-tímidos
10. Encontramos diferenças significativas entre os grupos de alta, média e baixa timidez, quanto aos seguintes itens: *Eu fico tenso(a) quando estou com uma pessoa que não conheço bem; Eu geralmente fico desconfortável em festas e outros tipos de reuniões sociais; Quando estou em um grupo de pessoas tenho problemas em pensar coisas certas para conversar; Não demora muito tempo para eu superar minha timidez em situações novas; É difícil agir naturalmente quando encontro uma pessoa nova; Eu fico inibido(a) em situações sociais; Eu não acho difícil falar com estranhos.*

11. Participantes com alta timidez atribuíram-se maiores escores nos itens: falar em público (item adicionado pela pesquisadora), falar com uma autoridade e pensar coisas certas para conversar.
12. Participantes com baixa timidez atribuíram-se maiores escores nos itens: falar em público (item adicionado pela pesquisadora), falar com uma pessoa que não conhece bem e falar com uma autoridade.
13. Encontramos uma tendência marginalmente significativa no sentido de os participantes que passaram por algum treinamento de comunicação em público, independente do grau de timidez, terem apresentado escores mais baixos de timidez em comparação com os que não passaram por nenhum treinamento.
14. Encontramos uma tendência marginalmente significativa no sentido das pessoas pouco tímidas buscarem treinamento para melhorarem sua comunicação em público com maior frequência que as muito tímidas.
15. As pessoas que passaram por treinamento consideraram-se menos socialmente desastradas, menos lentas na superação da timidez em situações novas, mais seguras quanto à competência social e tenderam a atribuir-se maior facilidade para olhar alguém diretamente nos olhos. Os demais itens da escala de timidez não apresentaram diferença estatística significativa.
16. As pessoas que se avaliam como mais tímidas, em média, falam menos em público e durante reuniões e raramente opõem-se a superiores em comparação

com as que se avaliam como menos tímidas. Os itens faz marketing pessoal, pede ajuda para colegas, pede ajuda para superiores, sente satisfação no trabalho e opõe-se a colegas de trabalho, não revelaram diferença significativa entre os grupos.

17. Pessoas tímidas tiveram o mesmo número de amigos do que as não-tímidas.
18. Pessoas mais tímidas situaram-se numa faixa salarial mais baixa que pessoas menos tímidas.
19. O grupo de participantes com baixa timidez informaram terem obtido mais promoções, em média, que os mais tímidos, mas esta diferença não foi estatisticamente significativa.
20. Pessoas com alta timidez tiveram o mesmo tempo de trabalho na empresa do que as pessoas com baixa timidez.
21. Não houve diferença estatística significativa entre os grupos com baixa e alta timidez quanto à idade em que escolheram a atual profissão e quanto à idade em que começaram a trabalhar.
22. Não houve diferença estatística significante dos parâmetros vocais acústicos estudados, entre participantes dos gêneros feminino e masculino com alta e baixa timidez.

23. Pessoas tímidas apresentaram uma voz com *loudness* mais baixa que os não-tímidos.
24. Não houve diferença estatística significativa entre os grupos de alta e baixa timidez no que diz respeito à qualidade dos gestos ou à posição de repouso.
25. Participantes com alta timidez realizaram menos gestos acima da linha da cintura em comparação com os participantes com baixa timidez.
26. Encontramos que mulheres com alta timidez desviaram mais o olhar do que mulheres com baixa timidez.
27. Os participantes com alta timidez expressaram mais dúvida por meio da face durante sua comunicação do que os de baixa timidez.
28. As mulheres expressaram mais dúvida e mais tristeza por meio da face durante sua comunicação em comparação com os homens.
29. As mulheres enfatizaram mais a fala por meio de ilustradores faciais durante sua comunicação em comparação com os homens.
30. Os participantes com alta timidez foram vistos como menos dominantes, menos seguros, menos desinibidos e menos extrovertidos que os participantes com baixa timidez.

REFERÊNCIAS

Addison, T.L.; Schimidt, L.A. Are women who are shy reluctant to take risks? Behavioral and psychophysiological correlates. *Journal of Research in Personality*, v. 33, p. 352-357, 1999.

Andersen, P.A. *Nonverbal communication: forms and functions*. Califórnia: Mayfeld Publishing Company, 1999. 393 p.

Andersson, K.; Bohlin, G.; Hagekull, B. Early temperament and stranger wariness as predictors of social inhibition in 2-year-olds. *British Journal of Developmental Psychology*, v. 17, p. 421-434, 1999.

Andrade, C.R.F. *Diagnóstico e intervenção precoce no tratamento das gagueiras infantis*. São Paulo: Pró-fono, 1999. 112 p.

Ansfield, M.E.; DePaulo, B.M.; Bell, K.L. Familiarity effects in nonverbal understanding: recognizing our own facial expressions and our friend's. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 19, p. 135-149, 1995.

Argyle, M. Nonverbal communication in human social interaction. In: Hinde, R.A. *Non-verbal communication*. Cambridge: Cambridge University Press, 1975. p.243-267.

_____. *Bodily communication*. Madison: International Universities Press, 1975a. 363 p.

Argyle, M.; Ingham, R.; Alkema, F.; McCallin, M. The different functions of gaze. In: Kendon, A. *Non-verbal communication, interaction and gesture*. New York: Mouton Publishers, 1981. p.283-295.

