manchete

Diário Económico
Universidades e Emprego
23-11-2015

Periodicidade: Diário | Temática: Diversos
Classe: Economia/Negócios | Dimensão: 1235
Âmbito: Nacional | Imagem: S/Cor
Tiragem: 18714 | Página (s): 6

ENTREVISTA

Paulo Figueiredo

Lula Kiah, fundadora da The Image Consulting Company em entrevista ao Capital Humano do ETV

"Um sorriso abre muitas portas"

Uma primeira má impressão pode demorar os 15 encontros seguintes a desfazer, para recuperar a credibilidade, diz Lula Kiah, especialista internacional de imagem que esteve em Portugal.

Sabia que bastam dois segundos para que a pessoa que acaba de conhecer tire uma conclusão sobre si? Como se deve comportar para causar uma boa impressão? O que pode e não pode vestir? Estas são perguntas difíceis que todos os dias inquietam executivos e executivas de todo o Mundo. Conheça os conselhos de Lula Kiah, uma consultora de imagem internacional que esteve em Lisboa participar no AESE Women Leaders Forum em entrevista ao Capital Humano do ETV.

Quando conhecemos alguém no mundo dos negócios temos muito pouco tempo para causar uma boa impressão...

Em apenas dois segundos faz-se a avaliação de uma pessoa que acabamos de conhecer. O que significa que quando entramos numa sala as pessoa avaliam logo o nosso comportamento. Se entramos nervosos as pessoas percebe, Antes de entrar numa sala a pessoa deve inspirar e expirar para relaxar todo o corpo e entrar com uma postura segura. O primeiro a fazer é saudar as pessoas que é o primeiro intercâmbio de energia. Quando entramos devemos ter a mão livre para cumprimentar as pessoas e devemos igualar o nível de energia da pessoa que estamos a apertar a mão. Não devemos começar logo a falar dos negócios. Primeiro devemos falar do clima, da família porque fazemos negócios com os amigos e as pessoas tem que nos conhecer bem.

E quanto tempo levamos a corrigir quando causamos uma má impressão?

Em média precisamos de ter mais 15 encontros para desfazer essa má impressão e recuperar essa credibilidade. Por exemplo, se sou médico e vou operar-te, mas há algo em ti que me desagrada, vou precisar de 15 encontros mais para voltar a confiar em ti para que me operes.

Por isso é fundamental apostar numa primeira boa impressão?

Por isso é fundamental apostar nessa primeira boa impressão. Marca pontos. Mas tens que ter presença para a manter. Porque se não tenho essa presença posso perder. Não é tudo essa primeira boa impressão

O que devemos vestir?

Tudo depende da profissão de cada um. Há quem precise de ter uma imagem mais autoritária e quem precise de ter uma imagem mais empática. Se sou terapeuta familiar e tenho que ser mais empática não devo levar um casaco, mas um vestido ou blusa. Se trabalho numa instituição bancária ou num escritório de advogados tenho que confiar porque lhe vou dedicar os meus investimentos e aí devemos usar um casaco. É muito importante a psicologia da cor.

Nas gravatas, os homens devem apostar em cores profissionais nas gravatas: azul, verde, cinzento, azul marinho, o estampado deve ser geométrico. Para ambientes de empresa não devem usar figuras, caricaturas, nem flores.

Os políticos portugueses usam muito gravatas vermelhas. Porquê?

O vermelho é uma cor muito relevante para o ambiente político, porque te coloca numa autoridade máxima. A pessoa que está à tua frente eleva o seu ritmo cardíaco e a pressão sanguínea. O que significa que num debate político o interlocutor responde imediatamente sem pensar muito, o que pode ser muito importante num debate político. Mas se se quer uma conversa calma deve usar-se o azul.

E as mulheres que preocupações devem ter ao escolher o que vestir?

Em ambientes corporativos as mulheres nunca devem usar mini saias, nem decotes, nem saltos mais altos que oito centímetros. As mulheres têm de mostrar a maior credibilidade e autoridade que possam. E usar um decote ou saia curta passa-se a mensagem que não leva o seu trabalho a sério.

Nunca se deve exagerar na maquiage?

No ambiente das empresas, deve apostar-se numa maquiagem simples, bem esfumada e em cores neutras, como café ou cinzento, não deve usar-se azul ou verde. Deve usar-se uma base, uma definição nos olhos, um pouco de blush e nada mais.

Quais os principais erros que se cometem?

Usar roupa que não seja do nosso tamanho, demasiado grandes ou pequenas, porque dá um ar descuidado e pouco credível. Exagerar na maquiagem é um erro habitual nas mulheres. Não cuidar do cabelo. Porque o cabelo representa 30% da nossa comunicação não verbal. Por exemplo, um executivo num lugar de topo que tem o cabelo grande, sujo ou com caspa retira muita credibilidade. Não saber ter uma boa postura e presença logo nos primeiros dois segundos em que se conhece uma pessoa.

Por exemplo se suamos muito das mãos devemos ter sempre um lenço de papel para limpar as mãos e colocar anti-transpirante antes de cumprimentar alguém. E o contacto visual é fundamental.

E sorrir é importante...

O sorriso é tudo. Mas o sorriso tem que ser confiável o que implica sorrir com todos os músculos da cara. Tem que ser um sorriso verdadeiro. Há que sorrir com os olhos. O sorriso abre muitas portas. As pessoas sentem-se mais à vontade com um sorriso e fazem negócios a mais longo prazo.

Se tivesse que escolher uma figura pública que seja um bom exemplo em termos de imagem?

Uma pessoa que tem uma boa presença executiva e que combina autoridade, poder e calma: Nelson Mandela. Quando chega, olha-te nos olhos, e transmite calma, mas também autoridade. Tem um bom contacto visual, cuida de cada detalhe. E sorri muito. O que significa que tem uma comunicação relaxada e que transmite autoridade. ■ M.Q.

> *"O sorriso tem de ser confiável e verdadeiro o que implica sorrir com os olhos.*

ETV
Capital Humano
Segunda-feira às 14h30 e Quinta-feira às 14h45