

ENSAIOS EM PORTUGUÊS COMO SEGUNDA LÍNGUA OU LÍNGUA ESTRANGEIRA

*Papers in Portuguese
as a second or foreign language*

A relevância dos aspectos não
verbais relacionados ao gesto e ao
toque no ensino-aprendizagem de PL2E

Lívia Maria Dias de Azevedo Frade

Número 26

A relevância dos aspectos não verbais relacionados ao gesto e ao toque no ensino-aprendizagem de PL2E¹

Lívia Maria Dias de Azevedo Frade
Livia.diias@hotmail.com

Resumo

Gestos e toques são recursos comunicacionais utilizados por muitas culturas, principalmente a brasileira, que faz parte de uma cultura de alto contexto e, assim sendo, utiliza diferentes mecanismos para transmitir implicitamente uma mensagem sem que seja necessário colocá-la em palavras. Portanto, abordamos nesse trabalho alguns gestos comuns no cotidiano de falantes do português brasileiro e seus respectivos usos e, através do conceito de alto e baixo contexto de Hall (1998), a relevância desses fatores extralinguísticos na interação social para um aprendiz de PL2E.

Palavras-chave: PL2E; Interculturalismo; Cultura brasileira; Gestos;

The relevance of non-verbal aspects related to gesture and touch in PL2 teaching & learning

Abstract

Gestures and touches are communicational resources used by many cultures, especially the Brazilian that is part of a high context culture and, therefore, uses different mechanisms to implicitly convey a message without having to put it into words. Therefore, in this work, we will discuss some common gestures in the daily life of Brazilian Portuguese speakers and their respective uses and, through Hall's (1998) high and low context concept, the relevance of these extralinguistic factors in social interaction for a PL2 learner.

Key words: PL2; Interculturalism; Brazilian culture; Gestures;

¹ Português como Segunda Língua para Estrangeiros, sigla utilizada na PUC-Rio para designar a área.

No ensino de uma língua não materna, encontramos inúmeros desafios que ultrapassam os conceitos gramaticais e verbais da língua. Dependendo da cultura, pode-se dizer muito sem proferir uma única palavra, ou seja, apenas utilizando-se de expressão facial, olhares, gestos e toques, dentre muitos outros recursos, sem nos atermos unicamente ao código verbal. Falamos neste trabalho sobre os dois últimos mencionados.

Podemos afirmar que falantes de línguas de culturas de baixo contexto podem encontrar enormes desafios para entender uma cultura que se afasta desse padrão cultural. Abaixo apresentamos o gráfico de Lewis, uma referência para os estudos interculturais que mostra a identidade cultural de muitos países, no âmbito dos negócios, aí incluídas a norte-americana, a alemã e a brasileira.