Asendorpf, J. B. Shyness as a final common pathway for two different kinds of inhibition. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 57, p.481-492, 1989.

Asendorpf, J.B.; Wilpers, S. Personality effects on social relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 74, p.1531-1544, 1998.

Aurélio, B.H.F. *Novo dicionário da língua portuguesa*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira, 1986. 1838 p.

Baken, R.J. *Clinical measurement of speech and voice*. London: Singular Publishing Group Inc., 1996. 518 p.

Ballback, J.; Slater, J. *Marketing pessoal – Como orientar sua carreira para o sucesso*. São Paulo: Editora Futura, 1999. 116 p.

Banse, R.; Scherer, K.R. Acoustic profiles in vocal emotion expression. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 70, p. 614-636, 1996.

Barger, S.D.; Kircher, J.C.; Croyle, R.T. The effects of social context and defensiveness on the physiological responses of repressive copers. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 73, p. 1118-1128, 1997.

Baum, K.M.; Nowicki Jr., S. Perception of emotion: measuring decoding accuracy of adult prosodic cues varying in intensity. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 22, p. 89-107, 1998.

Baumeister, R.F.; Hutton, D.G.; Hutton, D.G. Self-presentational motivations and personality differences in self-esteem. *Journal of Personality*, v. 57, p. 547-579, 1989.

Bavoso, C. *Timidez não é doença. E tem cura!* Belo Horizonte: Gutenberg, 2004. 103 p.

Baxter, J.C.; Winter, E.P.; Hammer, E.E. Gestural behavior during a brief interview as a function of cognitive variables. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 8, p. 303-307, 1968.

Behlau, M.(org.). *Voz: O livro do especialista*. Rio de Janeiro: Revinter, 2001. 348 p.

Behlau, M.; Pontes, P. *Avaliação e tratamento das disfonias*. São Paulo: Lovise, 1995. 296 p.

Biehl, M.; Matsumoto, D.; Ekman, P.; Hearn, V.; Heider, K.; Kudoh, T.; Ton, V. Matsumoto e Ekman's Japanese and Caucasian facial expressions of emotion (JACFEE): reliability data and cross-national differences. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 21, p. 3-21, 1997.

Blairy, S.; Herrera, P.; Hess, U. Mimicry and the judgment of emotional facial expressions. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 23, p. 5-41, 1999.

Bloom, K.; Zajac, D.J.; Titus, J. The influence of voice on sex-stereotyped perceptions. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 24, p. 271-281, 1999.

Boone, D.R. *Is your voice telling on you? How to find and use your natural voice*. California: Singular Publishing Group Inc., 1991. 248 p.

Boone, D.R.; McFarlane, S.C. *A voz e a terapia vocal*. Porto Alegre: Artes Médicas, 1994. 300 p.

Bostanov, V.; Kotchoubey, B. Recognition of affective prosody: continuous wavelet measures of event-related brain potentials to emotional exclamations. *Psychophysiology*, v. 36, p. 259-268, 2004.

Briñol, P.; Petty, R.E. Overt head movements and persuasion: a self-validation analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 84, p. 1123-1139, 2003.

Briton, N.J.; Hall, J.A. Gender-based expectancies and observer judgments of smiling. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 19, p. 49- 65, 1995.

Bruch, M.A. Shyness and toughness – Unique and moderated relations with men's emotional inexpression. *Journal of Counseling Psychology*, v. 49, p.28-34, 2002.

Bruch, M.A.; Berko, E.H.; Haase, R.F. Shyness, masculine ideology, physical attractiveness and emotional inexpressiveness. Testing a mediational model of men's interpersonal competence. *Journal of Counseling Psychology*, v. 45, p. 84-97, 1998.

Bruch, M.A.; Giordano, S.; Pearl, L. Differences between fearful and self-conscious shy subtypes in background and current adjustment. *Journal of Research in Personality*, v.20, p. 172-186, 1986.

Bruch, M.A.; Gorsky, J.M.; Collins, T.M.; Berger, P.A. Shyness and sociability reexamined – a multicomponent analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 57, p. 904-915, 1989.

Burgoon, J.K.; Buller, D.B.; Woodall, W.G. *Nonverbal communication: the unspoken dialogue*. EUA: The McGraw-Hill Companies, 1996. 535 p.

Calvo, M.G.; Lang, P.J. Gaze patterns when looking at emotional pictures: motivationally biased attention. *Motivation and Emotion*, v. 28, p. 221-243, 2004.

Camacho, L.M.; Paulus, P.B. The role of social anxiousness in Group brainstorming. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 68, p. 1071-1080, 1995.

Carducci, B.J. *Timidez*. São Paulo: Alegro, 2002. 302 p.

Carrera-Levillain, P.; Fernández-Dols, J.M. Neutral faces in context: their emotional meaning and their function. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 18, p. 281-299, 1994.

Cashdan, E. Smiles, speech, and body posture: how women and men display sociometric status and power. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 22, p. 209-228, 1998.

Chaplin, W.F.; Phillips, J.B.; Brown, J.D.; Clanton, N.R.; Stein, J.L. Handshaking, gender, personality, and first impressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 79, p. 110-117, 2000.

