



# AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

[augusto@augustolima.com.br](mailto:augusto@augustolima.com.br)

(91)9982-8013

[www.augustolima.com.br](http://www.augustolima.com.br)

Em um determinado evento em que eu estava trabalhando recente, no intervalo entre as palestras, fui conversar com as recepcionistas que estavam na secretaria. Verifiquei que muitas delas cursavam ou já tinham concluído um curso superior, ou seja, IMAGINEI que tinham conhecimento de como funciona o mercado de trabalho e principalmente, como funciona a cabeça dos gestores no que diz respeito a formação da IMAGEM PESSOAL, ou pelo menos era isso que eu esperava delas. ME ENGANEI FEITO.

A certeza do meu engano veio quando a conversa caminhou para o assunto IMAGEM PESSOAL, e eu falei que todos precisamos "NOS VENDER" para o mercado para conseguirmos sucesso e ascensão profissional. Ah, pra que! Algumas delas tomaram isso quase como uma OFENSA. Disseram que elas NÃO ERAM MERCADORIAS para serem VENDIDAS. Acharam o termo "PESADO" e "INAPROPRIADO". Procurei explicar o conceito de "SE VENDER" a imagem, mas não adiantou. NÃO ME ESCUTARAM!

Bem, esgotados meus ARGUMENTOS e verificando que elas estavam BLINDADAS para a RAZÃO no que diz respeito de como pensa o MUNDO CORPORATIVO e EMPRESARIAL, mudei o "rumo da prosa" e fui fazer meu trabalho, lamentando que a universidade tenha falhado em mostrar a importância de um profissional ter BOA IMAGEM PESSOAL e de ENSINAR como devemos nos "VENDER" para o mercado e para aqueles que os rodeiam, tanto na VIDA PROFISSIONAL como PESSOAL.

Agora, tenho uma notícia para você: QUER VOCÊ QUEIRA OU NÃO, todos os dias e a todo momento, você está se "VENDENDO", para o bem ou para o mal, e alguém PODE ou NÃO lhe COMPRAR, dependendo da forma como ESTÁ SE VENDENDO. Agora reflita: você está sabendo se VENDER para o mercado?

Aos acadêmicos que ainda estão na universidade, vocês também não estão imunes a "SE VENDER". Lembro que vocês começam a "se vender" AINDA EM SALA DE AULA, para seus professores e colegas. Então, muito cuidado com a imagem que estão passando. Mas, continuando...

Entendam que a imagem "correta" de uma pessoa raramente é a exata projeção da sua personalidade. Muitos PROFISSIONAIS e EMPREENDEDORES de sucesso deliberadamente criam, fabricam e adaptam sua imagem conforme sua posição e a cultura de seu público-alvo. Eles reconhecem que sua IMAGEM PESSOAL é o componente mais importante na avaliação que os outros fazem a seu respeito. Eles também entendem a necessidade de cuidar das questões relativas à "BOA IMAGEM" diariamente, e que "VENDER A SI MESMO" é uma função do profissional e empreendedor, independentemente de sua colocação na hierarquia da empresa ou de seu negócio.

Quando você começa a considerar como vai "VENDER A SI MESMO", precisa ter clareza sobre o que realmente quer dizer com a expressão "VENDER A SI MESMO". O que vai vender não é sua ESSÊNCIA, mas SUA IMAGEM. E não vai "VENDER" sua imagem no sentido monetário. Em vez disso, vai PROMOVER sua imagem como um meio de PROGREDIR, ter SUCESSO PROFISSIONAL e PESSOAL, além de AGREGAR VALOR e REFERÊNCIA profissional. ENTENDERAM?

A imagem não é algo que você possui realmente. Assim como a beleza, a imagem está no OLHO DO OBSERVADOR, de seus colegas de trabalho, de seu CHEFE, dos colaboradores, de seus amigos e familiares. Todo mundo tem sua PRÓPRIA IMAGEM DE VOCÊ. Ela é o resultado das percepções das pessoas, de seus sentimentos e das AVALIAÇÕES que fazem de VOCÊ.

Quando os outros falam de você, não é sobre o VOCÊ real que estão conversando, mas sobre o CONCEITO que têm de você, constituído por muitos encontros pessoais com você e pelo que os outros FALARAM A SEU RESPEITO (aqui reside o perigo de você não cuidar de sua imagem pessoal: nunca você saberá realmente o que estão falando de você).

Você poderia pensar que seu DESEMPENHO PESSOAL no trabalho ou no seu negócio deve ser o principal determinante de sua imagem, porque seu desempenho é importante para os outros. A maioria das pessoas, no entanto, normalmente se preocupa apenas indiretamente com os benefícios econômicos da produção que você proporciona à organização ou a seu negócio.

O modo como eles o AVALIAM, e, portanto, sua IMAGEM aos olhos deles, pode se basear em algo surpreendentemente diferente, como a ajuda que você lhes oferece na solução de problemas ou sua disposição de compartilhar alguma HABILIDADE ou CONHECIMENTO em benefício deles. Em uma oportunidade, durante uma reunião de planejamento de um evento, eu ouvi de alguns cerimonialistas que "NÃO DEVEMOS PARTILHAR CONHECIMENTOS - QUE CADA UM CORRA TRÁS DISSO". Sem comentários!

Mesmo para aqueles que contam com seu desempenho no trabalho, esse pode não ser o principal determinante de UMA BOA IMAGEM. Por exemplo, eles poderiam atribuir um valor mais alto à ajuda que você lhes oferece para que façam melhor o trabalho deles.

Sua imagem também não é GOSTABILIDADE. Preste atenção que geralmente, em nossa vida profissional e social, nos comportamos de maneira a gostarem de nós, ou pelo menos a não nos detestarem. Na realidade, uma de nossas necessidades psicológicas básicas é que GOSTEM DE NÓS. No entanto, nas organizações, a GOSTABILIDADE normalmente é apenas um dos muitos aspectos positivos da sua IMAGEM.

Com certeza você já ouviu falar: "ELA É LEGAL, MAS..." ou "EU GOSTO DELE, MAS NÃO IA QUERER TRABALHAR PARA ELE". Os atributos que constituem uma BOA IMAGEM em uma organização podem diferir dos de outra. A CULTURA ORGANIZACIONAL de seu negócio também é um fator na determinação do que vem a ser a BOA IMAGEM para sua organização e para sua posição nela, de modo a saber precisamente o que você poderá vender.

Então, aprenda que VENDER A SI MESMO é um processo INTERMINÁVEL. Quanto mais alto você chegar no seu negócio ou na hierarquia empresarial, mais difícil e complexa se torna essa venda.

SUA IMAGEM NÃO É O QUE "VOCÊ É". ELA É O QUE OS OUTROS "PENSAM QUE VOCÊ É". CUIDE MUITO BEM DELA!

Augusto Cesar tem MBA em Cerimonial, Protocolo e Etiqueta em Eventos Institucionais ([www.augustolima.com.br](http://www.augustolima.com.br)), professor da UEPA para o curso de Secretariado Executivo Trilíngue, Chefe do Cerimonial da UFRA e Mestre de Cerimônias. CV: <http://lattes.cnpq.br/4932785716921679>.