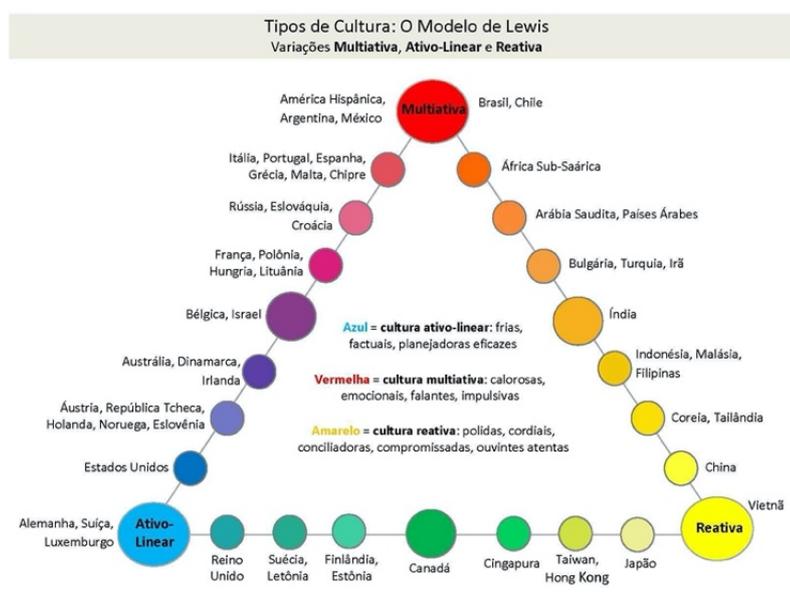


Figura 1- Tipos de Culturas. LEWIS (2006:46) apud Paranhos 2011, p. 35

As culturas norte-americana e alemã são classificadas por Lewis (1996) como ativo-lineares, ou seja, aquelas cujos membros planejam, agendam, organizam, fazem uma coisa de cada vez. Os ativo-lineares são extremamente divergentes dos brasileiros, que são, por sua vez, classificados como multiativos, de uma cultura impulsiva, que não segue um roteiro fielmente, podendo improvisar muitas das vezes, que fazem muitas coisas ao mesmo tempo e que são movidos, principalmente, pela emoção.

O choque cultural entre um brasileiro e um norte-americano ou um alemão, portanto, pode - e, provavelmente, o fará - levantar uma barreira enorme para que eles possam entender o idioma com facilidade. Provavelmente, o choque cultural ocorrerá em um grau bem menor entre um brasileiro e um italiano, que tem uma essência de linguagem não verbal muito similar à brasileira e cuja cultura também é classificada como multiativa. Ainda assim, sabemos que, mesmo em países que têm uma essência similar neste sentido, podem-se encontrar problemas e sentir o impacto do aspecto não verbal dificultando o aprendizado da comunicação linguística na língua alvo.

Paremos para analisar, por exemplo, empresas multinacionais que estão entrando em novos mercados. Os empresários já há algum tempo descobriram que não é sensato tentar entrar em um novo mercado sem pesquisar os costumes e tradições locais, adaptando-se a eles, sob a pena de sofrer graves perdas financeiras; assim, por exemplo, fez o *Mc Donalds* ao lançar um hambúrguer com queijo na Índia, onde de forma geral a vaca é considerada um animal sagrado.

Assim sendo, imagine uma empresa brasileira que esteja lançando um produto alimentício na Itália, por exemplo. Baseando-se no conhecimento corrente de que o italiano gesticula sempre enquanto fala sobre tudo, lança uma propaganda com um homem apertando a ponta da orelha, passando um sinal de que o produto da marca em questão é “uma delícia”, como se diz no Brasil ao fazer este gesto (Figura 9). O publicitário irá descobrir a má escolha apenas depois de ver que a campanha não obteve o efeito desejado, uma vez que esse gesto naquele país não indica um produto delicioso, e sim, aponta alguém com tendências homossexuais.

Logo, no ensino de português para um falante de outra língua que especificamente pretenda realizar negócios no Brasil, é certo, e já afirmado por muitos teóricos da área de negócios, que não é possível atingir objetivos comerciais de venda e de comunicação com o público-alvo se for alienada toda a cultura que permeia e molda a comunicação do receptor da mensagem em questão: esse fator pode ser, e provavelmente o será, determinante na resolução positiva de um negócio. Segundo o artigo “A influência das diferenciações culturais nas exportações das indústrias gramadenses” do *site Marketing viewer* de Rossato e

Muller, as diferenças culturais devem ser observadas e levadas em conta para uma comunicação bem-sucedida.

Os fatores primordiais em uma negociação internacional são os culturais. E, como demonstra a pesquisa, os fatores verbais e não verbais afetam uma negociação entre diferentes culturas em um processo de comunicação, sendo a comunicação não verbal de grande relevância nesse processo assim como a verbal. Havendo interferências nesta comunicação em função de interpretações culturais diferentes, isso é, uma mensagem que não foi transmitida com êxito, existe, até mesmo, a possibilidade de acordos, por exemplo, não serem concluídos.