Cheek, J.M. (1983). *Unpublished, Wellesley College, Wellesley MA 02181*.

Disponível em: <<http://www.wellesley.edu/Psychology/Cheek/research.html>>. Acesso em: 3 mar. 2001.

Cheek, J.M.; Buss, A.H. Shyness and sociability. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 41, p. 330-339, 1981.

Cheek, J.M.; Stahl, S.S. Shyness and verbal creativity. *Journal of research in personality*, v. 20, p. 51-61, 1986.

Chen, X.; He, Y.; De Oliveira, A.M.; Coco, A.L.; Zappulla, C.; Kaspar, V.; Schneider, B.; Valdivia, I.A.; Tse, H.C.; Desouza, A. Loneliness and social adaptation in Brazilian, Canadian, Chinese and Italian children: a multi-national comparative study. *Journal of Child Psychology and Psychiatry*, v. 8, p. 1373-1384, 2004

Church, R.B.; Goldin-Meadow, S. The mismatch between gesture and speech as an index of transitional knowledge. *Journal of Cognition*, v.23, p. 43-71, 1986.

Church, R.B.; Kelly, S.D.; Lynch, K. Immediate memory for mismatched speech and representational gestures across development. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 24, p. 151-174, 2000.

Cohen, A.A.; Harrison, R. P. Intentionality in the use of hand illustrators in face-to-face communication situations. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 28, p. 276-279, 1973.

Cohen, R.L.; Borsoi, D. The role of gestures in description-communication: a cross-sectional study of aging. *Jornal of Nonverbal Behavior*, v. 20, p. 45-63, 1996.

Coletivo Feminista Sexualidade e Saúde. Disponível

em: <<http://www.mulheres.org.br/artigos.html>>. Acesso em: 8 jun. 2005.

Crawford, L.; Taylor, L. *Timidez. Esclarecendo suas dúvidas*. São Paulo: Agora, 2000. 114 p.

Davis, F. *A comunicação não-verbal*. São Paulo: Summus Editorial, 1979. 196 p.

Dittmann, A.T. The role of body movement in communication. In: Siegman, A.W.; Feldstein, S. *Nonverbal behavior and communication*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 1978, p. 69-95

Duez, D. Silent and non-silent pauses in three speech styles. *Language and Speech*, v. 25, p. 11-29, 1982.

Echeburúa, E. *Vencendo a timidez*. São Paulo: Mandarin, 1997. 144 p.

Eisenberg, N.; Fabes, R.A.; Murphy, B.C. Relations of shyness and low sociability to regulation and emotionality. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 68, p. 505-517, 1995.

Ekman, P. Facial expression. In: Siegman, A.W. & Feldstein, S., *Nonverbal behavior and communication*, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, 1978. p 97-116

_____. Methods for measuring facial action. In: Scherer, K.R.; Ekman, P. *Handbook of methods in nonverbal behavior research*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982, p. 45-90.

_____. *Emotions revealed: recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life*. New York: Owl Books, 2004. 274 p.

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

_____. Hand movements. *Journal of Communication*, v. 22, p. 353-374, 1972.

_____. *Unmasking the face*. New Jersey: Prentice-Hall, 1975. 245 p.

Evans, M.A. Reticent primary grade children and their more talkative peers: verbal, nonverbal, and self-concept characteristics. *Journal of Educational Psychology*, v. 88, p. 739-749, 1996.

Fairbanks, G.; Hoaglin, L. W. An experimental study of the duration characteristics of the voice during the expression of emotion. *Speech monographs*, v. 8, 1941, p. 85-90, 1941.

Fairbanks, G.; Pronovost, W. An experimental study of the pitch characteristics of the voice during the expressions of emotions. *Speech monographs*, v. 6, p. 87-104, 1939.

Fernández-Dols, J.M.; Sánchez, F.; Carrera, P.; Ruiz-Belda, M.A. Are spontaneous expressions and emotions linked? An experimental test of coherence. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 21, p. 163-177, 1997.

Feyereisen, P.; Havard, I. Mental imagery and production of hand gestures while speaking in younger and older adults. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 23, p. 153-171, 1999.

Fluck, S.A.; Harrigan, J.A.; Brindley, J. Children and young adults recognition of anxiety. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 25, 2001, p. 127-146, 2001.

Garber, P.; Alibali, M.W.; Goldin-Meadow, S. Knowledge conveyed in gestures is not tied to the hands. *Child Development*, v. 69, p. 75-84, 1998.

Garcia, S.; Stinson, L.; Ickes, W.; Bissonnette, V.; Briggs, S.R. Shyness and physical attractiveness in mixed-sex dyads. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 61, p. 35-49, 1991.

Goodwyn, S.W.; Acredolo, L.P.; Brown, C.A. Impact of symbolic gesturing on early language development. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 24, p. 81-105, 2000.

Goos, L.M.; Silverman, I. Sex related factors in the perception of threatening facial expressions. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 26, p. 27-41, 2002.

Hamer, R.J.; Bruch, M.A. The role of shyness and private self-consciousness in identity development. *Journal of Research in Personality*, v. 28, p. 436-452, 1999.

