

Somos uma marca!

Sabe qual é o seu valor acrescentado, o seu fator diferenciador e as características que o tornam único? Se não sabe responder a esta pergunta, está na hora de parar para se avaliar. É que o auto-conhecimento é uma peça fundamental do sucesso pessoal e profissional

POR NATÁLIA RIBEIRO

COM MANON ROSENBOOM ALVES

“Eu não me sei vender!”. Quantas vezes ouvimos esta frase como justificação para o insucesso ou falta de progressão na carreira? Em Portugal, a expressão tem, muitas vezes, uma conotação negativa que é urgente ultrapassar. É que, na verdade, do que falamos é de uma questão de marketing pessoal. Sabia que cada um de nós é uma marca? Uma marca que mostra quem fomos, quem somos e o que queremos. Cara a cara ou através das redes sociais, estamos sempre a dar aos que nos rodeiam elementos para a construção da imagem que eles têm de nós. É aqui que é importante parar para pensar. Tem a certeza que está a mostrar quem realmente é? A roupa, as palavras, os gestos e até as fotografias que publicamos nas redes sociais falam por nós. A toda a hora. Ter consciência disso é o primeiro passo para aprendermos a comunicar-nos às empresas ou às pessoas numa sociedade global. Há várias técnicas de marketing pessoal que nos ajudam a divulgar a nossa marca pessoal. Mostre o que vale com as dicas da especialista em marketing pessoal, Manon Rosenboom Alves!

O que somos e o que mostramos
Num mundo profissional cada vez mais competitivo temos de saber o que nos diferencia dos outros. Claro que é importante sermos nós próprios e sermos autênticos, mas se ninguém percebe o que nos

distingue das outras centenas que estão a concorrer para a mesma vaga, estamos a prejudicar-nos. Além disso, prevê-se que 47% dos empregos atuais sejam automatizados nas próximas duas décadas. Se não sabemos como mostrar a nossa maior valia, corremos o risco de ficarmos obsoletos ainda mais rápido. As ‘soft skills’, ou seja, as nossas competências interpessoais como estabelecer empatia, escuta ativa e receber e dar feedback, são competências essenciais neste contexto para mostrar a nossa relevância.

Temos de saber vender-nos para termos sucesso pessoal e profissional?

Saber vender tem, de forma geral, uma conotação negativa em Portugal, pois está muitas vezes associado a enganar o outro. Penso que isto se deve entre outros motivos, a questões culturais. Sendo holandesa, noto que na Holanda é muito mais comum ter a assertividade de comunicar o que as pessoas sabem fazer bem. Valorizo a humildade que se verifica aqui, pois o contrário, estar a falar de si mesmo e dos seus sucessos constantemente, ainda é pior. Mas promover as nossas qualidades não tem a ver com enganar o outro mas sim com mostrar como podemos ajudar o outro para ele saber se somos o parceiro perfeito. Isto não quer dizer que temos de estar a falar de nós próprios o tempo todo. Podemos fazer esta promoção de forma mais subtil, por exemplo, uma atitude

DICAS PARA VALORIZAR A IMAGEM PESSOAL:

1 Uma pessoa que gosta de usar roupas chamativas, à partida é uma pessoa extrovertida que não tem medo de dar a sua opinião. Pessoas que optam por um estilo mais romântico, que gostam de cores suaves, detalhes como folhos e laços, estão mais preocupadas com a opinião das outras pessoas.

2 Ter cuidado com o aspeto das nossas roupas, isto é, se as peças assentam bem, se estão limpas e se os sapatos estão em bom estado. Isso mostra que temos cuidado com os detalhes, o que é essencial para ter sucesso profissional (desde que não seja exagerado, claro!).

3 As cores também transmitem mensagens poderosas que podem ajudar a criar a imagem desejada. Existe uma paleta de cores ideal para cada pessoa, ou seja, as cores que a favorecem, e além disso, cada cor transmite um valor. De forma geral, o azul transmite confiança, o vermelho assertividade e autoconfiança, o amarelo transmite alegria e dá-nos uma imagem mais informal.