A linguagem não verbal, ou linguagem corporal, varia muito de cultura a cultura. Expressões faciais, gestos de mão, contato no olhar, toques físicos, e principalmente saudações. Saudações e apertos de mão são um excelente exemplo. Negociadores norte-americanos, russos e alemães, possuem um aperto de mão mais firme e forte do que os demais, passando assim uma imagem de rude, em quanto (sic) estes podem achar aqueles com um cumprimento menos expressivo, como pouco afirmativos, causando assim muitas vezes uma falha na primeira impressão. (ROSSATO; MULLER, 2018, online)

Ainda sobre a linguagem não verbal, Axtell (2007), em seu livro *Essential do's and taboos: the complete guide to international business and leisure travel*, apresenta a classificação abaixo, referente ao modo como o toque e as formas de apertos de mão ocorrem em cada cultura. Sabemos que há muitas maneiras de fazer cumprimentos e saudações, e o mais comum mundialmente é o aperto de mão. Há, para Axtell (2007), portanto, uma lista de variações em todo o mundo para o simples aperto de mão.

País	Forma de aperto de mão
Alemães	Firme, rápido e frequente
Franceses	Suave, rápido e frequente
Britânico	Moderado
Latino-Americano	Firme e frequente
Norte-americano	Firme e pouco frequente, comparado à França e à América Latina
Árabe	Gentil, repetido e persistente
Sul-asiático	Gentil, muitas vezes persistente
Coreano	Moderadamente firme
Outros asiáticos	Muito Gentil e pouco frequente

Figura 2- Variação do aperto de mão (AXTELL, 2007, p.20, t.a.)

Vale ressaltar que a necessidade de se aprenderem os aspectos não verbais de um idioma ocorrerá para qualquer que seja o motivo de um estudante aprender um novo idioma, pois, além das razões claras exemplificadas no meio comercial, pessoas que estudam o português brasileiro, seja para desenvolver sua vida acadêmica, seja por simples interesse em aumentar sua bagagem cultural, podem se sentir prejudicados por não entenderem esses comportamentos.

Podemos dizer então que a linguagem não verbal é de grande importância na aquisição de uma língua, pois, como vimos, grande parte da comunicação é não verbal. Muitas vezes, não percebemos na nossa própria cultura como o aspecto não verbal é relevante para o funcionamento da troca comunicacional; isso ocorre porque, para nativos, ele se dá de forma inconsciente, mas para uma pessoa aprendendo uma nova língua é bastante perceptível e pode trazer grandes dificuldades e desafios na comunicação, principalmente quando nos referimos à habilidade intercultural do falante.

Imaginemos a complexidade que pode significar, para um estudante oriundo de um país de cultura linear-ativa, ou seja, direta e de baixo contexto, como a norte-americana ou a alemã, dialogar em um idioma como o nosso. Para Hall (1998, p. 61), a comunicação de baixo contexto consiste em grande parte da informação estar explícita no seu código verbal. Já na comunicação de alto contexto, a maior parte da informação está além do código verbal, podendo ser percebida no locutor e no contexto, ou seja, o significado está implícito. A cultura brasileira possui uma comunicação de alto contexto, ou seja, muito do que dizemos é subentendido ou, como gostamos de dizer, está “nas entrelinhas”. É através de sinais observados em gestos, entre muitos outros mecanismos, que compreendemos a mensagem como um todo.

Os aspectos não verbais, como o gesto e o toque, se fazem ainda mais presentes e relevantes em culturas de alto contexto, como a brasileira. Para as culturas de alto contexto, a comunicação não ocorre apenas verbalmente: segundo as contribuições de Hall (1998), grande parte da informação pode ser compreendida pelo contexto social e através da interação. Hall (1998) considera que muito do que queremos dizer pode ser entendido implicitamente através de ações como gestos e toques, por exemplo.

Sabidamente, o brasileiro usa muito o toque em conversas, o que pode causar uma certa estranheza ou desconforto em culturas nas quais os toques não costumam ser um hábito ou mesmo naquelas em que o toque somente ocorrerá com alguém muito próximo ou íntimo do locutor. No Brasil, usamos o toque em diferentes situações, tais como, por exemplo, cumprimentar o outro ao dar os famosos dois beijinhos, ou para pedir alguma informação a alguém que está distraído ou está conversando, e para isso chamamos a sua atenção com um leve toque nos ombros ou nos braços.

O gesto como comportamento social humano também é bastante cultural: há países em que certos gestos carregam uma carga pejorativa e ofensiva, enquanto, em outros países, o mesmo gesto terá uma conotação totalmente diferente, podendo ter conotação positiva. Podemos dizer, portanto, que a maioria dos gestos são fisicamente parecidos, contudo o seu significado será dado por cada cultura, podendo gerar mal-entendidos quando não nos atentamos para essas diferenças.