Harrigan, J.A.; Lucic, K.S.; Kay, D.; McLaney, A.; Rosenthal, R. Effect of expresser role and type of self-touching on observer's perceptions. *Journal of Applied Social Psychology*, v. 21, p. 585-609, 1991.

Henley, N.M. *Body Politics*. New Jersey: Prentice Hall, 1977. 121 p.

Hess, U.; Blairy, S.; Kleck, R.E. The influence of facial emotion displays, gender, and ethnicity on judgments of dominance and affiliation. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 24, p. 265-283, 2000.

Hietanen, J.K.; Leppänen, J.M.; Lehtonen, U. Perception of emotions in the hand movement quality of finnish sign language. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 28, p. 51-64, 2004.

Iverson, J.M.; Goldin-Meadow, S. What's communication got to do with it? Gestures in children blind from birth. *Developmental Psychology*, v. 33, p. 453-467, 1997.

Iverson, J.M.; Tencer, H.L.; Lany, J.; Goldin-Meadow, S. The relation between gesture and speech in congenitally blind and sighted language-learners. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 24, p. 105-130, 2000.

Johnson, H.G.; Ekman, P.; Friesen, W.V. Communicative body movements: american emblems. *Semiótica*, v. 15, p. 335-353, 1975.

Kagan, J. Temperamental contributions to social behavior. *American Psychology*, v. 44, p. 668-674, 1989.

Kagan, J. *et al. Galen's prophecy: Temperament in human nature*. Nova York: Westview Press, 1994. 363 p.

Kappas, A. The fascination with faces: are they windows to our soul? *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 21, p. 157-161, 1997.

Keltner, D. Ekman, emotion expression, and the art of empirical epiphany. *Journal of Research in Personality*, v. 38, p. 37-44, 2003.

Kendon, A. Gestures and Speech: how they interact. In: Wieemann, J.M.; Harrison, R.P. *Nonverbal Interaction*. Beverly Hills: Sage, 1983, p. 203-223.

Kennedy, C.W.; Camden, C. Interruptions and nonverbal gender differences. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 8, p. 91-108, 1983.

Kenner, A.N. A cross-cultural study of body-focused hand movement. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 17, p. 263-279, 1993.

Knapp, M.L. *La comunicación no verbal*. Buenos Aires: Paidós Comunicación, 1985. 373 p.

Knutson, B. Facial expressions of emotion influence interpersonal trait inferences.

Journal of Nonverbal Behavior, v. 20, p. 165-182, 1996.

Kramer, E. Judgment of personal characteristics and emotions from nonverbal properties of speech. *Psychological bulletin*, v. 60, p. 408-420, 1963.

Krauss, R.M.; Morrel-Samuels, P.; Colasante, C. Do conversational hand gestures communicate? *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 61, p. 743-754, 1991.

Langton, S.R.H.; O'Malley, C.; Bruce, V. Actions speak no louder than words: symmetrical cross-modal interference effects in the processing of verbal and gestural information, *Journal of Experimental Psychology*, v. 22, p. 1357-1375, 1996.

LaPlante, D.; Ambady, N. Multiple messages: facial recognition advantage for compound expressions. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 24, p. 211-224, 2000.

Lee, V.; Wagner, H. The effect of social presence on the facial and verbal expression of emotion and the interrelationships among emotion components. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 26, p. 3-25, 2002.

Manning, P.; Ray, G. Shyness, self-confidence and social interaction. *Social Psychology Quarterly*, v. 56, p. 178-192, 1993.

Matsumoto, D. Paul Ekman and the legacy of universals. *Journal of Research in Personality*, v. 38, p. 45-51, 2004.

Matsumoto, D.; LeRoux, J.; Wilson-Cohn, C.; Raroque, J.; Kooken, K.; Ekman, P.; Yrizarry, N.; Loewinger, S.; Uchida, H.; Yee, A.; Amo, L.; Goh, A. A new test to measure emotion recognition ability: Matsumoto and Ekman's Japanese and Caucasian Brief Affect Recognition Test (JACBART). *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 24, p. 179-209, 2000.

McNeill, D. So you think gestures are non-verbal? *Psychological Review*, v. 92, p. 350-371, 1985.

McNeil, N.M.; Alibali, M. W.; Evans, J.L. The role of gestures in children's comprehension of spoken language: now they need it, now they don't. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 24, p. 131-150, 2000.

Monnot, M.; Orbelo, D.; Riccardo, L.; Sikka, S.; Rossa, E. Acoustic analyses support subjective judgments of vocal emotion. *Annals of the New York Academy of Sciences*, v. 1000, p. 288-292, 2003.

Montepare, J.M.; Dobish, H. The contribution of emotion perceptions and their overgeneralizations to trait impressions. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 27, p. 237-254, 2003.

Montepare, J.M.; Koff, E.; Zaitchik, D.; Albert, M. The use of body movements and gestures as cues to emotions in younger and older adults. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 23, p. 133-152, 1999.

Montepare, J.M.; Opeyo, A. The relative salience of physiognomic cues in differentiating faces: a methodological tool. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 26, p. 43-59, 2002.

Morris, D. *Bodytalk – A world guide to gestures*. London: Jonathan Cape, 1994. 231 p.

