



Marketing Pessoal para Terapeutas

Material complementar

Eduardo Rocha
Psicoterapeuta Holístico



MARKETING PESSOAL

O modelo de sociedade em que vivemos dita padrões de competitividade extremamente elevados em praticamente todas as áreas. Tanto em aspectos visuais, de comunicação e de conhecimento, quanto em outros aparentemente secundários, pequenas diferenças podem determinar o sucesso ou o fracasso. Talvez seja um modelo injusto, mas a realidade é que este é o modelo em que transitamos. Se você está lendo isso, é porque está matriculado em um de nossos cursos, de um dos vários portais de cursos que pertencem ao Instituto Terceira Visão T & D Ltda. Participando de nossos cursos, você tem a possibilidade de profissionalizar-se, de atuar profissionalmente, e, esse é o motivo dessa disciplina de orientação sobre Marketing Pessoal. Talvez não seja seu desejo atuar profissionalmente. Se esse for o caso, desejamos que aplique essas orientações no seu foco de trabalho, na profissão, atuação profissional que você escolheu. Mesmo na área de terapias naturais, holísticas e complementares, que agregam tantas técnicas, como Reiki, Cristais, Florais, Psicoterapia Holística, Terapia de Vivências Passadas, Iridologia, Ayurveda, Terapia Chinesa e tantas outras que não conseguirei citar aqui porque são centenas....Mesmo nessa área, onde prima-se pelo equilíbrio energético, vibracional, pois estes atuarão diretamente sobre a vida do plano físico, necessita-se de uma projeção, um up na divulgação do trabalho oferecido, das possibilidades oferecidas à população. Tudo isso primando por uma melhora no bem estar, na qualidade de vida e no aumento de felicidade das pessoas. Nas próximas linhas vamos abordar de forma bem objetiva, algumas formas de você alavancar uma projeção pessoal e profissional.

INTRODUÇÃO

O reconhecimento de competências e habilidades é fundamental para diferenciar e situar um indivíduo no contexto social em que vive e determina, em grande parte, a maneira como ele estará posicionado para o sucesso profissional e pessoal. É fato que nem todos possuem as mesmas competências e habilidades. Porém, muitos as possuem e, por uma série de fatores, elas não são facilmente reconhecíveis. E habilidades encobertas geram uma grande desvantagem, especialmente quando a competição é acirrada. Todos já se perguntaram: porque fulano de tal, sendo menos preparado, menos hábil, menos esforçado e experiente, galgou sucesso pessoal ou profissional maior do que o nosso? Talvez uma das respostas seja a prática do Marketing Pessoal. Marketing Pessoal pode ser definido como uma estratégia individual para atrair e desenvolver contatos e relacionamentos interessantes do ponto de vista pessoal e profissional, bem como para dar visibilidade a características, habilidades e competências relevantes na perspectiva da aceitação e do reconhecimento por parte de outros. Foi-se o tempo em que marketing pessoal era um instrumento político, falso, visando apenas uma conquista específica. Hoje, para avançar em meio à verdadeira selva social em que se transformou o capitalismo, ele vem se tornando uma ferramenta cada vez mais necessária para todos, do mais simples ao mais sofisticado. Os elementos fundamentais, quando se atesta que o caminho do sucesso é a prática do marketing pessoal, são:

- A qualidade do posicionamento emocional para com os outros;
- A comunicação interpessoal;
- A montagem de uma rede relacionamentos;
- O correto posicionamento da imagem;
- A prática de ações de apoio, ajuda e incentivo para com os demais;
- Atuar sempre oferecendo o “seu melhor”, para que o outro assim possa alcançar o “melhor que há nele”.