Um exemplo muito conhecido seria o gesto referente à concordância, o “O.K.” dos norte-americanos, denotando algo positivo, e que é muito similar ao gesto brasileiro que pode ter como intenção ofender o outro expressando algo grosseiramente sexual. O sinal de “v” com os dedos pode tanto significar paz ou vitória no Brasil como, se virada com a palma da mão para o próprio locutor, um gesto bastante ofensivo e desrespeitoso para os ingleses. Cada gesto pode ser tão próprio e particular de uma sociedade que algumas culturas certamente não conseguirão entender o seu significado por justamente não fazer parte de uma identidade cujos significados sociais e culturais ela não compartilha.

Para Knapp, Hall e Horgan (1972, p. 218), fala e gesto estão intimamente ligados, e seria difícil, para alguém, se abster completamente da gesticulação enquanto fala por um tempo muito longo. Ainda que fosse possível, isso não seria aconselhável porque, para o autor, os gestos desempenham um papel importante na comunicação e, também, na cognição. Segundo os autores, há experimentos voltados para esse assunto que corroboram a importância dos gestos.

Um experimento relatado em uma publicação soviética de 1931 pediu aos participantes que conversassem enquanto inibiam todos os gestos da cabeça, mãos, rosto e corpo. Relatou-se que ninguém foi capaz de

executar as instruções completamente, e “o discurso... perdeu sua entonação, sua tonicidade e expressividade; até a própria seleção de palavras necessárias para a expressão do conteúdo tornou-se trabalhosa; havia instabilidade no discurso e uma redução do número de palavras usadas ” (Dobrogaev, 1931). Sem gestos, os falantes também teriam que aumentar o número de frases e palavras usadas para descrever as relações espaciais e provavelmente parariam com mais frequência (Graham e Heywood, 1976). Rimé (1982) descobriu que a fluência dos palestrantes é afetada negativamente quando seus gestos são restritos. (KNAPP; HALL; HORGAN, 1972, p. 2018, tradução nossa – doravante, t.a.)

Os gestos possuem um papel importante em relação à fala; como visto no experimento citado, a falta deles pode afetar o desenvolvimento do falante e a própria transmissão da mensagem, pois o ouvinte pode não entender claramente o que o outro quer dizer. Além disso, a cultura também define o significado do gesto e, caso o ouvinte não tenha um bom domínio desse aspecto não verbal, provavelmente, não conseguirá decodificar esses recursos interacionais.

O toque já é um recurso bem delicado, visto que em algumas culturas é visto como algo muito invasivo, podendo até constranger o interlocutor. Segundo Axtell (2007, p. 31), entre os norte-americanos, o toque relativo ao beijo, por exemplo, é reservado apenas a namorados, mães, parentes e amigos mais íntimos, enquanto, entre os latinos, conhecidos de ambos os sexos normalmente se cumprimentam com beijos nas bochechas – ou mais especificamente, beijos ao ar, com as respectivas bochechas se tocando mutuamente.

O toque pode ter como intenção realizar uma situação comunicacional de maneira mais eficaz, porém também pode causar reações hostis. Knapp, Hall e Horgan (1972, p. 235) discorrem em seu livro sobre diferentes pesquisas que demonstraram que, em locais públicos, o toque não era muito frequente.

Como exemplo, Hall e Veccia (1990) observaram 4.500 pares de pessoas em locais públicos e descobriram que apenas 15% já estavam tocando ou engajados no toque durante o período de observação. Da mesma forma, Remland, Jones e Brinkman (1991) observaram pares em locais públicos em vários locais europeus e descobriram que as pessoas tocavam apenas 9% das interações observadas. (KNAPP, HALL; HORGAN, 1972, P. 235, t.a.)

Além disso, os significados que atribuímos ao toque em si varia de acordo com a parte do corpo que é tocada, quanto tempo tem a duração do toque, qual a força do toque, como é realizado e com que frequência. “Tocar também significa

coisas diferentes em diferentes ambientes, instituições, aeroportos e assim por diante – e varia de acordo com a idade, sexo, cultura, personalidade e relacionamento” (KNAPP; HALL; HORGAN, 1972, p. 256, t.a.).

