



— Simone Lucena

# Jornada ISL

*Guia Prático*

# LINGUAGEM CORPORAL

---

para empreendedoras

Seu corpo fala **antes mesmo da sua voz**.

Estudos mostram que mais da metade da impressão que você causa vem da **linguagem corporal**.

Quando usada com consciência, ela transmite **confiança, empatia e autoridade**, e ajuda a fechar negócios e gerar conexão.

## **Gestos e Posturas que Reforçam Profissionalismo**

### **1 – Olhar nos olhos (na medida certa)**

- Mantenha contato visual em cerca de 70% da conversa.
- Evite encarar fixamente (assusta) ou desviar totalmente (passa insegurança).

- Exemplo prático:
  - ao apresentar um serviço, olhe para os olhos da cliente ao falar dos benefícios, depois use olhar suave para guiar a atenção para exemplos visuais (como fotos ou materiais).

## **2 – Sorriso natural**

- Um sorriso leve abre conexão e gera simpatia.
- Dica:
  - antes de atender, pense em algo positivo ou visualize um cliente satisfeito. Isso suaviza seu semblante.
- Aplicabilidade:
  - use sorrir no cumprimento e ao explicar resultados ou passos do serviço – transmite acolhimento.

### **3 – Postura ereta, mas relaxada**

- Ombros alinhados, pés firmes no chão, corpo aberto.
- Evite curvar-se (parece insegurança) ou rigidez total (transmite tensão).
- Exemplo prático:
  - ao atender uma cliente no consultório ou loja, mantenha corpo voltado para ela, inclinação leve para frente ao ouvir, sinalizando interesse.

### **4 – Gestos com propósito**

- Use mãos para reforçar pontos importantes, sem exagero.
- Gestos abertos, mostrando palmas, comunicam receptividade e transparência.

- Evite mãos escondidas, apontar agressivamente ou gesticular demais.
- Aplicabilidade:
  - ao explicar benefícios ou mostrar resultados, gesticule para indicar transformação ou destaque visual (como antes e depois).

## **5 - Expressões que acompanham o discurso**

- Se fala de entusiasmo, mostre energia no rosto.
- Se fala de acolhimento, suavize o tom e expressão.
- Exemplo prático:
  - ao tratar de cuidados delicados, ajuste o sorriso e o olhar para tranquilizar a cliente.

- Coerência entre corpo, rosto e palavras gera **credibilidade imediata**.
- O que evitar
  - Braços cruzados → transmite fechamento.
  - Mãos no bolso → mostra desinteresse.
  - Mexer demais em cabelo, celular ou objetos → revela nervosismo.
  - Ficar de costas ou afastada → sinal de distanciamento.

Comunicação não é só o que você fala — **é o que você transmite com corpo, rosto e palavras.**

Quando postura, expressão e discurso estão alinhados, a imagem se fortalece e os clientes confiam mais em você.



[@institutosimonelucena](https://www.instagram.com/institutosimonelucena)