Morris, D.; Collet, P.; Marsh, P.; Shaughnessy, M. *Gestures: Their Origins and Distribution*. London: A Scarborough Book, 1980. 321 p.

Moses, P. *The voice of neurosis*. New York: Grune & Stratton, 1945. 131 p.

Namy, L.L.; Acredolo, L.; Goodwyn, S. Verbal labels and gestural routines in parental communication with young children. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 24, p. 63-80, 2000.

Nardi, A.E. *Transtorno de ansiedade social: fobia social – a timidez patológica*. Rio de Janeiro: Medsi, 2000, 145 p.

_____. Fobia social: diagnóstico e tratamento. *SNC em foco*, v. 2, p. 17-24, 2005.

Newton, T.L.; Contrada, R.J. Repressive coping and verbal-autonomic response dissociation: the influence of social context. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 62, p. 159-167, 1992.

Nicoladis, E. Some gestures develop in conjunction with spoken language development and others don't: evidence from bilingual preschoolers. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 26, p. 241-266, 2002.

Paulhus, D.L.; Morgan, K.L. Perceptions of intelligence in leaders group. The dynamic effects of shyness and acquaintance. *Journal of Personality and Social Psychology*, v. 72, p. 581-591, 1997.

Phillips, S.D.; Bruch, M.A. Shyness and dysfunction in career development. *Journal of Counseling Psychology*, v. 35, p. 159-165, 1988.

Pilkonis, P.A. Shyness, public and private, and its relationship to other measures of social behavior. *Journal of Personality*, v. 45, p. 585-595, 1977.

Pilkonis, P.A.; Zimbardo, P.G. The personal and social dynamics of shyness. In: Izard, C.E. *Emotion in personality and psychopathology*,. New York : Plennun, 1979, p. 133-160.

Poyatos, F. Gestures inventories: fieldwork methodology and problems. In: Kendon, A., *Nonverbal communication, interaction, and gesture*. Netherlands: Mouton Publishers, 1981, p. 371-399.

_____. *New perspectives in nonverbal communication*. Oxford:

Pergamon Press, 1983. 389 p.

Rector, M.; Trinta, A.R. *Comunicação não-verbal: a gestualidade brasileira*.

Petrópolis: Vozes, 1986. 56 p.

Reilly, N.; Cannizzaro, M.S.; Harel, B.T.; Snyder, P.J. Feigned depression and feigned sleepiness: a voice acoustical analysis. *Brain Cognition*, v. 55, p. 383-386, 2004.

Rickman, M.D.; Davidson, R.J. Personality and behavior in parents of temperamentally inhibited and uninhibited children. *Developmental Psychology*, v. 30, p. 346-354, 1994.

Riggio, H.R.; Riggio, R.E. Emotional expressiveness, extraversion, and neuroticism: a meta-analysis. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 26, p. 195-219, 2002.

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

Rosip, J.C.; Hall, J.A. Knowledge of nonverbal cues, gender, and nonverbal decoding accuracy. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 28, p. 267-286, 2004.

Rubin, K.H.; Nelson, L.J.; Hastings, P.; Asendorf, J. The transaction between parent's perceptions of their children's shyness and their parenting styles.

International Journal of Behavioral Development, v. 23, p. 937-957, 1999.

Sanson, A.; Pedlow, R.; Cann, W.; Prior, M.; Oberklaid, F. Shyness ratings: stability and correlates in early childhood. *International Journal of Behavioral*

Development, v. 19, p. 705-724, 1996.

Sayette, M.A.; Cohn, J.F.; Wertz, J.M.; Perrott, M.A.; Parrott, D.J. A psychometric evaluation of the facial action coding system for assessing spontaneous expression.

Journal of Nonverbal Behavior, v. 25, p. 167-185, 2001.

Scherer, K.R. Personality markers in speech. In: Scherer, K.R. & Giles, H., *Social markers in speech*. Cambridge: Cambridge University, 1979a, p. 147-210.

_____. Non linguistic vocal indicators of emotion and psychopathology. In: Izard, C.E., *Emotion in personality and psychopathology*, New York: Plenum, 1979b, p. 493-529.

_____. Speech and emotional states. In: Darby, J.K. *Speech evaluation in psychiatry*. New York: Grune & Stratton, 1981, p. 189-220.

_____. Methods of research on vocal communication: paradigms and parameters. In: Scherer, K.R; Ekman, P. *Handbook of methods in nonverbal behavior research*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982, p. 136-198.

- _____. Vocal affect expression: a review and a model for future research. *Psychological bulletin*, v. 99, p. 143-165, 1986.
- _____. Expression of emotion in voice and music. *Journal of Voice*, v. 9, p. 235-248, 1995.
- Scherer, K.R.; Scherer, U. Speech behavior and personality. In: Darby, J.K. *Speech evaluation in psychiatry*. New York: Grune & Stratton, 1981, p. 115-136.
- Schirmer, A.; Striano, T.; Friederici, A.D. Sex differences in the preattentive processing of vocal emotional expressions. *Neuroreport*, v. 16, p.635-639, 2005.
- Seymour, H.N. Attributes of loudness, pitch and rate among male children. *Journal of communication disorders*, v. 8, p. 97-104, 1975.
- Siegman, A.W. The talltale voice: nonverbal messages of verbal communication. In: Siegman, A.W.; Feldstein, S. *Nonverbal behavior and communication*. New Jersey: Lawrence E. Associates Publishers, 1978, p. 183-244.
- Siegman, A.W.; Boyle, S. Voice of fear and anxiety and sadness and depression: the effects os speech rate and loudness on fear and anxiety and sadness and depression. *Journal of abnormal psychology*, v. 102, p. 430-437, 1993.
- Simpson, J.A.; Weiner, E.S.C. *Compact Oxford English Dictionary*. New York:Oxford University Press, 1991. 2416 p.

