

# Linguagem corporal que pode “matar” a sua imagem!



**ALEXANDRE MONTEIRO**  
Especialista em Decifrar Pessoa

Levanta-se dos gestos que fez hoje? Há 10 minutos atrás? E agora? Provavelmente, não se lembra da maioria dos gestos que fez hoje, porque são inconscientes e não os controla. A linguagem corporal tem demasiada importância para a deixar ao acaso!

Investe mais tempo a escrever o que vai dizer ou a treinar como o vai dizer?

O erro nº 0 é investir mais tempo a escrever o que vai dizer do que a treinar como o vai dizer. As palavras transmitem ideias, os movimentos, gestos e expressões transmitem emoções e se não houver congruência entre as palavras e os movimentos não vai haver congruência entre as ideias e as emoções! E é aqui que muitos falham!

Um dos maiores medos das pessoas é falar em público, existe até quem tema mais falar em público do que em morrer.

O motivo deste medo está relacionado com a insegurança ou o não corresponder às expectativas dos investidores ou clientes. Todos estes pensamentos de insegurança e nervosismo são refletidos no corpo, prejudicando a mensagem. Existem vários erros que cometemos inocentemente que prejudicam a nossa imagem de confiança, liderança e/ou credibilidade e vão transmitir supostamente uma imagem contrária à desejada.

Ao treinar a forma como se comporta e evitar os erros mais comuns irá otimizar a sua imagem de credibilidade e confiança e melhorar a forma como a mensagem vai ser percebida.

## Sorrir na altura errada

O sorrir é importante para criar ligação, daí a sua importância, quem sorri é como se transmitisse um sinal de que não é uma ameaça e não vai “atacar”. A ausência do sorriso ou feito numa altura errada pode enviar uma mensagem contrária.

Se sorrir em excesso, vai ser percebido como

menos competente, podendo ser percebido como ameaça, arrogante e distante, pelo que o ideal é sorrir no início da conversa e na despedida.

## Não olhar olhos nos olhos

Existe quem afirme “Quem não olha olhos nos olhos está a mentir!”, o que é mentira! Através do contacto visual pode verificar se adota uma posição de domínio ou submissão durante a conversa. A ausência de contacto ocular é como um reconhecer de domínio por parte do outro ou então falta de confiança em si mesmo, tal como o excesso serve para intimidar a outra pessoa, tendo também um efeito negativo. O olhar nos olhos deve ser mais intenso enquanto fala, irá fazer com que seja visto como mais confiante e líder.

Olhar para as pessoas do público olhos nos

Um dos maiores medos das pessoas é falar em público, existe até quem tema mais falar em público do que de morrer

olhos. Se a plateia for de menor dimensão, tente fazer contacto visual com todas as pessoas. Se a plateia for maior, faça-o por zonas, focando o olhar em algumas pessoas daquela zona, passando de seguida para outra zona.

## Aperto de mão “rabo de peixe”

Aperto de mão “rabo de peixe” é quando só apertam as pontas dos dedos, mantendo mão “mole”.

Um aperto de mão pode definir a percepção que a outra pessoa irá ter de si para o futuro e o “rabo de peixe” é o mais detestável de todos, deixando-o em desvantagem.

Um aperto de mão adequado é fundamental para garantir uma boa imagem, deve ser

firme, mão na horizontal e exercer a mesma força que a outra pessoa (à exceção do “rabo do peixe”).

## Falar devagar, rápido ou baixo

Se fala muito rápido, as pessoas vão ter dificuldade em acreditar na mensagem, se fala muito devagar ou muito baixo irá perder o interesse do público.

Imagine que o bater do coração é compasso de música e fale a essa velocidade. Use o tom de voz para enfatizar palavras e/ou expressões importantes articulando cada sílaba.

“Quando questionado, deverá aproximar-se ligeiramente da pessoa, demonstrando confiança.”

## Posturas encolhidas e cruzadas

A postura reflete o nível de atitude e energia da pessoa. Quanto mais encolhido estiver, maior será a percepção de que a pessoa tem pouca atitude, um baixo nível de energia, pouca confiança em si mesma e/ou carece de liderança.

Quanto às posturas cruzadas, impedem uma comunicação fluida e a capacidade de retenção de informação. As posturas cruzadas funcionam como barreiras invisíveis e fazemo-las porque ainda não confiamos ou gostamos o suficiente da pessoa com quem estamos a interagir. Ter posturas abertas incentiva à comunicação, demonstra confiança, credibilidade e liderança.

Mantenha as costas direitas, queixo na horizontal, braços abertos e pés ligeiramente afastados.

“Não digam o preço aos clientes ou valores de investimentos aos investidores enquanto estes estiverem de braços cruzados”.

Pode escolher as melhores palavras e as mais adequadas ao contexto, mas se a linguagem corporal não for congruente com as palavras, irá prejudicar a sua imagem de confiança e credibilidade. A cara tem de estar visível para que o público acredite na mensagem. É através da cara e das expressões que o público vai validar e perceber o que está a sentir e se a mensagem está a ser congruente com a sua linguagem corporal.