

LEITURA CORPORAL

SORRIA VOCÊ ESTÁ SENDO LIDO

INTRODUÇÃO AO MÉTODO LEITURA CORPORAL BRASIL



Wandy

VOLUME 2



Imagine ser capaz de decifrar a personalidade de uma pessoa apenas olhando para ela, em menos de dois minutos.

Imagine ainda, poder saber como falar com ela de modo empático e inclusivo, de forma a obter respostas positivas aos seus estímulos.

Pare de imaginar, pois é exatamente o que vai aprender em nossos cursos.

Com releituras originais e conteúdos inéditos, o Método LCB (Leitura Corporal Brasil) vai superar suas expectativas.



www.institutowbr.com.br

Direitos reservados desta edição para Instituto Wbr

Diagramação: Instituto Wbr

Revisão final: Instituto Wbr

Fotografias: Compradas do banco de imagem Freepik.

Wandy

Leitura Corporal - Sorria, você está sendo lido 2!

2019

26 p. il. Color; 16x23 cm

1. Leitura Corporal. 2. Linguagem Corporal. 3. Morfologia. 4. Leitura Fria
I. Título, II. Autor.





www.institutowbr.com.br

Nossa formação oferece a possibilidade de interagir com as pessoas no quesito empatia, na mais alta performance.

Conduzir as relações para fins ecologicamente sustentáveis, com mínimos ganhos aos envolvidos, é a métrica dos nossos cursos direcionados para o desenvolvimento humano.

Entendemos que este conteúdo técnico, embora seja uma ciência experimental, é seguro o suficiente para que obtenha resultados em seus relacionamentos pessoais e profissionais.

Mentor Wandy
Founder Instituto Wbr
Escola Leitura Corporal Brasil

Prólogo

A maneira como tudo aconteceu



O método da Escola Leitura Corporal Brasil que tem como unidade certificadora, o Instituto Wbr, é o resultado de mais de vinte anos de dedicação ao tema leitura não verbal, dentro do quesito morfologia, fisiognomonia e matemática visual (roupas, joias e adereços).

Enquanto profissional de medicina tradicional chinesa, aprendi que corpos com formatos semelhantes, apresentam características de personalidade semelhantes, ou seja, traços repetidos que são mensuráveis pelo sistema de comparação. Contudo, muitas falhas estruturais haviam na fisiognomonia, tanto com relação a métricas confiáveis de identificação facial, como na interpretação dos textos que descrevem traços da personalidade da pessoa analisada.

Depois de 20 anos de clínica, aplicando e lapidando os mais diversos biotipos, nasceu o método que chamamos em nossos cursos de Matemática Visual - Aprenda a traçar perfis em até 2 minutos. Em breve, na nova coleção de livros Wbr, ele se chamará Curso Relacional - Aprenda a traçar perfis em até 2 minutos.

Para verificar a eficiência de nosso método, que tem como resultado análises com feedbacks ao vivo em lives, próximo de cem por cento de acerto, visite nossa Fanpage @wandymmentor (sessão de vídeos). Foram feitas análises ao vivo na TV com o mesmo percentual de acerto. Não se trata de mentalismo ou de intuição. É pura técnica que você pode aprender. Se identificar o formato o texto bate. Simples assim!

Além disso, dispomos de um método de leitura corporal com base em 200 marcações gestuais, incluindo as 7 emoções básicas, representadas através das micro expressões. Nosso diferencial está nas marcações gestuais segmentadas pelo corpo, com uma linha condutiva para cada uma delas (ou seja, não basta analisar, tem que saber o que fazer depois do que viu).

Neste livro, você verá uma série de artigos que mostram a importância da Leitura não verbal em sua vida, despertando-o para o fato de que em breve tempo, ela será matéria indispensável nas relações humanas saudáveis.

Artigo 1

Ãh? Os dedos falam o que você está sentindo?

Pois é! Falam sim e como falam... tagarelam!

E não, isso não é uma banalização da leitura não verbal, transformando-a num artigo de folhetim, pois se assim fosse, não estaríamos num veículo idôneo como o Cloud Coaching.

Todo o processo de análise não verbal, ao menos no Método LCB (Escola Leitura Corporal Brasil), passa por uma série de crivos sérios e análises sobrepostas, criando protocolos a serem seguidos de forma replicada, ou seja, capazes de gerar o mesmo resultado em pessoas diferentes.