4 Pense sobre como quer ser visto pelos outros e tenha em conta a ocasião, especialmente quando se trata de um primeiro contato com alguém que não conhece pois não tem uma segunda oportunidade para deixar uma primeira boa impressão!

proativa na empresa quanto a projetos novos, ajudar os outros sem estar à espera de algo em troca e publicar informações úteis no LinkedIn.

Identificar as qualidades e realçá-las

É um dos primeiros passos do autoconhecimento, e é muito importante para desenvolver a nossa marca pessoal. Noto que os meus formandos têm algum receio de falar das suas qualidades pelas razões mencionadas, mas quando conhecemos as qualidades que temos, conseguimos fazer o marketing pessoal de forma mais eficaz. No meu livro explico isto através do método Valor interior – Valor exterior – Valor atribuído. O Valor interior tem a ver com o autoconhecimento que inclui saber as nossas qualidades únicas, o Valor exterior refere-se às ferramentas para divulgar a nossa marca pessoal e o Valor atribuído engloba o fortalecimento da marca pessoal através de feedback e desenvolvimento contínuo. As nossas qualidades estão normalmente associadas aquilo que gostamos muito de fazer. Quando temos uma paixão, não temos problema em desenvolver essa atividade durante horas. Ora, se fizermos algo muitas vezes, tornamo-nos cada vez melhores na tarefa. Steve Jobs dizia e muito bem: ‘O seu trabalho vai preencher uma parte grande da sua vida, e a única maneira de ficar realmente satisfeito é fazer o que acredita ser um ótimo trabalho. E a única maneira de





Manon Rosenboom Alves é Managing Director da Reinvent Yourself – powered by Colour me Beautiful Portugal, especialista em marketing pessoal e imagem profissional e autora do livro “Marca Pessoal - Como comunicar, agir e vestir a sua marca pessoal para ter mais sucesso”. Na obra, explica como criar uma marca pessoal de sucesso através de três valores: interior, exterior e atribuído

fazer um excelente trabalho é amar o que faz.’ Se temos sucesso em algo, se isso nos dá o resultado pretendido, é indicativo de uma qualidade que temos. Além disso, o feedback de outras pessoas pode ser uma ferramenta poderosa para identificar as nossas qualidades e aspetos a melhorar. Estas qualidades podem ser identificadas e realçadas no nosso LinkedIn e em determinadas tarefas do nosso trabalho. Na altura de divisão de tarefas num novo projeto, tente ficar com as responsabilidades inerentes àquilo que sabe fazer muito bem. Assim as pessoas vão reconhecer melhor as suas qualidades.

Saber ouvir e saber quando falar

Saber quando falar e o que falar é quase uma arte! Quem entende o equilíbrio entre falar e ouvir tem muito mais hipóteses de ter sucesso em qualquer área. É muito importante saber ouvir para o nosso sucesso pessoal e profissional, não só para obtermos informações importantes como também para criar empatia, um dos fatores críticos de sucesso. Não é por acaso que temos dois ouvidos e apenas uma boca! A maior parte das vezes estamos a ouvir para responder e não para seriamente ouvir a outra pessoa. Por isso, o primeiro passo para ser um bom ouvinte é não pensar na resposta demasiado cedo. Se encontrar uma pessoa pela primeira vez, faça perguntas para mostrar o seu sincero interesse no outro. Podemos perceber se somos bons ouvintes ou não através de feedback de outras pessoas. Estar atento à linguagem não verbal da outra pessoa também nos ajuda a depreender se estamos a falar demais ou não. A outra pessoa continua interessada em nós? Faz contato visual ou está a tentar terminar a conversa?

Ser genuíno e verdadeiro ou “dourar” a pílula?

O nosso objetivo deve ser sempre ser genuíno e verdadeiro, mesmo se o que temos para transmitir não



agrada ao outro. Se está sempre a desviar-se da verdade, as pessoas vão descobrir e vão achar que não podem confiar em si ou que não é suficientemente forte. Tudo tem a ver com o momento em que comunicamos algo que é menos agradável e a forma como o fazemos. Se temos esta sensibilidade, podemos comunicar qualquer coisa. A nossa intuição, os nossos gestos e as palavras que usamos influenciam muito a forma como uma mensagem é transmitida. Pense na pessoa com quem vai comunicar e no momento certo para o fazer.

