



A linguagem do corpo nos negócios:

conhecendo as feridas emocionais
para potencializar resultados

Valdenice
PEREIRA



School of
NEUROPRODUCTIVITY

A linguagem do corpo nos negócios:

conhecendo as feridas emocionais
para potencializar resultados

Valdenice
Pereira

Você não se lembra — conscientemente —, mas seu corpo, ainda em formação, registrou. Mesmo quando você sequer entendia quem era, no desenvolvimento da sua lâmina neural, que deu origem ao seu sistema nervoso central, você recebia estímulos que moldariam toda sua vida.

Seu coração físico começou a bater por volta da terceira semana de gestação, mas, muito antes disso, a experiência da sua mãe já registrava informações em seu ser: os hormônios, a alimentação e as condições do meio gravavam caminhos no seu “eu”, que te acompanham até hoje.

Ignorar essas feridas é como querer caminhar sem mapa. E você não precisa mais viver assim! Neste capítulo, quero conduzir você a compreender um pouco mais sobre essas feridas e como elas se relacionam com o seu traço de caráter predominante, para que, conscientemente, você entenda como essas feridas podem impulsionar ou travar seu sucesso.

Uma observação importante: curar uma ferida não significa eliminá-la. As feridas emocionais são profundas e sempre vão estar conosco. Mas, quando você aprende sobre elas, as cicatrizes se tornam lembretes da sua força, e você se torna mais consciente e capaz de evoluir para um novo nível.

Como psicoterapeuta e analista corporal ao longo destes anos, me acostumei a lidar com os cinco traços de caráter. Hoje em dia, minha leitura é natural, quase que intuitiva – como dirigir após se habituar com a estrada e o carro. Se eu olho para

você, consigo te ler. Entre nós, essa habilidade faz toda a diferença nos negócios — e também na vida pessoal. Você consegue entender melhor o outro, se conectar ou, ao contrário, se distanciar por compreender que aquele perfil não tem alinhamento com seus objetivos.

Mas isso é assunto para um próximo livro — ou para uma mentoria individual, onde treino pessoas com esse objetivo. Antes de pensar em como ler o outro, é preciso ler a si mesmo. Esta é a leitura mais importante que você pode aprender — por isso, é ela que vou te ensinar neste capítulo.

O maior analfabeto é o incapaz de ler a si mesmo.

1. Esquizoide – a ferida da rejeição

- “Eu prefiro ficar no meu canto.”
- “As pessoas não me entendem.”

- “Tenho ideias incríveis, mas não sei como colocá-las no mundo.”

O traço esquizoide nasce em uma fase muito precoce do desenvolvimento, quando o bebê ainda está formando sua conexão com o mundo externo. Essa estrutura se forma, geralmente, a partir de experiências de rejeição no ventre ou nos primeiros meses de vida.

Neste traço, a cabeça tende a ser alongada, desconectada do tronco, como se a pessoa vivesse mais no mundo das ideias do que no corpo. Olhar desfocado, com olhos grandes e olheiras profundas. Nádegas retas com pouco volume, e pernas bem finas, com os joelhos travados para trás.

Nos negócios, o esquizoide é criativo, intuitivo, visionário. Mas tem dificuldade de se expor, de se sentir pertencente, de lidar com feedback. Pode

criar grandes projetos, mas tem medo de lançar. Acredita, inconscientemente, que não é bem-vindo.

Curar o traço esquizoide é reconectar-se com o corpo, com a realidade, com o presente. É entender que você tem lugar no mundo. E que sua existência, por si só, é suficiente.

2. Oral – a ferida do abandono

- “Será que você ainda gosta de mim?”
- “Eu faço de tudo pelos outros, mas ninguém faz por mim.”
- “Só quero alguém que esteja comigo de verdade.”

O traço oral surge depois do primeiro mês e vai até o primeiro ano de vida, quando a criança precisa de contato, presença, alimento emocional. Se essa necessidade é negada ou intermitente, cria-se a ferida do abandono.