Mas vamos aliviar sua mente desse monte de referências chatas e soberbas. Melhor tecer considerações sobre a matéria em si, posto que a mesma fará com que você se convença de sua eficácia. Sim, pois se lhe convenceremos será como se ludibriássemos sua forma de pensar. Quando você se convence, significa que pesou e ponderou os fatos através de suas próprias crenças e expertises.

Cada um dos dedos, ratificando, em nosso método de ensino da leitura corporal (leitura não verbal), tem um significado. Obviamente, como já dito em artigos anteriores, existem filtros que uma vez aplicados, podem mudar as denominações a seguir, sendo eles; fatores culturais, fatores étnicos, fatores fisiológicos, fatores ambientais, baseline e contexto. Assim, garantimos que as descrições abaixo sejam um guia para o mais óbvio, mas jamais um significado rígido em si mesmo.

Significado dos dedos da mão:

Dedo polegar: Em nosso método indica ego.

Dedo indicador: Para si mesmo, indica dúvida ou incômodo. Para o outro, imposição ou localização.

Dedo médio: Indica agressividade ou sexualidade, dependendo do contexto.

Dedo anelar: Na cultura ocidental de um modo geral indica compromisso ou casamento, inclusive comercial (aplica-se aqui o filtro cultural e étnico).

Dedo mínimo: Indica vínculo ou amistosidade.

Cada um desses dedos tende a compor frases inconscientes, que as pessoas involuntariamente utilizam sem perceber. Nossos alunos aprendem em torno de 200 marcações dentro de sua formação de sessenta horas, mas os dedos são de longe a parte mais importante, posto que o tempo todo estão compondo “textos não verbais”.

No vídeo abaixo, temos um excelente exemplo de como “os dedos falam”.

Link https://youtu.be/vmpjx_HQtaY

Em novembro de 2008, o então candidato Barack Obama fez um discurso em Jacksonville-Flórida. Durante o mesmo, ao abordar suas teorias, o público reage mal quando Obama cita ironicamente seu concorrente, o senador John McCain. Em seguida, Obama envia claros sinais de descontentamento (inconscientemente).

Embora a tradução dos sinais dependa de maiores detalhes do contexto daquela situação e tudo o que a envolvia nos bastidores, foi clara a reação de Obama, coerente com seu significado em nossos estudos de Linguagem não verbal.

Poderá ver um discurso do presidente Obama que não saiu muito bem. Automaticamente ele reagiu dizendo, em sequência, através de seus dedos, algo parecido com: (Dedo indicador) Não sei como... (Dedo polegar) mas, ok... (Dedo médio) vou ferrar vocês.

Fonte: <http://www.leituracorporalbrasil.com.br/agenda>

É importante saber que estas matérias são compostas pelo máximo esforço em nortear sua mente para o pensamento protocolar de nossa metodologia de ensino da leitura não verbal. Evitamos todo tipo de generalização para evitar banalizar o que entendemos ser um divisor de águas na vida das pessoas. Imagine saber tudo o que se passa na mente das pessoas. Imaginou? Pare de imaginar, pois é isso que fazemos ou, é isso que fará quando se formar em leitura corporal. Pura técnica replicável.

Artigo 2

Aprenda a identificar a verdade, não a mentira

Quem busca a mentira foca no problema, mas quem busca a verdade foca na solução! Esta matéria tem sido amplamente discutida dentro do universo da leitura corporal. Existem diversas vertentes de conhecimento que apontam para sinais que flagram um mentiroso em ação. Contudo, muito há de se considerar para que sua leitura seja assertiva, isenta de chutes e adivinhações. Uma das regras de ouro, que estão presentes no final deste livro, recomenda que o leitor não deve em hipótese alguma se envolver emocionalmente, pois ele sairá do neocortex e irá para o sistema límbico, ou seja, sairá do campo analítico e irá para o emocional. Por isso, para analisar uma pessoa que possa estar mentindo será necessária isenção.

O leitor deve, antes de iniciar sua leitura, calibrar a situação para evitar erros básicos, presentes em parte da literatura que cuida desse tema. Isso significa que determinados sinais, tidos como indícios de mentiras, podem não apontar para isso. Por exemplo, um crente religioso que esteja sob pressão pode manter as mãos em posição de oração, sem que isso signifique qualquer outra coisa, além de um ato de conexão com Deus. Cada leitura pede um referencial personalizado e adaptado à realidade observada.