Posicionamento emocional pode ser definido como sendo a forma com que as pessoas se lembrarão de um indivíduo. Algumas pessoas se recordam de outras pela maneira cortês, positiva e educada como foram tratadas, pela sinceridade e zelo com que tiveram o contato, enfim, pelas emoções positivas que remetem à imagem de outrem. Ao contrário, há pessoas que deixam uma imagem profundamente negativa, mesmo que o contato interpessoal tenha sido curto. Assim, a prática do marketing pessoal deverá ser responsável por um grande cuidado na maneira como se dão os contatos interpessoais. São fundamentais para isso atitudes que remetam à atenção, simpatia, assertividade, ponderação, sinceridade e demonstração de interesse pelo próximo, de uma forma autêntica e transparente. Reza uma máxima do marketing pessoal: atenção personalizada a quem quer que seja nunca é investimento sem retorno. A comunicação interpessoal pode ser definida como sendo o grande elo que destaca um indivíduo em meio à massa. Quando ele fala, quando se expressa por escrito ou oralmente, quando cria vínculos de comunicação continuada, o indivíduo externa o que tem de melhor em seu interior. Assim, usar um português correto e adequado a cada contexto, escrever bem, vencer a timidez, usar diálogos motivadores e edificantes e manter um fluxo de comunicação regular com as pessoas é básico para um bom desenvolvimento do marketing pessoal. Temos sempre a tendência de ver as pessoas que se comunicam bem como líderes no campo em que atuam. Rede de relacionamentos pode ser definida como uma teia de contatos, nos mais variados níveis, fundamentais para o indivíduo se situar socialmente, tanto de forma vertical (com relações em plano mais elevado que o seu) quanto horizontalmente (com seus pares, em plano semelhante). Quando se fala em rede de contatos, dois desafios surgem imediatamente: dimensionar os relacionamentos de forma plural, isto é, ser capaz de se relacionar em qualquer nível, tornando-se lembrado por todos de forma positiva; e manter a rede de contatos, enviando mensagens periodicamente, fazendo-se presente em eventos sociais e tratando aos outros com atenção e cordialidade.



Posicionamento de imagem pode ser definido como uma adequação visual ao contexto social. É fato que a sociedade hipervaloriza a imagem e, exageros à parte, o princípio do cuidado visual precisa ser analisado realisticamente. Assim, o traje correto e adequado ao momento, a combinação estética de peças, cores e estilo, bem como os cuidados físicos fundamentais (o corte do cabelo, a higiene, a saúde dentária, etc.) são importantes para uma composição harmônica e atrativa da imagem. Finalmente, a prática de ações de apoio, ajuda e incentivo para com os demais é o grande elemento do marketing pessoal e, como destaque social, a melhor forma de galgar um lugar nas mentes e corações dos que nos cercam. Não é preciso dizer que apoiar, ajudar e incentivar as pessoas deve ser um conjunto de atitudes sinceras, transparentes e baseadas no que se tem de melhor. Até porque ações meramente aparentes são facilmente detectadas e minam a essência do marketing pessoal verdadeiro. O segredo, portanto, é sempre se perguntar: de que maneira posso ajudar? De que forma posso apoiar? Como posso incentivar o crescimento, o progresso e o bem-estar do próximo? Quando bem praticado, o marketing pessoal é uma ferramenta extremamente eficaz para o alcance do sucesso social e profissional... E o melhor é que, além de beneficiar quem o pratica, ele também proporciona bem estar para os que estão ao redor. Que tal mudar alguns velhos paradigmas e repensar o nosso próprio marketing pessoal?

MARKETING PESSOAL HOLÍSTICO

Quanto mais pessoas souberem e se interessarem pelo seu trabalho, mais pessoas você poderá ajudar! Quando falamos de um produto, sabemos que existem esforços para que ele seja notado, apreciado e adquirido. São os esforços de marketing. Meios que visam potencializar as vendas dos produtos, utilizando a divulgação através da promoção, propaganda, embalagem etc. O marketing pessoal dentro da área holística é a mesma coisa, porém em benefício de sua carreira e também em benefício do outro. Não simplesmente ser notado, mas ser notado por suas qualidades, habilidades e competências.



Quando se fala em produto, normalmente se pensa em uma embalagem preferencialmente bonita, atrativa e com conteúdo. Porém, se esta embalagem vier vazia, deixa de ser um produto e passa a ser apenas uma embalagem. E é exatamente aí que entra o marketing pessoal. Você é um produto, por mais difícil que seja se imaginar como algo a ser utilizado por outros, os grandes profissionais nada mais são do que produtos que foram minuciosamente desenvolvidos para atender ao mercado. Sabemos então que, o profissional sendo um produto, não basta apenas ter uma aparência agradável e atrativa. Ele precisa ter conteúdo para ser um produto desejado pelo mercado e isso, requer muito trabalho, dedicação, persistência e evidentemente uma lapidada. Esta lapidada é feita através do plano de marketing pessoal. Muitas pessoas, principalmente na área das terapias holísticas e naturais, sentem certo receio na utilização do marketing pessoal, por acreditarem que se trata de um culto ao ego ou a vaidade pessoal, mas na verdade o marketing pessoal em um mercado cada vez mais competitivo e com profissionais cada vez mais capacitados, se tornou uma necessidade profissional. Não devemos aqui, confundir humildade com anonimato, com um produto bom e de alta qualidade o profissional deve estar na vitrine e é possível ser reconhecido como pessoa e profissional sem se perder a humildade. Um plano de marketing pessoal é algo fácil de ser implantado, na realidade, trata-se de um conjunto de mudanças de atitudes, de ações e ferramentas que, se utilizados em conjunto, ajudam a promover uma vida de sucesso de acordo com os seus padrões de felicidade. Não espere pela altura certa ou pelas circunstâncias adequadas, comece já hoje a delinear o seu plano.

