



## Vídeo

### Curso Técnico em Segurança do Trabalho

Vamos falar agora sobre *marketing* pessoal. Segundo Philip Kotler, considerado o pai do *marketing*, “o *marketing* pessoal utiliza os conceitos e os instrumentos do *marketing* em benefício da carreira e da vida pessoal dos indivíduos, valorizando o ser humano em todos os seus atributos, todas as suas características e toda a sua complexa estrutura”. Ou seja, trata-se de uma estratégia para criar valor para si próprio. É como você se vende, como você cria ou gerencia a percepção que as pessoas têm de você. Isso é importante porque, como diz o ditado popular, “a primeira impressão é a que fica”.

O *marketing* pessoal pode ser dividido em quatro partes.

#### 1. Embalagem

É a pessoa em si; a sua aparência; a sua maneira de ser, de se comportar, de falar e de se vestir.

#### 2. Postura (credibilidade)

É o modo como se conquistam respeito e confiança, honrando prazos e cumprindo horários no ambiente de trabalho.

#### 3. Conteúdo

É o modo como se entrega o trabalho e como se mostram as habilidades.

#### 4. Comunicação

Trata-se do modo como a pessoa se divulga: em *sites*, páginas sociais, revistas, artigos, indicações pessoais e cartões de visita.

Vamos dar uma atenção especial para a primeira parte: a embalagem!

O mercado de *design* de interiores, por exemplo, é bastante competitivo; e, por isso, é necessário sempre buscar uma forma de se destacar. É aí que entra o *marketing* pessoal para fortalecer a própria imagem.

Assim como os produtos chamam a atenção pela sua aparência, você também deve ter um cuidado especial com a sua apresentação, pois ela pode lhe garantir um lugar de destaque. Pense que você é a embalagem do seu produto!

Ter boa apresentação, entretanto, não significa ter beleza. Significa estar bem e ter um bom aspecto.

As roupas mostram muito sobre o estilo de vida das pessoas. Vestimentas não são algo que serve somente para cobrir o corpo: elas mostram muito sobre a personalidade de quem as veste. Além disso, é muito importante estar de acordo com o ambiente de trabalho. Uma boa apresentação o torna mais profissional, ajuda na sua imagem e alavanca a sua carreira.

Em nossa profissão, o uso de terno e gravata ou de *tailleur*, por exemplo, não é tão comum. Por isso, é importante usar a medida do bom senso. Roupas mais formais devem ser usadas somente em situações específicas: ao se trabalhar com um cliente mais formal, em uma grande reunião, palestra ou apresentação.

No dia a dia, a roupa pode ser mais casual. Você pode vestir *jeans* com camisa e paletó, por exemplo.

Além das roupas, há outros detalhes importantes. Maquiagem (no caso das mulheres) e cuidados com pele, cabelos e unhas são sempre bem-vindos. Não custa lembrar que o visual deve ser profissional. A maquiagem deve estar adequada ao nível de formalidade das roupas. Tenha sempre bom senso.

Os cabelos devem estar sempre penteados e bem-cuidados. É preciso manter um bom corte de cabelo e, caso você goste de colori-los, é importante manter a coloração sempre em dia. Seus cabelos devem combinar com a sua atividade profissional.

É sempre bom conviver com pessoas cheirosas. Contudo, perfume em excesso pode causar justamente o contrário do que se deseja. Fragrâncias fortes não são agradáveis para o dia a dia, tampouco para o ambiente de trabalho. Portanto, tenha bom senso ao escolher um perfume e ao aplicá-lo.

É importante também falar sobre postura corporal, pois ela é parte de uma boa apresentação. Uma boa roupa sem uma boa postura perde todo o seu efeito. Mantenha sempre os ombros para trás e a cabeça erguida.

Procure manter a coluna reta, a cabeça erguida, o olhar direcionado para frente (e não para baixo), a fisionomia alegre, os gestos suaves, o andar elegante e os ombros levantados. Uma postura caída transmite desânimo, e não confiança.

É importante observar também a postura profissional. Você deve se comportar de forma adequada em cada situação ou ambiente, sendo sério sempre que necessário e descontraído quando a situação permitir. Ser gentil, cordial e saber respeitar a todos é essencial no ambiente de trabalho. Seu comportamento deve refletir princípios de cordialidade e profissionalismo.

Postura também tem a ver com conteúdo! Trata-se de ser profissional e de trabalhar e se relacionar do modo adequado. Isso implica desenvolver habilidades diversas, criar soluções, expressar as ideias e mostrar-se sempre disponível.

Humildade também faz parte das habilidades do profissional. É preciso compreender que todas as pessoas têm capacidades diferenciadas. Ninguém sabe tudo, e todos podem aprender com os outros. Aceitar críticas e admitir erros e falhas também faz de você um profissional diferenciado.

Por fim, falemos sobre comunicação.

Comunicação e *marketing* andam juntos. Portanto, é muito importante que você desenvolva uma maneira clara e sucinta de expressar as suas ideias. Certifique-se sempre de que está sendo compreendido.

E uma boa comunicação não envolve apenas falar bem. Ouvir também faz parte disso, bem como dar atenção ao interlocutor e valorizar o que ele diz.

Você é o responsável pelo seu *marketing* pessoal, pelo modo como você se vende e pela imagem que as pessoas têm de você, especialmente no ambiente profissional. Seja o seu cartão de visitas!