Existem três tipos de mentirosos: 1) Aqueles que acreditam na mentira, como por exemplo, alguém achar que é Jesus. Para ele é verdade, pois está doente; 2) Os ensaiados; 3) Os não ensaiados (pegos de surpresa). Nos mentirosos ensaiados utilizaremos uma série de marcações verbais e não verbais, como forma de conduzir a leitura para um diagnóstico assertivo. Nos não ensaiados, fica mais fácil observar a reação porque, envergonhado, tenderá a desviar o olhar ou a cabeça para baixo quando for surpreendido. Isso facilita a condução para que ele se entregue facilmente, utilizando os referenciais já abordados até agora neste livro.

Vamos abordar inicialmente as posições gestuais mais comuns presentes no mentiroso ensaiado, porém, muitas outras podem surgir de acordo com o contexto em que a pessoa estiver inserida. Por exemplo, uma pessoa mentindo pode sorrir nervosamente apenas quando o assunto se aproxima da verdade.

Porém, esse sorriso não indica uma mentira em todos os casos, apenas neste em especial, pois o leitor identificou esse aspecto de maneira pontual e o utilizou como calibragem.

Fonte: <https://www.leituracorporalbrasil.com.br/agenda>



Cada uma das posições gestuais acima pode estar presente em uma pessoa faltando com a verdade. Ratificando, como não existe sinal fixo que indique a mentira, caso desconfie que a pessoa esteja com uma atitude suspeita em relação a um assunto, ao ver qualquer um dos sinais acima, foque no gatilho que disparou a posição gestual. Verá que cada um desses sinais poderá levar a outros aqui presentes, indicando incongruência entre o que a pessoa está falando e o sinal não verbal apresentado.

Por exemplo, uma pessoa pode dizer que tem certeza com um leve movimento de ombro para cima (incerteza/incômodo). Aí você insiste no assunto e ela coça a nuca (incômodo/insegurança). Você insiste mais e ela coça o nariz (isso não está me cheirando bem) e assim por diante. Esse ensaio não define que uma pessoa está mentindo, pois em nosso método são 96 páginas do livro Manual

da Mentira – Em busca da verdade para protocolar alguém faltando com a verdade. Usamos inclusive algumas marcações verbais, que exporemos a seguir.

SINAIS VERBAIS E FISIOLÓGICOS DA MENTIRA

Uma vez que você treinou identificar os sinais mais comuns presentes nos mentirosos ensaiados, considerando leituras pontuais e contextualizadas, você terá acesso a características específicas e bastante assertivas, relacionadas a comunicação verbal e complementar.

Entenda que toda leitura deve considerar as variantes que alteram, mesmo que levemente, os protocolos abaixo citados. Jamais fique engessado em parâmetros gerais, pois um especialista em leitura corporal sempre está atento a tudo o que gira em torno de sua análise. Isoladamente, esses elementos não sustentam um diagnóstico confiável.

Protocolos:

Metáforas - Pessoas não usam metáforas quando contam mentiras, exceto mentirosos profissionais, que dominam esta informação.

Expressões afirmativas – “Vou dizer isso somente uma vez”, ou seja, expressões de declaração de uma verdade costumam esconder um mentiroso. Quem está falando a verdade simplesmente fala, sem afirmações de entrada.

Tempos de verbos diferentes - Pessoas que mentem, tendem a se perder numa dissertação muito longa, utilizando tempo de verbos diferentes para referenciar-se a um mesmo assunto. Por exemplo, “Eu usei meus recursos para garantir o futuro do meu filho... não fiz nada de errado... eu uso tudo o que ganho para garantir que meu filho tenha o que precisa...”.

Respostas evasivas - Diante de perguntas diretas, tais como; “Você maltratou aquela criança?”, pessoas que estão mentindo ou escondendo algo utilizam respostas evasivas, tais como; “Eu sempre fiz o máximo para protegê-la!”. Pessoas sem culpa respondem diretamente e sem rodeios.

Precisão nas respostas - Mentirosos costumam ser precisos e rápidos em suas respostas, porque estão ensaiados. Quem diz a verdade, costuma corrigir erros durante a sua explanação.

Contato visual - O mentiroso ensaiado precisa ver se você está acreditando nele e por isso, mantém contato visual o tempo todo. Contudo, se você pegar alguém de surpresa numa mentira, essa pessoa tenderá a olhar para baixo (culpa). Pessoas que dizem a verdade tendem a evitar contato visual ostensivo, pois não é natural.