Starkweather, J.A. Vocal communication of personality and human feelings. *Journal of communication*, v. 11, p. 69-73, 1961.

Sternglanz, R.W.; DePaulo, B.M. Reading nonverbal cues to emotions: the advantages and liabilities of relationship closeness. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 28, p. 245-265, 2004.

Storch, E.A.; Masia-Warner, C.; Dent, H.C.; Roberti, J.W.; Fisher, P.H. Psychometric evaluation of the social anxiety scale for adolescents and the Social Phobia and Anxiety Inventory for children: construct validity and normative data. *Anxiety Disorders*, v. 18, p. 665-679, 2004.

Suzuki, K.; Naitoh, K. Useful information for face perception is described with faces. *Journal of Nonverbal Behavior*, v. 27, p. 43-55, 2003.

Thompson, L.A. Encoding and memory for visible speech and gestures: a comparison between young and older adults. *Psychology and Aging*, v. 10, 1995, p. 215-228, 1995.

Vasconcellos, L. *Emissões vocais durante simulação de flerte e amizade: uma análise perceptivo-auditiva*. 1997. 237 f. Dissertação (Mestrado em Psicologia Experimental) – Instituto de Psicologia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1997.

- Vasconcellos, L.; Otta, E. Comparação do comportamento gestual entre maus e bons oradores durante a comunicação em público. *Psicologia em Revista*, v. 9, p. 153-158, 2003.
- Wallbott, H.G.; Scherer, K.R. Cues and channels in emotion recognition. *Journal of personality and social psychology*, v. 51, p. 690-699, 1986.
- Ward, C.C.; Tracey, T.J.G. Relation of shyness with aspects of online relationship involvement. *Journal of Social and Personal Relationships*, v. 21, p. 611-623, 2004.
- Weathers, M.D.; Kitsantas, P.; Lever, T.; O'Brien, P.; Campbell, S.; Rastatter, M. Recognition accuracy and reaction time of vocal expressions of emotion by African-American and Euro-American college women. *Perceptual and Motor Skills*, v. 99, p. 662-668, 2004.
- Williams, C.E.; Stevens, K.N.. Vocal correlates of emotion states. In: Darby, J.K., *Speech evaluation in psychiatry*. New York: Grune & Stratton, 1981, p. 221-240.
- Wilson, J.K. & Rapee, R.M. The interpretation of negative social events in social phobia with versus without comorbid mood disorder. *Anxiety Disorders*, v. 19, p. 245-274, 2005.
- Zimbardo, P. *Shyness*. (Reading, MA:Addison-Wesley), 1977.

Zimbardo, P. **A timidez**. Lisboa: Edições 70, 2002, 239 p.

ANEXOS

ANEXO A – Teste sobre o grau de medos pelos participantes

Prezado(a) participante,

Sou estudante de pós-graduação do Instituto de Psicologia da Universidade de São Paulo e estou realizando uma pesquisa sob orientação da Prof. Emma Otta, sobre nossos medos. Solicito sua colaboração.

Grata,

Leda Vasconcellos.

Gênero: () FEM () MAS

Idade:

Profissão:

Qual o grau de medo que você possui dos seguintes itens abaixo?

Responda a partir de uma escala de 1 a 7, onde 1 é nenhum medo, 4 é medo moderado e 7 é medo extremo. Marque com um X a sua resposta.

1. Desemprego	1	2	3	4	5	6	7
2. Doença	1	2	3	4	5	6	7
3. Vício	1	2	3	4	5	6	7
4. Morte	1	2	3	4	5	6	7
5. Situações novas (emprego, relacionamento, cidade)	1	2	3	4	5	6	7
6. Solidão	1	2	3	4	5	6	7
7. Contato social	1	2	3	4	5	6	7
8. Escolher carreira "errada"	1	2	3	4	5	6	7
9. Relacionamentos íntimos	1	2	3	4	5	6	7
10. Crítica	1	2	3	4	5	6	7
11. Violência	1	2	3	4	5	6	7
12. Falar em público	1	2	3	4	5	6	7

Considera-se tímido(a), às vezes ou sempre: () Sim () Não

ANEXO B – Questionário dos comportamentos relacionais e comunicacionais

Prezado(a) participante,

Sou estudante do curso de doutorado do Instituto de Psicologia da Universidade de São Paulo e estou realizando uma pesquisa sob orientação da Profa. Dra. Emma Otta, sobre comportamentos interpessoais nas organizações. É muito importante sua colaboração. Não se preocupe, não existe resposta certa ou errada. Por favor, não deixe de responder nenhuma pergunta.

Grata,
Leda Vasconcellos.