Dicas para um bom marketing pessoal

Então, o que devemos fazer para termos um bom marketing pessoal e sermos reconhecidos e valorizados, obtendo assim o sucesso e a realização profissional? Dicas para fazer um bom marketing pessoal:



1. Você deve ter liderança, desenvolvendo assim habilidades de influenciar pessoas e ser um formador de opinião, sem interferir no livre arbítrio das pessoas
2. Deve transmitir confiança aos seus clientes, utentes, chefes e companheiros de trabalho. Deve ser a pessoa que todos sabem que se algo precisa ser bem feito, tem que ser feito por você.
3. Precisa saber o que está fazendo e porque está fazendo. Fuja de fazer apenas algo que apenas “deve” ser feito, sem saber do que se trata. Diferencie-se, torne-se um especialista em suas atividades e o motivo para a execução delas.
4. Se atua em conjunto com outros profissionais, saiba trabalhar em equipe e administrar conflitos. Mesmo que você tenha mais habilidades em determinadas atividades, colabore para o desenvolvimento de seus colegas de trabalho. Afinal, uma equipe coesa produz mais, melhor e com maior satisfação.
5. Saiba valorizar seu trabalho e apresente bons resultados. Tenha uma boa visibilidade. Sempre que tiver oportunidade, além dos resultados apresente seus projetos e ideias, mesmo que informalmente.
6. Seja uma pessoa otimista e bem-humorada. Pessoas otimistas e bem humoradas proporcionam um ambiente agradável e irradiam bem-estar a todos à sua volta.
7. Se você atua sozinho, em ambiente individual, faça um bom planejamento de onde pretende chegar. Qual situação que almeja profissionalmente, e tenha paciência. Tudo acontecerá ao seu tempo desde que, obviamente, você direcione seus esforços para realizar-se, conforme o planejado.



Ter um plano estratégico de promoção pessoal é uma forma eficaz de aumentar a probabilidade de obter melhores resultados nos seus objetivos e realizações, sejam elas pessoais ou profissionais. Se você está começando agora uma nova etapa, demonstre toda a sua disposição para aprender com todas as pessoas e situações. Deixe sempre bem claro o quanto é importante para você aprender com as pessoas e com a empresa.

Sua marca Pessoal – Uma Característica Marcante

Estar bem preparado e bem estruturado mais facilmente poderá passar à frente de outros elementos concorrentes da área profissional a que pretende propor. Descubra o ponto mais marcante da sua personalidade, sua maneira de se comunicar, sua alegria, seu bom senso, etc. Foque a "divulgação" deste seu ponto marcante, ele será para você o que uma marca é para uma empresa. Com o tempo, a sua "marca pessoal" ficará conhecida por este e por outros atributos que o tempo vai mostrar. Preparado para os desafios. Sempre que você ajudar a resolver um problema você estará inserindo sua marca pessoal na lembrança das pessoas. Você será sempre lembrado e indicado pelas pessoas as quais você ajudou. Estar preparado para as oportunidades O marketing pessoal cria novas oportunidades pessoais, e novas oportunidades de seu nome e trabalho serem conhecidos e reconhecidos. Então, tudo depende apenas de si. Entregue sempre um resultado superior ao esperado. Dedique-se a superar as expectativas das pessoas. Sempre que algo lhe for solicitado pergunte-se: "Qual é a melhor maneira pela qual eu posso realizar o que me foi pedido? ", "'Eu posso superar as expectativas com respeito ao meu desempenho e o cumprimento da tarefa? " Realize com qualidade ampliada, procure sempre olhar além da solicitação. Lembre-se sempre: Quando você dá o seu melhor, você tem do Universo o que há de melhor reservado.