Inversão da história - Mentirosos ensaiados têm que compor a mentira em sua mente em forma de construção lógica. Contudo, se você solicitar que eles pormenorizem cada detalhe da história, numa sequência de fatos específicos, e depois pedir que eles narrem tudo de trás para frente, certamente não conseguirão. Isso se deve ao fato de que não terão a capacidade de lembrar os detalhes, pois se trata de uma invenção e não de um fato lembrado e ancorado na memória profunda. Se necessário, grave a narrativa e compare depois para confirmar sua análise.

Sinais corporais - Dependendo da seriedade do assunto em questão, mesmos os mentirosos compulsivos tendem a demonstrar alterações fisiológicas, tais como: sudorese exacerbada, ruborização da face e/ou tórax, resfriamento das extremidades, exacerbação de tiques nervosos (previamente observados e calibrados pelo leitor), tremores leves, movimentos ansiosos, mesmo que pequenos, e balanço do corpo quando a mentira estiver no seu ponto mais comprometedor (esteja atento a cada micro movimento). Ao observar esses elementos, pressione o mentiroso com perguntas diferentes a respeito do mesmo tema, note qual desperta maior incômodo e insista nela.

Fonte: <https://www.leituracorporalbrasil.com.br/agenda>

TESTE PARA VER SE VOCÊ APRENDEU

Responda as questões abaixo com V para verdadeiro e F para falso:

- () Mentirosos ensaiados sempre usam metáforas.
- () Expressões afirmativas sempre indicam a verdade.
- () Tempos de verbos diferentes podem indicar mentira.
- () Quem diz a verdade fala sempre com precisão.
- () Mentirosos nunca olham nos olhos.
- () Quem mente, pode contar a história de trás para frente.
- () Movimentos ansiosos podem indicar uma mentira.
- () Tiques nervosos aumentam no mentiroso ensaiado.
- () Quem é pego numa mentira, tende a olhar para baixo.

Respostas: F, F, V, F, F, F, V, V, V, V

Artigo 3

Conduzir ou manipular? Eis a questão...

Pode parecer estranho, mas esse é de longe um dos maiores conflitos presentes nos relacionamentos. Nossa intenção em trazer este assunto é demonstrar que a Leitura Corporal pode colaborar para diluir esse dilema de forma direcionada.

Segundo Kahneman, um neurocientista renomado e respeitado nos meios acadêmicos, somos apenas 1% conscientes de tudo o que fazemos a vida toda. Assim, somos 99% inconsciente de tudo o que fazemos a vida toda, ou seja, fazemos e não nos vemos fazendo. Por isso é comum, quando as pessoas nos “acusam” de determinados comportamentos, que reajamos com raiva e combatividade, pois se não vemos (não nos vemos atuando), não existe.

Se eu pedir para que você se descreva, você dirá apenas o que o seu 1% (consciente) consegue ver. Contudo, você é muito mais do que isso, 99% a mais do que isso. Internamente, segundo entendemos, nosso sistema límbico (centro das emoções), ligou-se ao cérebro reptiliano (instinto de sobrevivência). Por exemplo, se você estiver se afogando, esse cérebro se sobrepõe ao sistema límbico e ao neo córtex (sistema cognitivo) e você é capaz de afogar alguém para se manter sobre a superfície da água. Imagine então, quando nos sentimos ameaçados emocionalmente em nossa autossatisfação. Como o sistema das emoções está ligado ao instinto de sobrevivência, nós nos desdobramos (inconscientemente) para sobreviver emocionalmente. É quando ativamos o sistema de compensação emocional e geramos atitudes manipuladoras ao invés de condutivas. Na manipulação, só o manipulador ganha. Na condução, os resultados são ecologicamente sustentáveis. Assim, com a leitura não verbal, através dos mais de 200 sinais não verbais que o corpo humano emite para “legendar” o inconsciente das pessoas, saberemos identificar quando estamos em manipulação (autoanálise não verbal) e quando as pessoas estão nos manipulando (análise não verbal dos outros). Cem por cento de tudo o que sentimos é expresso no corpo físico através de sinais que um expert em Leitura Corporal sabe identificar em tempo real, pois alfabetizou-se na linguagem não verbal.

Artigo 4

Tire a mão do bolso...