As pesquisas, citadas no livro de Knapp, Hall e Horgan, e desenvolvidas por Hall and Veccia (1990) em locais públicos, mostraram que as porcentagens de pessoas que tocavam o outro, em interlocuções, eram baixas. Foram coletadas também algumas opiniões sobre os padrões de toque em uma outra pesquisa de Henley (1977) e, de acordo com as respostas, concluiu-se que muitos pensam que a probabilidade do toque é maior em situações relacionadas a poder, intimidade e emoção, tais como:²:

- “1. Dar informações ou conselhos ao invés de pedir;
2. Dar uma ordem ao invés de responder a ela;
3. Pedir um favor ao invés de concordar em fazer um;
4. Tentar persuadir ao invés de ser persuadido;
5. Participar de uma conversa aprofundada ao invés de uma casual;
6. Interagir em uma festa e não no trabalho;
7. Demonstrar entusiasmo comunicativo mais acentuado do que o contrário;
8. Receber mensagens de preocupação do outro ao invés de ser o portador da mensagem.” (KNAPP; HALL; HORGAN, 1972, p. 235, t.a.)

Contudo, basta o nosso conhecimento de mundo para podermos afirmar que na cultura brasileira o toque não é usado somente nessas situações listadas. Usamos o toque para inúmeras finalidades, muitas vezes sem termos qualquer intimidade, emoção envolvida ou traços de poder. Um exemplo bastante comum é o uso do toque para pedidos de informação. Moreeuw (2009), em sua pesquisa, analisa diversos exemplos de formulações verbais de pedidos de informação de estudantes em contexto universitário em uma universidade da Zona Sul do Rio de Janeiro, assim como as reações e opiniões dos informantes em relação aos aspectos não

² Como o assunto que estamos tratando não possui muitos trabalhos como referência, utilizamos o livro *Nonverbal communication in human interaction* (KNAPP; HALL; HORGAN, 1972) para apresentarmos alguns dados. Há, contudo, uma certa limitação da informação fornecida em relação aos informantes e suas nacionalidades, entre outras informações que seriam relevantes.

verbais de tais pedidos. A autora conseguiu identificar algumas estruturas que compõem os pedidos de informação de forma a mostrar como os atos de tocar e de gesticular, no momento em que um pedido de informação é feito por um brasileiro, são relevantes na comunicação. Demonstra que, por conseguinte, os gestos e toques não devem ser negligenciados no ensino de Português para Estrangeiros. A autora ainda observa a falta de cuidado e preparo com os materiais didáticos ao tratar, ou até mesmo não tratar, o assunto.

Em muitas culturas, o toque pode ser incômodo, mas na brasileira, segundo Moreeuw (2009), ele será um elemento mitigador, funcionando como uma estratégia que atenua o efeito negativo de uma sentença, minimizando o incômodo que uma pessoa possa sentir ao ser abordada ou interrompida. Para a autora, como apontado anteriormente, isso tudo se dá pelo fato de brasileiros serem de uma cultura com forte carga subjetiva e possuírem uma língua de alto contexto, tendo, dessa forma, o não verbal ativamente presente no processo comunicacional. O toque, portanto, é visto como algo usual, pois os falantes se utilizam deste e de outros recursos tais como olhares, entonação e gestos para transmitir implicitamente uma mensagem, em vez de verbalizá-la.

Para Meyer (2013), é de grande relevância no ensino de Português para Estrangeiros abordar não somente questões linguísticas, verbais e gramaticais, como, também, questões culturais e, principalmente, interculturais. Meyer afirma que:

Só a partir de uma abordagem interculturalista – sem abandonar o foco na forma, claro - se poderá contribuir de forma efetiva para um ensino eficaz de PL2E, aquele que permitirá que o aprendiz não apenas produza sentenças do português corretas, mas também adequadamente contextualizadas, e empregadas por um falante que se comporte socialmente de forma também adequada. (MEYER, 2013, p. 13)

Portanto, no ensino de segundas línguas, uma abordagem que englobe esses aspectos tão primordiais para o desenvolvimento intercultural do alunado é certamente pertinente.