As redes sociais. O que partilhar?

As redes sociais têm um papel cada vez mais determinante na nossa imagem pessoal e profissional. A maior parte dos profissionais de recrutamento recorrem às redes sociais para descobrir mais informações sobre um candidato e por incrível que pareça, conseguem obter mais informações pessoais sobre nós do que pensamos. Ter um perfil privado ou público não garante a proteção total dos seus dados. Para não correr riscos com aquilo que publica pense sempre assim antes de fazer uma publicação: se isto aparecer amanhã no jornal, seria grave para a minha reputação? Se a resposta é sim, não publique! Por outro lado, as redes sociais são também uma ferra-

menta para fortalecer a marca pessoal, pois hoje em dia, a primeira impressão é muitas vezes feita online e não presencialmente. Tenha cuidado com a qualidade da fotografia de perfil. Especialmente no LinkedIn esta deve ser tirada num ambiente profissional e não na praia ou num casamento (a não ser que seja um event planner!). Tenha também atenção às palavras que escolhe para descrever o seu histórico profissional e assegure-se de que aquilo que publica não tem erros ortográficos.

Como agir numa entrevista de emprego

Não tente mostrar a alguém o que não é, ser honesto vale ouro. Não se preocupe se está um pouco nervoso, é normal e o recrutador sabe isso. Tenha cuidado com o seu aperto de mão, que deve ser firme e mantenha o contato visual. Certifique-se de que a sua roupa tem o tamanho certo, que está limpa e engomada. Não precisa de usar um fato preto e camisa branca, pelo contrário. Se quer diferenciar-se pense noutras cores, mas sempre de forma discreta. Em vez de um fato preto pode usar um azul escuro e em vez de uma camisa clássica branca pode optar por um top pérola. A primeira impressão é crucial e é

DICAS PARA VALORIZAR A IMAGEM PROFISSIONAL:

NA IMAGEM PROFISSIONAL HÁ QUE TER CUIDADO COM OS ASPETOS MENCIONADOS NA IMAGEM PESSOAL, E ALÉM DISSO TENHA CUIDADO COM OS SEGUINTEZ ASPETOS:

- 1 Seja pontual. A pontualidade não só mostra respeito pela outra pessoa, mas é também um sinal de que os outros podem confiar em si e que consegue fazer uma boa gestão do seu tempo.
- 2 Mantenha o seu local de trabalho limpo e arrumado. Ao mostrar uma secretária arrumada, mostra que é uma pessoa organizada.
- 3 Se trabalha num ‘open space’ e se a empresa permite comer no seu local de trabalho, tenha cuidado com a comida que leva, pois os cheiros intensos podem incomodar as outras pessoas e afetar a sua imagem profissional.
- 4 Cumpra aquilo que promete. Se prometeu entregar um relatório numa determinada hora, faça todos os possíveis para cumprir. Ao contrário, a sua credibilidade e o seu profissionalismo serão afetados de forma negativa.

formada em poucos segundos.

A importância da primeira impressão

Uma má primeira impressão é difícil de corrigir pois coisas negativas têm sempre um impacto maior do que positivas. A primeira impressão fica associada a essa pessoa e é por isso muito difícil de mudar. Porém, muitas vezes, esta primeira impressão é fortemente influenciada pelas nossas próprias crenças, valores e experiências, pelo que não devemos tirar as nossas conclusões demasiado rápidas e “colar” um rótulo injusto a alguém. Ter esta consciência é o primeiro passo para criar uma opinião mais objetiva sobre alguém.

Como elaborar um currículo

Em vez de usar um modelo standard, veja como pode dar o seu toque pessoal e usar alguma criatividade, sem prejudicar a imagem profissional do mesmo. Porém, encontrar um emprego novo através do envio de cv’s não é, de todo, a forma mais eficaz. A nossa rede de contactos é cada vez mais importante e o LinkedIn é uma ferramenta de excelência para encontrar contactos importantes. ●