Pode parecer que isso não é relevante, mas a mão no bolso pode comunicar muito mais do que imagina, servindo tanto para uma análise da intra-relação (nós conosco mesmo) quanto da inter-relação (nós com os outros). Cabe uma ressalva antes de abordar este tema de forma eficiente, pois no método da Escola Leitura Corporal Brasil (Método LCB), temos uma série de filtros que permitem eliminar o “ruído” das análises. Neste caso em especial, o ruído é eliminado pelo filtro ambiental, pois uma pessoa com a mão no bolso pode estar com frio, eliminando a possibilidade de uma comunicação não verbal (inconsciente expresso em gestos, expressões e micro expressões). A mão contém 5 dedos e cada um deles tem um significado específico dentro da comunicação não verbal. Os dedos combinados criam novos significados que variam de acordo com cada região do corpo em que tocam, gerando exponencialmente, dezenas de novas combinações possíveis. Por isso, muitas pessoas dizem que se lhes amarrarem as mãos não conseguiriam falar (se comunicar).

Creio que já percebeu, caro leitor, que a mão no bolso significa esconder “muito conteúdo”. Tanto, que é considerado um dos sinais mais críticos observados em alguns profissionais, tais como; palestrantes, consultores, advogados, vendedores, coaches, treinadores etc. Uma pessoa que coloca a mão no bolso pode dizer que o faz porque é confortável. E sim, claro que é! Mas, o que ela não sabe é que esse conforto é sentido pelo corpo inconsciente, responsável por 99% de nossa comunicação. O 1% consciente apenas manifesta esse automatismo sem o entender, até agora. Jamais coloque a mão no bolso ou nos bolsos, pois isso é lido pelo inconsciente das pessoas como você escondendo algo. Isso mesmo! Todos nós nos lemos de inconsciente para inconsciente. Segundo Giacomo Rizzolatti, criador da teoria do neurônio espelho, todos nós sabemos o que significam todos os gestos, pois ao repeti-lo, guardamos a experiência sensorial em uma memória aliada ao neurônio motor (responsável pelo movimento realizado). Assim, todos sabemos o que significa tudo. Por isso dizemos coisas como “eu não confio nesta pessoa e não sei porque”. Sabe, mas inconscientemente! Vamos tirar as mãos dos bolsos?

Artigo 5

Chegou um casal... quem é o decisor? Ele ou ela?

Essa é uma pergunta que remete a muitas questões e pode render boas discussões com especialistas em vendas e comportamento humano, de áreas diversas. Nós outros, do Instituto Wbr e da escola Leitura Corporal Brasil, temos uma grande colaboração para dar neste sentido.

Prólogo – Importante saber que a neurociência é enfática em afirmar que somos quase nada conscientes dos nossos atos (1%) e que as decisões são tomadas no inconsciente na velocidade de milésimos de segundo, ou seja, quando conscientemente (1%) nos colocamos a pensar em uma solução, inconscientemente (99%) a decisão já foi tomada há muito tempo.

Diante desta evidência, podemos afirmar que a leitura não verbal acontece no nível do automatismo inconsciente, sem a menor percepção e controle consciente. Determinadas posturas, gestos, micro expressões etc., ocorrem o tempo todo sem controle e é onde nós, experts em leitura não verbal (nós e nossos alunos), nos alfabetizamos e interpretamos em tempo real o que está na mente das pessoas.

Uma postura em especial, que tem a ver com o primitivismo e a leitura corporal integrados, vai ajudar-lhe a optar pela condução mais eficiente em cada situação pontual. É quando um casal chega de mãos dadas.



Observe quem está com o dorso da mão voltado para você e quem está com a palma da mão voltada para você. No caso do casal acima, para quem devemos de fato vender?

Vamos abrir um parêntese para explicar algumas coisas antes de responder isso. Se observarmos alguns cumprimentos realizados com as mãos, notaremos que um em especial tem a ver com este assunto. Trata-se do cumprimento onde a mão da outra pessoa vem de cima para baixo, com a palma da mão virada para baixo. É uma atitude gerada pelo inconsciente automatizado, mais especificamente, pelo cérebro reptiliano (primitivo), onde há uma necessidade de dominância (Alpha-dominante) imediata no aperto de mãos. Se tiver dúvidas peça para alguém apertar sua mão assim (a sua fica com a palma da mão virada para cima) e irá sentir-se dominado (a).