Há, contudo, problemas e desafios que englobam o ensino de uma cultura subjetiva, principalmente no que se refere ao ensino e utilização de toques e gestos, mas não podemos ignorar a sua tamanha importância, pois sabemos que o

indivíduo, para se afirmar falante de uma língua, precisa conhecer e ser capaz de utilizar esses fenômenos que fazem parte da identidade cultural de uma comunidade, visto que “a construção da identidade cultural de qualquer grupo social está vinculada, entre outros fatores, mas de forma muito especial, ao uso da língua de interação desse grupo e às imagens sociais construídas verbal e não verbalmente (MEYER, 2013, p. 21)”.

Voltando o nosso olhar novamente para o gesto que, certamente, é um dos aspectos mais importantes na comunicação não verbalizada, se faz necessária uma análise mais aprofundada sobre o assunto, visto que há poucos trabalhos abordando a importância da gesticulação. No ensino português como língua estrangeira, apesar de não haver dúvida de que os gestos contribuem imensamente para dar mais clareza à fala e à comunicação em geral, pouco se estudou o fenômeno comunicacional.

Há alguns gestos que são característicos da cultura brasileira e que são comuns no cotidiano de falantes do português brasileiro. Apesar de alguns serem fáceis de inferir através do contexto realizado, outros, entretanto, não são tão claros. Vamos nos restringir a apresentar, nesse trabalho, sete gestos muito frequentes dentre os inúmeros utilizados e reconhecidos por brasileiros. Para isso, utilizaremos imagens de gestos retiradas de um vídeo³ feito pela *Revista da Babel* (SANTOS, 2016) acompanhadas de alguns comentários feitos por estrangeiros de diversas nacionalidades ao tentarem adivinhar o significado de tal gesto.

³ Disponível em <https://www.youtube.com/watch?v=zUxubuDkPw4>



Figura 3- Indiferente – Minutagem: 0:10

O primeiro gesto apresentado é o ato de bater/deslizar uma mão na outra, como na imagem acima. Essa imagem representa o fato de alguém se demonstrar indiferente, não se importando com algo.



Figura 4- Estupidez- Minutagem: 0:38

Na segunda imagem, o gesto consiste em fechar a mão e bater na testa enfaticamente, significando que a pessoa fez algo estúpido e digno de crítica; vem acompanhado de uma expressão facial de ridicularização.

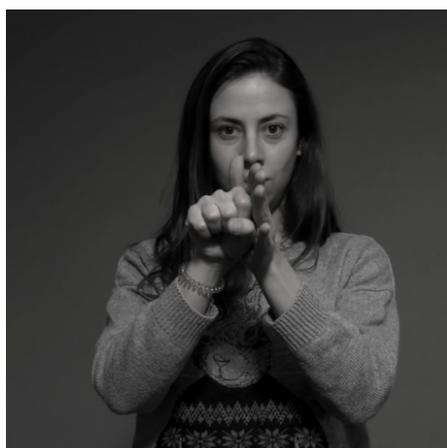


Figura 5- Se deu mal- Minutagem: 1:11

Na terceira imagem, com uma mão aberta e a outra fechada, bate-se uma na outra para significar que a pessoa “se deu mal” de uma forma bem pejorativa e, algumas vezes, depende do grau de intimidade, grosseira, com conotação sexual. Esse mesmo gesto pode, também, ser usado de uma forma ameaçadora.

