



Os sinais secretos revelados pela linguagem corporal

Você chega todo empolgado para uma reunião com o cliente e ele está de cara fechada, lábios contraídos, rugas na testa e braços cruzados.

“Lá vem chumbo” – você pensa.

Já aconteceu isso com você: perceber pela linguagem corporal o que a pessoa com quem está falando está pensando?

Ao sentar na mesa do cliente, você diz, tentando criar um [rapport](#):

– Bom dia Carlos, tudo bem? Você viu, que interessante essa nova medida do governo para estimular o crédito para PMEs?

– Ah? Quê – responde carlos, parecendo voltar de um devaneio.

Está sem tempo para ler o conteúdo? Gostaria de poder acompanhá-lo enquanto dirige, caminha ou realiza outra atividade? Então não perca tempo e ouça este artigo na íntegra. Basta clicar no play! Agradecemos o seu feedback nos comentários □

Ele abre um sorriso e te cumprimenta estendendo a mão: – Olá, Gilberto! Nem percebi você entrar. É que acabei de receber a notícia que meu filho está quase para repetir de ano, me chamaram para uma reunião na escola.

Você que não é bobo nem nada, já passa umas dicas de aulas de reforço, comenta que isso acontece, “é uma fase” e trata de deixar a reunião para outro dia, por que, com certeza, o carlos não vai ter cabeça para te atender hoje.

Neste artigo, vamos apresentar 10 dicas sobre a linguagem do corpo que podem ser muito úteis para você em situações vendas.

Confira e use o quanto antes!

Veja também: [PNL em vendas: alcançando resultados poderosos nas vendas](#)

10 dicas da linguagem corporal que podem ajudar em suas vendas

A linguagem corporal esconde muitos segredos.

A postura errada pode revelar insegurança, medo, desconfiança e muito mais.

Por outro lado, a postura correta passa a impressão de força, poder e autoconfiança.

Entenda mais sobre como aproveitar os sinais do corpo para passar a impressão desejada.

Linguagem corporal negativa

Muitas vezes, durante uma conversa, você pode passar uma linguagem corporal negativa sem perceber.

As expressões faciais e os gestos acabam mostrando vários detalhes.

Algumas posturas negativas que você deve evitar em suas [reuniões com clientes](#):

- mãos na cintura ou nos bolsos;
- joelhos apontando para a porta de saída;
- pernas muito abertas;
- braços cruzados.

Essas atitudes são percebidas, mesmo que inconscientemente, pela outra pessoa, podendo arruinar o andamento de uma venda.

Conheça outros sinais que você deve evitar para não transmitir a linguagem corporal errada.

1- Mão na boca

Especialistas analisam que quando uma pessoa não está falando a verdade, ela costuma tapar a própria boca.

Variações desse vício de postura são:

- passar a mãos nos lábios;
- tocar o queixo;
- colocar objetos na frente da boca.

2- Lábios comprimidos

Outra linguagem corporal negativa é comprimir os lábios.

Esse ato demonstra que a pessoa está tentando evitar dizer o que pensa.

Ou seja, esconder os lábios revela que você não deseja responder alguma pergunta.

3- Olhar desfocado

A linguagem corporal diz muito pelo olhar.

Um olhar sem foco, ou voltado para cima e para a direita, indica confusão.

Isso porque, ao desviar os olhos, a pessoa está buscando uma imagem mental.

Logo, demonstra falta de clareza em seu discurso, além de insegurança.

4- Testa contraída

Em uma conversa, se a outra pessoa enruga a testa, isso não é um bom sinal.

Essas linhas horizontais mostram certo nível de tensão, dúvida ou nervosismo. O que é um péssimo sinal de linguagem corporal.



5- Movimentos de mãos e braços restringidos

Ficar com as mãos para trás ou grudadas ao corpo transmite a mensagem de pouca confiança.

Outro gesto a ser evitado é colocar as mãos para trás ou os pés cruzados detrás da cadeira.

Esses são sinais de desconforto.

Confira em nosso blog: [Neurociência aplicada ao marketing: entrevista com o especialista Julian Frenk](#)

Linguagem corporal de autoconfiança

Não basta apenas entender o que não se deve fazer.

É importante que a atitude demonstre também o que você quer expor.

Uma linguagem corporal de poder impressiona os clientes, colegas ou qualquer pessoa.

Ao demonstrar autoridade, o **desempenho** na vida profissional e pessoal tende a aumentar.

Todos gostam de estar perto de alguém que se sente seguro em sua própria pele.

E é isso que você vai aprender. Então, fique atento às dicas.

1- Seja o dominante no aperto de mão

Quando for falar com um parceiro de negócios ou clientes, preste atenção na hora do cumprimento.

Muito mais que um aperto de mão, esse gesto mostra quem domina a conversa.

Se você estende a mão com a palma voltada para baixo, indica que você está liderando a conversa.

Se fizer o contrário, com a palma para cima, demonstra que você espera que o outro tome a frente.

Usar abraços na linguagem corporal nos negócios é mais raro, mas pode acontecer quando existe uma relação de amizade e companheirismo profunda.

Mas fique atento: em determinadas culturas, isso é inaceitável.

2- Respire profundamente

O ritmo da respiração revela muitos sinais.

Ao inspirar e expirar de um modo superficial e rápido a impressão que fica é de estresse, nervosismo e medo.

Já se você quiser mostrar autoconfiança use uma técnica: respire profundamente até sentir o abdômen mais amplo e as costelas expandindo.

Uma respiração lenta e profunda ajuda a controlar a raiva e a ansiedade.

3- Fixe os olhos entre as sobrancelhas da outra pessoa

Falar olhando nos olhos de alguém pode ser difícil para muitos.

Porém, a maneira de encarar o outro mostra quem está no controle do debate.

Uma forma fácil para usar o olhar de poder é imaginar um ponto entre as sobrancelhas da pessoa e manter os olhos nesse local.

Dessa forma, você estará mostrando segurança.



4. Fale calmamente

A voz é fundamental para se transmitir a mensagem certa. Ela ajuda a passar a sensação de credibilidade e autoridade.

Durante sua fala, articule bem cada palavra, faça pausas e respire tranquilamente entre as frases.

Com isso, você garante que o outro entenda bem o que está sendo dito.

5- Busque uma postura neutra

Braços cruzados indicam aborrecimento ou que se está fechado para o assunto.

Porém, as mãos ao lado do corpo, de maneira leve, é uma mensagem de neutralidade.

Uma boa dica é tentar espelhar os gestos de quem está conversando com você.

Isso cria uma atmosfera de simpatia e amizade.

Com essas técnicas de linguagem corporal, você passará a

imagem correta para seus interlocutores.

Com elas você facilitará muito as negociações com seus clientes e ganhará respeito em seu ambiente de trabalho.

Confira mais dicas de como se comportar diante de seus clientes assistindo a esta websérie exclusiva do Agendor, em 7 episódios: [Websérie do Agendor: Relacionamento com clientes](#)