A criação de novas relações interpessoais Um plano de organização pessoal e marketing implica a conquista de novos ciclos de amizade, o que a curto ou longo prazo irá ser uma mais valia na sua vida pessoal e profissional. Todas estas questões podem criar uma nova perspectiva de satisfação e realização. Dedique-se a formar diferentes redes de relacionamentos. Através dos relacionamentos conhecemos e somos conhecidos, reconhecemos e somos reconhecidos e, principalmente, compartilhamos interesses comuns. Identifique quais são as áreas de interesse que aproximam você de outras pessoas: música, literatura, cinema, hobbies, esportes, competência técnica, etc. Aproxime-se das pessoas, construa relacionamentos de longo prazo. Estabelecendo a ética Cultive sua ética e sua honestidade de forma inabalável. A vida testa você! Caminhos não éticos são atalhos que conduzem a abismos! Uma atitude não ética acaba com o seu maior patrimônio: sua integridade. Quando a falta de ética passa a fazer parte da marca pessoal de alguém, esta pessoa somente será usada por outras igualmente não éticas até o momento em que for conveniente abandoná-la e deixá-la pagar a "conta". Não ceda às tentações.

A conquista dos sonhos "impossíveis"

Para além da realização como pessoa e como profissional, poderá estar a caminho e bem perto da realização dos seus sonhos pessoais, dos seus sonhos de viagens e de muitos outros sonhos, até então impossíveis, poderão ser conquistados através do sucesso obtido em seu trabalho.

Agregando valor

Como dito no início desta postagem, uma embalagem vazia é apenas uma embalagem, por essa razão você deve agregar valor ao seu produto, procure estar atualizado com relação a sua área profissional, com relação a sua atuação, atualize-se em relação às técnicas que você usa, agregue novas práticas, busque informações. Esteja permanentemente em desenvolvimento, procure buscar conhecimento.



Estamos vivendo na era do conhecimento e este é o maior valor agradado a qualquer profissional.

Realização como um todo

A realização profissional é um elemento fundamental na realização como pessoa, quando conquistada promove uma sensação fantástica de

REALIZAÇÃO, de PLENITUDE. É como subir mais alto na montanha da realização e conquistar um lugar de sucesso. Inicie agora o seu processo de Marketing pessoal, desenvolva seu trabalho balizado pela ética, cosmoética e amor ao próximo, e, com certeza você será a chave do seu sucesso. Seja justo Seja um SER justo, sensato e amável consigo e com o próximo. Você terá uma vida que será marcada pelo sucesso, pela inspiração e pela dedicação. Não conheço ninguém que seja bem sucedido e que tenha chegado ao topo sozinho e sem dedicação. Por essa razão eu recomendo... Dedique-se a si mesmo e aos outros, vale apenas! Preocupe-se com a objetividade e a honestidade para que você não seja traído com detalhes de menor importância Mantenha-se motivado Use de uma forma gentil e atenciosa de tratar as pessoas, de forma que ela trabalhe como seu diferencial. Não se deixe abater por dificuldades cotidianas, por coisa pouca. Tenha consciência da importância da atitude para a concretização de objetivos.

Seja pontual

A pontualidade é um ato de comprometimento. Se as pessoas não obterem ou não perceberem que há comprometimento em você, com certeza hesitarão em relação ao seu trabalho.

Observância em relação ao vestuário

Observe com cuidado a roupa que vai usar, adequando-a cuidadosamente à situação e ambiente; ela pode abrir ou fechar portas.



Atente para a forma como se expressa

Preocupe-se com o seu linguajar, seu gestual e com o tom da sua voz. Evite gírias ou expressões chulas, controle suas mãos e braços, fale baixo e devagar. Controle suas emoções mas não as anule, elas são muito importantes para mostrar o seu envolvimento ou comprometimento com o tema que está sendo tratado. Cuidado com o uso do celular. Não fale demais nem de menos.

Exposição

Cuidado com as Redes Sociais. Use-as a seu favor, mas seja precavido, pois elas podem ser facas de dois gumes. Evite envolver-se em discussões, debates inúteis, não poste fotos pessoais que não sejam congruentes com seu modo de vida e com sua atuação, principalmente para quem atua com bem estar, qualidade de vida e espiritualidade. Marketing Pessoal hoje, é a ferramenta mais eficiente de fazer com que seus pensamentos e atitudes, sua apresentação e comunicação, trabalhem a seu favor no ambiente profissional. Além desses detalhes o cuidado com a ética e a capacidade de ser prestatório, a habilidade de se automotivar e de motivar as pessoas a sua volta, também fazem parte do Marketing Pessoal. Lembre-se que acima de tudo isso, você deve ser VOCÊ em todas as circunstâncias.