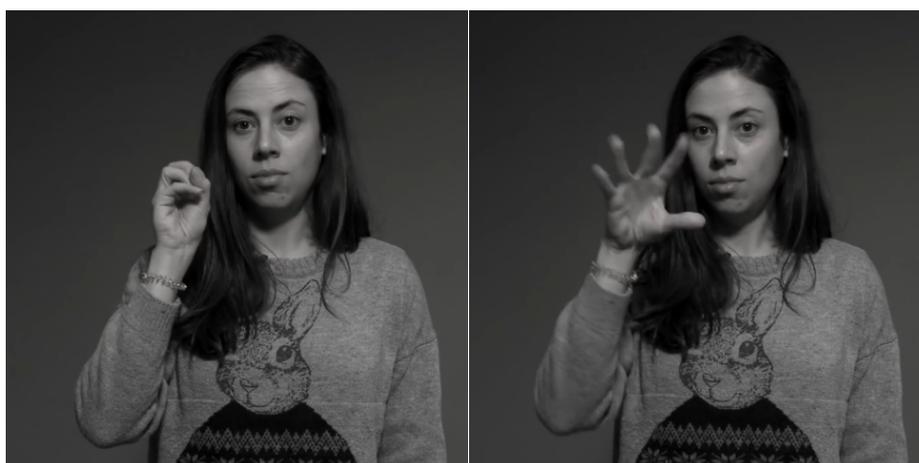


Figura 6- Desaparece- Minutagem: 1:53

Na quarta imagem, o gesto é formado ao abrir e fechar uma mão diversas vezes, pelo menos umas três a cinco vezes seguidas, significando, de uma forma irritada e possivelmente grosseira, para o outro ir embora, sair, desaparecer ou mesmo que o próprio falante pretende fazê-lo.



Figura 7- Demora- Minutagem: 2:37

No quinto gesto, o ato consiste em estalar os dedos ligeiramente dando ênfase para o fato de que algo está demorando muito. Normalmente, o ato de estalar os dedos é feito repetidas vezes e é acompanhado de uma expressão facial que denota desconforto com o tempo despendido.



Figura 8- Planejando juntos- Minutagem: 3:09

A sexta imagem é formada pelos dois indicadores se esfregando um ao outro, representando o fato de alguém estar junto com outra pessoa, possivelmente em atitude suspeita ou condenável, podendo até mesmo significar que estão planejando algo capcioso.



Figura 9- Delicioso- Minutagem: 3:43

A sétima e última imagem consiste em apertar a ponta da orelha e é utilizada para dizer que algum prato ou bebida está delicioso e bem preparado. Geralmente o gesto vem acompanhado de algum som demonstrando prazer ao comer e aprovação.⁴

Com os exemplos das imagens acima, esses são alguns dos gestos apresentados no site em questão como sendo os mais comuns na cultura brasileira e que são utilizados em diversos ambientes e contextos. No vídeo, percebemos que muitos dos estrangeiros não conseguiam inferir o significado do gesto tanto por não possuírem o conhecimento cultural necessário para tal, como também pelo fato de os gestos terem sido apresentados fora de um contexto, o que por natureza já dificulta a interpretação do receptor.

Para o aprendiz de português, é importante ressaltar que a disposição de outros recursos, tais como a caracterização da face, os sons e a velocidade da fala, fazem parte da personificação dos gestos e são importantes para uma compreensão mais clara. Além disso, para que a mensagem do gesto seja alcançada, temos que entendê-lo não só através do seu significado determinado socialmente, mas também através de um contexto mais específico, incluindo as circunstâncias em que é proferido.

⁴ É importante mencionar que alguns gestos poderão ser regionais e datados, ou seja, alguns gestos característicos do brasileiro podem não ser reconhecidos ou utilizados em algumas partes do Brasil devido a sua diversidade cultural; além disso, há a probabilidade de o seu uso estar em extinção, como é o caso do quinto e último gestos apresentados.

Dessa forma, o aprendiz poderá obter pistas do seu significado, ainda que não conheça o gesto.

Imagine-se ir a uma festa e não entender os significados implícitos de um toque, se ele é ou não invasivo naquela cultura. A falta de entendimento pode gerar desconforto, seguido de isolamento social, o que só dificultará ainda mais o aprendizado da língua.

Gestos e toques trazem em cada língua, além da informação implícita, o contexto cultural que cerca a sua utilização, de tal forma não podem ser ignorados por aqueles que estudam essa língua, seja um empresário, seja um estudante que apenas quer conhecer o idioma para visitar o país nas férias. O fator extralinguístico está muito presente em todas as línguas e esses aspectos de interação social devem ser ensinados em sala de aula.