O corpo oral tem cabeça redonda, com a maçã do rosto cheinha. Boca grande, com lábios grossos e rosados, com formato de bico e aspecto infantil. Pernas mais curtas, cheinhas e macias. Busca colo, conexão, aceitação.

Nos negócios, a pessoa com traço oral busca aprovação constante. Pode ter dificuldade de dizer “não”, aceitar críticas ou sustentar limites. Sente-se responsável por todos e quer ser amada por suas entregas.

Quando empreende, muitas vezes mistura afeto e negócio. Tem medo de cobrar. Sofre com a solidão. Curar o traço oral é aprender a se nutrir internamente. A não depender do outro para se sentir vivo. É dar colo a si mesmo, com coragem e maturidade.

3. Psicopata – a ferida da manipulação

- “Se eu não controlar, vai dar errado.”
- “Confiança a gente conquista, e mesmo assim precisa ficar de olho.”
- “Eu seguro tudo nas minhas costas, porque só eu sei fazer bem-feito.”

Formado até a faixa dos dois anos e meio, esse traço não tem relação com o transtorno de personalidade antissocial. Na verdade, ele simboliza o momento em que a criança começa a perceber que suas atitudes afetam o meio — e a falta delas, também. É neste momento que ela nota que, se ela não faz o que os pais querem, não obtém um bom resultado. Essa mensagem, dependendo de como é internalizada, pode gerar o sentimento de que “nada do que é feito é suficiente”, desencadeando a ferida da manipulação.

Corporalmente, tem um olhar avaliador e penetrante. Possui tronco triangular, com a parte superior sempre maior que a inferior. Nádegas com pouco volume. Quadril mais largo em cima do que embaixo. Transmite segurança e liderança.

Nos negócios, é estrategista, bom orador, visionário. Mas pode controlar demais, manipular, temer delegar. Cansa por tentar carregar tudo sozinho. Curar esse traço é descer da cabeça para o coração. Permitir-se confiar. Abrir espaço para o sentimento. E entender que vulnerabilidade também é força.

4. Masoquista – a ferida da humilhação

- “Deixa pra lá, eu aguento.”
- “Eu não gosto de incomodar.”
- “Tenho vergonha de aparecer demais.”

Formado na fase de autonomia, esse traço surge quando a criança é ridicularizada, envergonhada ou

controlada. O corpo se contrai para dentro, criando uma expressão de contenção.

Fisicamente, são pessoas com cabeça quadrada e com maxilar evidente. Têm tronco quadrado, com peso nos ombros e com a musculatura mais densa, com pernas bem grossas e com a musculatura bem dura.

Nos negócios, temem se expor, sentem culpa por terem sucesso, se boicotam. Trabalham demais, mas não se valorizam. Aceitam mais do que deveriam, pois têm dificuldade em dizer “não”.

Curar esse traço é permitir-se brilhar, ocupar espaço, soltar a voz. É autorizar-se a viver com dignidade e prazer.

5. Rígido – a ferida da traição

- “Se não for perfeito, melhor nem fazer.”

- “Eu dou conta sozinho, obrigado.”
- “Não aceito menos do que o melhor de mim.”

O traço rígido nasce de uma dor silenciosa, entre os três anos e meio e cinco: o medo da exclusão (traição da confiança). Essa traição geralmente vem de alguém do mesmo sexo da criança, alguém que ela admirava, amava ou desejava se espelhar. Quando essa referência quebra um pacto afetivo — seja por críticas duras, competição emocional ou abandono simbólico —, a criança aprende a proteger-se sendo impecável.