Agora sim! Olhe novamente para o casal de mãos dadas abaixo:



Quem está com o dorso da mão voltado para você é o dominante (mão por cima) e quem está com a palma da mão virada para você (mão por baixo) é a dominada. Já sei, já sei... achou radical. Sim e por isso mesmo cabe uma explicação. Todo mundo é Alpha, mas não o tempo todo e nem todas as situações. Nesta relação (da foto) o homem é o dominante, mas em outras situações, tais como com os filhos, pode ser ela a dominante e assim por diante.

Dentro da nossa aula de Sistematologia, no curso Leitura Corporal Integral, abordamos essa questão com mais detalhes, mas basta saber que a partir de duas pessoas já existe um sistema e onde há um sistema, haverá um dominante (isso é parte do nosso DNA ancestral). Uma vez que o sistema se forma inconscientemente pela união de interesses, mudando o interesse, pode mudar o Alpha também.

Resumindo: Nesta foto você dará atenção para os dois em uma venda, mas no momento de bater o martelo, é para ele que deverá ir toda a atenção, uma vez que é o decisor do casal.

E você? Como segura a mão de seu (sua) parceiro (a)? Só para o caso de eu fazer uma venda para o casal :).

Artigo 6

Não agradamos as pessoas na maior parte do tempo!

Não, a ignorância não é uma benção. Na primeira aula dos nossos cursos de formação em leitura corporal e nos nossos grupos de estudos abertos de leitura corporal, a primeira coisa que dizemos aos alunos é que não agradamos as pessoas na maior parte do tempo. Quase invariavelmente, o que ouvimos é um lamuriar do tipo “nossa, mas será horrível saber disso”. Não, pavoroso é não saber disso, pois só podemos melhorar aqui que vemos, enxergamos, notamos.

Como já dissemos em artigos anteriores, as pessoas se analisam de inconsciente para inconsciente. Em especial, a região empática do lobo frontal tem duas sessões distintas. A primeira é a do reconhecimento das micro expressões (que duram em torno de meio segundo) e as macro expressões (que duram de 1 à 4 segundos). Quando estamos na rua e uma pessoa expressa medo em sua face, imediatamente, esta área empática é ativada, reconhecendo a expressão de medo. Num segundo momento, em milésimos de segundo, a segunda sessão é ativada, ou seja, a do espelhamento. Nós reproduzimos a expressão de medo e nos preparamos para o momento seguinte. Esse mecanismo é facilmente observado quando assistimos a um filme, onde a pessoa recebe uma joelhada entre as pernas e nós, instintivamente, fechamos os olhos numa expressão de dor. Não estamos sentindo dor de fato, mas espelhando a dor que a pessoa estava sentindo.

Assim, esse efeito de observação faz com que as pessoas reajam a nós sempre que discordarem daquilo que estamos apresentando, o que tende a ser frequente. Afinal, são 7 bilhões de pessoas no mundo, cada qual com seu sistema de crenças peculiar. Uma das formas de reconhecermos essa rejeição é através da expressão de repulsa (sobreposição do lábio inferior sobre o superior) e nojo (elevação do lábio superior). Ao ver essas expressões, naturalmente ferimos algum sistema de crenças do nosso interlocutor. Naturalmente, reagimos inconscientemente e é estabelecido um sistema nada empático subliminar.

Ao ver essas expressões (micro ou macro), pare a sua explanação, se possível para um suco refrescante (evite café, pois a cafeína é excitante), e em seguida pergunte ao seu interlocutor o que ele pensa a respeito do assunto. Prepare-se para ouvir o que provavelmente não gostará. Resignifique o conteúdo e mude sua versão, até que ele se alinhe emocionalmente ao seu conteúdo e terão criado harmonia onde antes reinava a discórdia inconsciente, com seus respectivos mal-estares involuntários.

Um excelente exemplo desse tipo de expressão, poderá ser observado neste vídeo que marcamos segundo o Método LCB (Escola Leitura Corporal Brasil).

Link <https://youtu.be/4tuCdWuqbXY>

Aprender a reconhecer o não verbal facilita a mudança em tempo real de suas ações, favorecendo melhores resultados em sua vida pessoal e profissional. Saiba mais em www.institutowbr.com.br/agenda.

Artigo 7

Mostre o seu corpo e direi quem você é!

Seu corpo é um livro aberto...