O fato de falantes não nativos não dominarem tais aspectos pode causar constrangimentos que poderiam, portanto, ser evitados ao abordarmos não somente a relevância desse tipo de conteúdo, como também os principais motivos do toque. Como demonstrado nesse ensaio, devemos ensinar aos aprendizes do PB os gestos mais frequentemente utilizados na sociedade brasileira, e não só em cumprimentos e despedidas ou pedidos de informação, como comumente os materiais didáticos fazem, mas em tantos outros contextos comunicacionais em que nos utilizamos deste recurso.

Alunos e professores de português como segunda língua ou como língua estrangeira devem estar conscientes de que diferenças culturais, principalmente nos aspectos não verbais da comunicação, existem e precisamos lidar com elas. Se nós, professores de PL2E, estivermos conscientes desses fatores, o ensino pode se tornar mais fácil e prazeroso, pois o aluno conseguirá conviver e se relacionar melhor com falantes da nossa cultura, evitando assim possíveis choques causados por desconhecimento.

Referências bibliográficas

AXTELL, Roger E. *Essential do's and taboos: the complete guide to international business and leisure travel*. New Jersey: John Wiley & Sons, 2007.

ESPÍNDOLA, L. C. *Teorias Pragmáticas e Ensino*. João Pessoa: Editora da UFPB, 2012. Disponível em http://biblioteca.virtual.ufpb.br/files/pragmatica_1360183162.pdf. Acesso em: 07 de março de 2019.

HALL, E. T. The power of hidden differences. IN: BENNET, M. J. (ed.) *Basic concepts or intercultural communication – selected readings*. Yarmouth: Intercultural Press, 1998.

KNAPP, M. L.; HALL, J. A.; HORGAN, T. G. *Nonverbal communication in human interaction*. New York: Holt, Rinehart and Winston, 1972.

LEWIS, R. D. *When cultures collide: managing successfully across cultures*. London: Nicholas Brealey, 1996.

MEYER, R. M. B. “Para o bem ou para o mal: a construção de identidade pelo falante de PL2E a partir de estereótipos de brasilidade - uma questão intercultural” in MEYER, R. M. B.; ALBUQUERQUE, A. (Orgs.). *Português para Estrangeiros: questões interculturais*. Rio de Janeiro: Editora PUC, 2013.

MOREEUW, Mariana. *Aspectos verbais e não-verbais em pedidos de informação no português do Brasil – uma aplicabilidade ao ensino de PL2E*. Orientadora: ALBUQUERQUE, A. Dissertação de mestrado. Departamento de Letras, PUC-Rio, 2009.

PARANHOS, Maria Luiza Machado. *Welcome to PUC-Rio! um estudo sobre alunos internacionais e interação cultural sob a perspectiva do design*. Dissertação de mestrado. Orientadora: Vera Maria Marsicano Damazio; co-orientadora: Rosa Marina de Brito Meyer. Rio de Janeiro: PUC-Rio. 2011. Disponível em: <<https://www.maxwell.vrac.puc->

rio.br/colecao.php?strSecao=resultado&nrSeq=17531@1>. Acesso em: 15/06/2020.

PIRES, Sergio Fernandes Senna. *O Mito de Mehrabian*. Instituto Brasileiro de Linguagem Corporal. Disponível em <https://ibralc.com.br/o-mito-de-mehrabian/> . Acesso em: 09 de dezembro de 2018.

PIRES, Sergio Fernandes Senna. *O que é Comunicação Não Verbal?* Instituto Brasileiro de Linguagem Corporal. Disponível em <https://ibralc.com.br/comunicacao-nao-verbal/> . Acesso em: 06 de novembro de 2018.

ROSSATO, Jordano Xavier; MULLER, Vera Denise. *A influência das diferenciações culturais nas exportações das indústrias gramadenses*. Disponível em: <http://www.marketingviewer.com.br/a-influencia-das-diferenciacoes-culturais-nas-exportacoes-das-industrias-gramadenses> . Acesso em: 08 de dezembro de 2018.

SANTOS, Sarah Luisa. *Por que gesticulamos tanto? Alguns fatos para esclarecer (um pouco) a nossa mania de falar com as mãos*. Revista da Babel, 2016. Disponível em: https://pt.babel.com/pt/magazine/por-que-gesticulamos-tanto?bsc=gg_ytb_pormag_bv29&btp=default . Acesso em: 25 de novembro de 2018.