QUESTIONÁRIO

Iniciais do nome:

Idade:

Gênero: () F () M

Com que idade escolheu a profissão que atua hoje:

Desde que idade começou a trabalhar na profissão escolhida:

Tempo de serviço nesta empresa:

Cargo que ocupa:

Nº de promoções obtidas nesta atual empresa:

Faixa salarial:

- | | | |
|---|---|--|
| <input type="checkbox"/> 1 a 5 salários mínimos | <input type="checkbox"/> 20 a 25 salários mínimos | <input type="checkbox"/> 40 a 45 salários mínimos |
| <input type="checkbox"/> 5 a 10 salários mínimos | <input type="checkbox"/> 25 a 30 salários mínimos | <input type="checkbox"/> 45 a 50 salários mínimos |
| <input type="checkbox"/> 10 a 15 salários mínimos | <input type="checkbox"/> 30 a 35 salários mínimos | <input type="checkbox"/> mais de 50 salários mínimos |
| <input type="checkbox"/> 15 a 20 salários mínimos | <input type="checkbox"/> 35 a 40 salários mínimos | |

Nº de amigos no local de trabalho (pessoa que te conhece muito bem e há mais de 6 meses):

Leia os itens abaixo e preencha os espaços em branco escolhendo um número da escala abaixo que melhor explica o que acontece com você.

0 = nunca

1 = raramente

2 = moderadamente

3 = freqüentemente

4 = sempre

___ Faz marketing pessoal (fala sobre suas realizações profissionais para alguém sem ser da família)

___ Fala durante reuniões

___ Pede ajuda para colegas

___ Pede ajuda para superiores

___ Sente satisfação no trabalho

___ Opõe-se a superiores

___ Opõe-se a colegas de trabalho

___ Fala em público (para platéias pequenas ou grandes)

Leia cada item cuidadosamente e decida em que grau é característico de seus sentimentos e comportamentos. Preencha o espaço em branco ao lado de cada item escolhendo um número da escala abaixo.

1 = muito não-característico ou mentira ou discordo fortemente.

2 = não-característico

3 = neutro

4 = característico

5 = muito característico ou verdade ou concordo fortemente.

___ 1. Eu fico tenso(a) quando estou com uma pessoa que não conheço bem.

- ___ 2. Eu sou socialmente desastrado(a).
- ___ 3. Eu não acho difícil solicitar informações para outra pessoa.
- ___ 4. Eu geralmente fico desconfortável em festas e outros tipos de reuniões sociais.
- ___ 5. Quando estou em um grupo de pessoas tenho problemas em pensar coisas certas para conversar.
- ___ 6. Não demora muito tempo para eu superar minha timidez em situações novas.
- ___ 7. É difícil agir naturalmente quando encontro uma pessoa nova.
- ___ 8. Eu fico nervoso(a) quando estou falando com uma autoridade.
- ___ 9. Eu não tenho dúvidas quanto a minha competência social.
- ___ 10. Eu tenho dificuldades em olhar alguém diretamente nos olhos.
- ___ 11. Eu fico inibido(a) em situações sociais.
- ___ 12. Eu não acho difícil falar com estranhos.
- ___ 13. Eu sou mais tímido(a) com pessoas do gênero oposto.
- ___ 14. Sinto-me tenso(a) quando tenho que falar em público.

Já participei de treinamento para comunicação em público. () SIM () NÃO

ANEXO C – Protocolo de análise de voz e fala

Nome da avaliadora:

Idade:

PROTOCOLO DE ANÁLISE DE VOZ E FALA

Sujeito

VOZ		
Qualidade Vocal	Adaptada	Desviada: discreto/moderado/acentuado
Ressonância	Adaptada	Desviada: nasal/denasalizada/anterior/posterior/laringo-faríngeica/faríngeica
Pitch	Adaptado	Desviado: agudo/grave/descontrolado
Loudness	Adaptada	Desviada: reduzida/aumentada/descontrolada
Modulação	Adaptada	Desviada: reduzida/repetitiva/descontrolada
FALA		
Articulação	Adaptada	Desviada: travada/imprecisa/distorcida
Velocidade	Adaptada	Desviada: lenta/rápida/irregular
FLUÊNCIA		
Hesitações	Aceitáveis	Desviadas: Prolongamentos/Repetições/Bloqueios

Sujeito

VOZ		
Qualidade Vocal	Adaptada	Desviada: discreto/moderado/acentuado
Ressonância	Adaptada	Desviada: nasal/denasalizada/anterior/posterior/laringo-faríngeica/faríngeica
Pitch	Adaptado	Desviado: agudo/grave/descontrolado
Loudness	Adaptada	Desviada: reduzida/aumentada/descontrolada
Modulação	Adaptada	Desviada: reduzida/repetitiva/descontrolada
FALA		
Articulação	Adaptada	Desviada: travada/imprecisa/distorcida
Velocidade	Adaptada	Desviada: lenta/rápida/irregular
FLUÊNCIA		
Hesitações	Aceitáveis	Desviadas: Prolongamentos/Repetições/Bloqueios

ANEXO D – protocolo de análise da comunicação não-verbal

Nome da avaliadora:

Idade:

PROTOCOLO DE ANÁLISE DA COMUNICAÇÃO NÃO-VERBAL

Sujeito.....