Esse traço busca a perfeição como antídoto para a dor. No corpo, expressa-se por simetria, rigidez muscular, um caminhar controlado e uma aparência polida. Por dentro, há um esforço constante para manter tudo sob controle — inclusive as emoções. O corpo é ereto, simétrico, com linhas definidas. Lábios desenhados, dentes alinhados e proporcionais, com aspecto sedutor. Pernas

torneadas, harmoniosas, proporcional com desenho da musculatura aparente. A postura transmite elegância, perfeição e rigidez.

Nos negócios, o rígido é dedicado, produtivo e busca excelência em tudo. Porém, tende a se isolar emocionalmente, não confia com facilidade, evita mostrar fragilidade e cobra demais de si e dos outros. Pode viver em estado constante de frustração, pois o ideal que persegue é inalcançável.

A cura começa com a flexibilização: aceitar que nem tudo será perfeito, que delegar é saudável e que mostrar falhas não reduz seu valor. O rígido precisa aprender que a vida real é feita de imperfeições e que confiança se constrói com verdade, não com idealização.

À medida que lia sobre os cinco traços de caráter, conseguiu se reconhecer de forma mais predominante em algum deles? A verdade é que

todos nós temos os cinco traços, conectados às cinco feridas. Porém, em cada um deles há uma predominância maior ou menor, e é justamente a combinação delas que forma quem nós somos, nos impõe limites e define nossos potenciais.

É impossível tratar de forma minuciosa sobre estes traços neste curto capítulo, por isso, aloquei o básico para que você, ao menos, comece a se observar.

Faça um exercício: olhe-se no espelho de forma integrada, de cima a baixo, observando todas as curvas — ou ausência delas. Ao fazer isso, reflita sobre sua infância e sobre as feridas emocionais que conheceu aqui, tentando conectar traços físicos a experiências das quais se recorda — ou lhe foram contadas.

Fazer isso lhe trará uma boa dose de clareza sobre si mesmo. Além, claro, de te colocar em um importante

lugar: a autoanálise. Como eu disse, ler pessoas é uma ferramenta incrível para os negócios, mas ler a si mesmo é imprescindível para a vida.

Para quem deseja se aprofundar nesta leitura, existe uma ferramenta muito bem-conceituada que uso em meus atendimentos, que se chama “Mapa dos caracteres”, criada por Elton Euler, Dr. honoris causa, fundador da metodologia “O Corpo Explica®”. Ele avalia muitos pontos e, como resultado, efetivamente lhe entrega um “mapa” dos seus traços de caráter, mostrando a predominância de cada um.

Com este mapa é possível reconhecer melhor a si mesmo, suas feridas e como tudo isso interfere em seus comportamentos, que estão diretamente relacionados com os resultados que você atinge em seus Negócios e Carreira.

O sucesso é resultado da autoconsciência.

Quando você sabe acessar seus caminhos interiores, por mais que o percurso, às vezes, seja doloroso, a consequência é a clareza. E somente vendo as coisas com nitidez, conseguimos compreender onde estamos e até onde podemos ir.

Por isso, meu convite com este capítulo é que você acesse a si mesmo. Que entre fundo em sua própria alma, revisitando lugares que talvez nem saiba que um dia esteve. Que você se olhe, se perceba; se enxergue em todos seus traços, não com tom de julgamento, mas de autocompreensão. Porque, de tudo o que eu poderia falar para você, o que realmente vai mudar sua história é você começar a lê-la desde o início — nas suas origens, nos medos, nas dores... nas alegrias e nas boas memórias.

Quando você fizer isso, então sim, poderá evoluir e desbloquear o sucesso que merece. Eu sei disso, porque foi exatamente assim comigo — e com

muitos dos meus mentorados. Agora, é o seu momento.

Leia-se. Com todos os pontos, vírgulas, acentos, interrogações e exclamações. Não pule nenhuma linha. A história mais importante que você precisa conhecer é a sua.

E, depois de se conhecer, você consegue se posicionar. Com autenticidade, com presença, com uma imagem que realmente gera resultados.



School of
NEUROPRODUCTIVITY

Official Store: **LINK**