Pois é... a linguagem corporal está ganhando a importância merecida nos últimos anos. Desde gestos, micro expressões até o formato do corpo e as roupas, joias e adereços, tudo o que não é verbal pode ser analisado com métricas seguras e protocolares.

A Escola Leitura Corporal Brasil, certificada pelo Instituto Wbr, tem investido grandemente neste processo de aprofundamento dos estudos comuns aos outros métodos, promovendo releituras e descobrindo processos originais, após 20 anos de pesquisa bioestatística e aplicação de campo.

Em nosso método intitulado Matemática Visual, você pode ser analisado (a) através do formato do seu corpo, pois corpos com formatos semelhantes possuem traços de personalidade semelhantes.

Por exemplo;



Uma face quadrada propõe uma pessoa que discute assuntos e não pessoas, mas o faz com tamanha veemência que parece estar brigando com todo mundo. Acabada a discussão, convida a todos para um café como se nada tivesse ocorrido.



Já uma pessoa com o rosto no formato de um retângulo na vertical, tende a ser a pessoa que se dedica aos outros de forma ostensiva, agregando valor em causas sociais e sendo uma líder a serviço de todos. Tende a se esgotar em benfeitorias, momento em que se torna rabugenta.



Uma pessoa com os tecidos faciais carnudos (boca, nariz e orelhas), tende a ser uma pessoa auto exigente ao extremo que acredita nunca estar pronta o suficiente, podendo ser cruel consigo mesma e cobranças. É reservada, mesmo que extrovertida e as poucas pessoas que mantêm em sua intimidade a tem como alguém de



Uma pessoa com a face como uma gota invertida tende a ter a mente hiperativa, com um monte de ideias ao mesmo tempo, o tempo todo, não significando que todas sejam boas ideias. Tende a ser reativa e passional, mas arrojada e aventureira em tudo o que faz. Age feito um rolo compressor nas situações, podendo, sem a intenção de fazê-lo, passar por cima de regras burras e hierarquias, pois o foco está no excelente resultado final que tende a fornecer em suas ações, exceto, é claro, pelos danos colaterais.

Esses são apenas alguns exemplos de análise, porém não se engane... longe de ser um artigo comum em revistas femininas, onde pessoas com formato x tem características de personalidade x, em nosso método, uma pessoa pode ter vários formatos de rosto ao mesmo tempo, além dos aspectos internos da face e a postura corporal também influírem na descrição da personalidade, ao que chamamos de interpretação de textos morfológicos. Por isso nosso curso de formação no método tem 40 horas de duração e 1 livro autoral de 222 páginas como apostilado (detalhes do curso aqui <https://goo.gl/cGHXRH>).

Este artigo é um convite para você testar nossa última tecnologia aplicada ao universo não verbal. Realizamos leituras de perfis do facebook com feedback que gira em torno de 100% de acerto, através de lives (link das lives aqui <https://goo.gl/VUbpoZ>).

Para obter a sua leitura GRATUITA, basta acessar nosso post (link <https://goo.gl/mjW9NW>) e deixar seu nome para receber a análise através de uma live realizada pelo mentor Wandy, num vídeo exclusivo para você. Todas as pessoas serão atendidas em uma linha do tempo vitalícia, ou seja, faremos todas as lives até a última pessoa ao longo de todo ano de 2019 e 2020.

Esta é uma cortesia do Instituto Wbr e Escola Leitura Corporal Brasil.

Considerações finais

Explicando essa amostragem

Ao elaborar mais esse ebook, nossa intenção foi despertar a atenção das pessoas para o fato de que elas precisam da leitura corporal (leitura não verbal) em suas vidas, mas ainda não sabem disso.

É possível mudar todas as relações para muito melhor com esta ferramenta incrível. Por isso mesmo, nosso código de ética e responsabilidade no uso desta técnica toma em torno vinte por cento de nossas formações. O porquê fazemos supera o que fazemos, ou seja, o amor e o bem estar do outro é a métrica pela qual atuamos há 20 anos no desenvolvimento humano sustentável. Não fazemos porque somos bons, mas porque fazer o bem nos tornou úteis.

Faremos novas publicações de ebooks a fim de estreitar laços com você, pois entendemos que sua vida poderá mudar e queremos fazer parte disso.

Cada pessoa que ajudamos, nos aproxima da ajuda de que necessitamos.

Paz e Bem!

Wandy - Founder.

www.institutowbr.com.br/agenda



www.institutowbr.com.br