OLHAR		
Desvios de olhar	Nº	Curto período, longo período
TRONCO		
Balanço de tronco	Nº	Vertical, horizontal
GESTOS		
Frequência dos gestos ilustradores	Nº	
Frequência dos gestos auto-toque	Nº	
Frequência dos gestos toque-objetos	Nº	
Frequência dos gestos emblemas	Nº	
Localização dos gestos	Nº	Abaixo da linha da cintura
	Nº	Acima da linha da cintura
Qualidade dos gestos	Variados	repetitivos
Posição de repouso	Adequada	Braços soltos, mãos unidas na linha da cintura
	inadequada	Mãos atrás das costas, mãos nos bolsos, mãos unidas abaixo da linha da cintura

Sujeito.....

OLHAR		
Desvios de olhar	Nº	Curto período, longo período
TRONCO		
Balanço de tronco	Nº	Vertical, horizontal
GESTOS		
Frequência dos gestos ilustradores	Nº	
Frequência dos gestos auto-toque	Nº	
Frequência dos gestos toque-objetos	Nº	
Frequência dos gestos emblemas	Nº	
Localização dos gestos	Nº	Abaixo da linha da cintura
	Nº	Acima da linha da cintura
Qualidade dos gestos	Variados	repetitivos
Posição de repouso	Adequada	Braços soltos, mãos unidas na linha da cintura
	inadequada	Mãos atrás das costas, mãos nos bolsos, mãos unidas abaixo da linha da cintura

ANEXO E – Protocolo de análise de expressão facial

Nome da avaliadora:

Idade:

PROTOCOLO DE ANÁLISE DE EXPRESSÃO FACIAL

Intensidade da emoção: 1=nenhuma ; 4=moderada; 7=muito intensa

Sujeito.....

EXPRESSÃO FACIAL								% de aparecimento
Neutra	1	2	3	4	5	6	7	
Alegria	1	2	3	4	5	6	7	
Medo	1	2	3	4	5	6	7	
Dúvida	1	2	3	4	5	6	7	
Desprezo	1	2	3	4	5	6	7	
Nojo	1	2	3	4	5	6	7	
	1	2	3	4	5	6	7	
ILUSTRADORES								
Sobrancelha	N ⁰							
Olho	N ⁰							
Boca	N ⁰							
Meneios de cabeça	N ⁰							

Sujeito.....

EXPRESSÃO FACIAL								% de aparecimento
Neutra	1	2	3	4	5	6	7	
Alegria	1	2	3	4	5	6	7	
Medo	1	2	3	4	5	6	7	
Dúvida	1	2	3	4	5	6	7	
Desprezo	1	2	3	4	5	6	7	
Nojo	1	2	3	4	5	6	7	
	1	2	3	4	5	6	7	
ILUSTRADORES								
Sobrancelha	N ⁰							
Olho	N ⁰							
Boca	N ⁰							
Meneios de cabeça	N ⁰							

ANEXO F – Protocolo de análise da comunicação global dos participantes

Gênero: () FEM () MASC

Idade:

Abaixo está uma lista de palavras que descreve como pessoas interagem com outras. Baseado em sua intuição, por favor classifique quão acuradamente cada palavra descreve a pessoa apresentada no vídeo usando a escala de 1 a 7 abaixo, onde:
1- extremamente; 4- neutro; 7- extremamente.

Sujeito

Submisso	1	2	3	4	5	6	7	Dominante
Inseguro	1	2	3	4	5	6	7	Seguro
Tímido	1	2	3	4	5	6	7	Desinibido
Introverso	1	2	3	4	5	6	7	Extroverso
Tenso/Nervoso	1	2	3	4	5	6	7	Relaxado/Descontraído

Sujeito

Submisso	1	2	3	4	5	6	7	Dominante
Inseguro	1	2	3	4	5	6	7	Seguro
Tímido	1	2	3	4	5	6	7	Desinibido
Introverso	1	2	3	4	5	6	7	Extroverso
Tenso/Nervoso	1	2	3	4	5	6	7	Relaxado/Descontraído

Sujeito

Submisso	1	2	3	4	5	6	7	Dominante
Inseguro	1	2	3	4	5	6	7	Seguro
Tímido	1	2	3	4	5	6	7	Desinibido
Introverso	1	2	3	4	5	6	7	Extroverso
Tenso/Nervoso	1	2	3	4	5	6	7	Relaxado/Descontraído

Sujeito

Submisso	1	2	3	4	5	6	7	Dominante
Inseguro	1	2	3	4	5	6	7	Seguro
Tímido	1	2	3	4	5	6	7	Desinibido
Introverso	1	2	3	4	5	6	7	Extroverso
Tenso/Nervoso	1	2	3	4	5	6	7	Relaxado/Descontraído

ANEXO G – Carta de autorizaçãoAutorização

Autorizo a gravação de minha imagem e voz para fim único e exclusivo de pesquisa. Estas gravações serão fonte de dados para a tese de doutorado de Leda R. Vasconcellos, sob orientação da Profa. Dra. Emma Otta, da Universidade de São Paulo – USP, não devendo ser veiculadas em nenhum tipo de mídia ou para terceiros.

Ass. do participante:

Data: