

COMPORTAMENTO

“Mudar a imagem depois é difícil”

A psicóloga e coach Marcia Luz destaca a importância do primeiro encontro e diz que qualquer um pode se tornar cativante

Na hora de causar uma primeira boa impressão, é importante convencer logo o interlocutor, porque mudar uma imagem negativa depois é complicado. É o que explica a psicóloga e coach Marcia Luz, autora de livros sobre o tema e palestrante.

“Mudar a imagem depois é difícil. O ideal é que o primeiro contato seja positivo”, explicou, em entrevista ao AT2. Ela dá dicas de como mudar a apresentação pessoal, para passar uma boa impressão nos primeiros contatos.

AT2 Como mudar a apresen-

tação?

MARCIA LUZ O primeiro passo é gostar de si. A pessoa deve trabalhar a autoestima. Em segundo lugar, vem a preocupação com o primeiro contato com uma outra pessoa. É hora de se focar na aparência, evitando os excessos e cuidando de si com capricho. A outra pessoa percebe na hora que você tem cuidado pessoal.

> A aparência pode ser fundamental? Como se vestir?

Alguns sinais facilitam a questão da aparência. A pessoa deve estar bem-vestida, combinando com bom gosto seus trajes. Os homens devem tomar cuidado com a barba. O rosto limpinho dá ideia de asseio. Mas, se a pessoa prefere ter barba, que ela seja bem-feita. Lembre-se sempre que o rosto é cartão de visitas.

> E quais os cuidados para as mulheres?

A mulher deve evitar decotes,



MARCIA: “Tem que gostar de si”

excessos, acessórios muitos chamativos. O importante é perceber a coerência entre o jeito da mulher e a maneira como ela vai se colocar no mundo.

> Como deve ser a expressão?

A pessoa deve ter sempre um sorriso no rosto. É preciso evitar

gírias, que dá caráter informal a uma conversa. Não se deve tocar as pessoas. É importante respeitar a zona de conforto do outro, dando um espaço para o interlocutor. Tem gente que se sente invadida em seu espaço, e que dá um passo para trás quando você se aproxima. Abraçar, nem pensar, muito menos dar tapinha no ombro e apoiar a mão no braço do outro.

> Acredita que qualquer pessoa pode se tornar cativante?

Com certeza. Dá para se trabalhar a autoestima, o que favorece em todos os campos das relações humanas, inclusive na abordagem amorosa. O primeiro passo para ser bonito é por dentro, e depois por fora. Se você se considera bonito, você irradia uma energia positiva, e as pessoas enxergam isso. A gente atrai pessoas na mesma sintonia que a gente emana. Não é azar ou coincidência ser assaltado várias vezes. A pessoa tem que

mudar seu canal interno, a maneira como libera energia para o mundo. Para isso, é importante mudar os pensamentos e a emoção. Uma frase que não é verdadeira, sendo repetida várias vezes, passa a ser verdadeira. A pessoa pode fazer esse exercício dentro de casa, sozinha, de frente para um espelho.

> O tímido pode se tornar cativante?

Claro, todo mundo pode mudar sua história, basta observar como você se vê. A dica é: pergunte mais, fale menos. A melhor forma de entrar em sintonia com o outro é ouvindo. Pergunte, se interesse. Deixe a outra pessoa contar sobre a sua vida, mas não deixe de conduzir a conversa. Você vai ter assunto para conversar por muito tempo. De uma forma geral, lembre-se que não existe essa de sorte e azar nas relações humanas. Tem que ter foco e determinação.

“As pessoas sempre gostam de ouvir minhas histórias”

Haeckel Ferreira, humorista

Engraçadinho

Bem-humorado e simpático, o humorista Haeckel Ferreira, 25 anos, sempre conquista seu público em suas apresentações de stand up comedy.

Nas horas de folga, ele também consegue atrair as atenções dos amigos e conhecidos, por ter uma maneira bem divertida de conversar, contando “causos” e comentando fatos do dia a dia. “As pessoas sempre gostam de ouvir minhas histórias”, contou ele.

Mas ele revela que não fica fazendo gracinha o tempo todo, e que se cala quando precisa interagir com desconhecidos. “Sou tímido, cumprimento as pessoas, mas não fico fazendo piada toda hora”.



ESPECIALISTAS

DIVULGAÇÃO



Cativante

“A história mostra que todas as pessoas podem ser cativantes e interessantes. Pessoas com características e maneiras de agir totalmente distintas foram sedutoras. Qualquer um, desde que saiba explorar sua maneira de ser, pode ser encantador”.

Reinaldo Polito, professor de Expressão Verbal e mestre em Ciências da Comunicação

DIVULGAÇÃO



Imagem e conteúdo

“A boa imagem pessoal, sozinha, não adianta. As empresas querem alguém que tenha boa imagem e que tenha conteúdo. Mas pode ser que, em certo momento, a imagem pese. Isso porque é mais fácil ensinar conteúdo técnico do que mudar o comportamento de alguém”.

Silvana Lages, consultora de Imagem, Postura e Comportamento

MANUAL PARA CAUSAR BOA IMPRESSÃO

Autoestima

Trabalhe seus sentimentos para sempre emanar energia positiva. Passe a pensar em coisas positivas sobre você e sentirá mudanças em suas emoções.

Roupas

Não é importante usar roupas de grifes: basta se vestir com bom gosto, com cores que favoreçam a impressão que as outras pessoas vão ter. Evite decotes e peças que chamem atenção. A intenção é destacar personalidade. Valorize seus pontos fortes.

Higiene

Para os homens, unhas limpas e

curtas. Caso tenha barba, sempre bem-aparada. Já as mulheres devem ter suas unhas pintadas ou limpas.

Expressão

O sorriso é fundamental. Preste atenção nos gestos da outra pessoa, e tente entrar em sintonia.

Tratamento

Não seja informal, trate todo mundo como senhor ou senhora. Na dúvida, pergunte como a pessoa quer ser tratada. Evite usar termos como “querido” e “meu bem”. Faça pausas na conversa. Respire tranquilamente para articular bem as palavras, garantindo uma boa dicção.

Fale menos

Durante a conversa, procure ouvir mais e falar menos. Demonstre interesse. Ao conversar, mantenha postura aberta e descontraída.

Cumprimento

Cumprimente com um aperto de mão firme, mostrando equilíbrio e confiança. Chame as pessoas pelo nome. Assim, elas se sentirão importantes para você.

Vocabulário

Cuidado com as palavras. Dependendo do ambiente, evite gírias ou termos rebuscados. Policie-se para evitar tiques ou repetir ‘há’, ‘né’, ‘tá’.

Gestos

O contato físico com alguém que você não conhece deve ser restrito a aperto de mão. Evite tocar alguém. Nunca se aproxime muito quando estiver conversando, para manter espaço confortável para a outra pessoa. Tapinha nas costas? Nem pensar.

Atenção

Não se disperse. Procure manter sempre o foco da conversa. Cuidado com o tom de voz: muito alto pode cansar quem está ouvindo, muito baixo pode dispersar a atenção do ouvinte.

Horário

Pontualidade revela seriedade.