

Beleza

EM NOTÍCIA

JOSY MERMET EM PORTUGAL

Você é uma mulher sofisticada? Ou acha que é natural? Será dinâmica? Talvez seja requintada? Josy Mermet poderia facilmente responder-lhe pois estes são os quatro tipos básicos que estabeleceu para qualificar as mulheres de todo o mundo. De acordo com cada um destes tipos, ficaria a saber como valorizar o seu potencial, mediante o uso de determinadas cores, roupas ou acessórios.

Numa iniciativa da *Lancôme*, Josy Mermet recebeu as clientes privilegiadas da Farmácia Cordeiro e da Loja das Meias e, conjuntamente com a sua equipa, aconselhou e convenceu.

Conselheira exclusiva da *Lancôme* para todo o mundo, Josy Mermet é uma mulher fascinante que alia uma notável capacidade de concentração a uma simpatia transbordante. Através da simples observação de uma pessoa, e atendendo a características como o tipo de pele e a textura do cabelo, Josy Mermet consegue definir um padrão que lhe permite classificar a pessoa num dos quatro tipos-base que considera — natural, sofisticada, requintada e dinâmica. Uma vez estabelecido o tipo a que a pessoa pertence, Josy aconselha-a sobre quais as cores mais favoráveis, quais as roupas que mais a irão valorizar, que tipo de acessórios deverá usar, qual a decoração mais adequada ao seu temperamento, etc. Chama à sua técnica *Cromopsicologia* e explica-nos: "Atendo ao espaço que a pessoa ocupa quando entra numa

sala. Tudo se passa numa fracção de segundo. É um processo instintivo. É uma paixão." Acredita que o seu trabalho ajuda as pessoas a viverem melhor consigo próprias: "Tento levar as pessoas a não quererem agradar a toda a gente. Ensino-as a serem únicas, a assumirem-se como seres de excepção. Porque doutra maneira vão passar pelo mundo completamente despercebidas e isso é o pior que pode acontecer. É preciso saber aproveitar as diferenças. Quando deparo com um grande defeito não o escondo. Intensifico-o, transformo-o numa qualidade. O meu método não pretende transformar uma pessoa naquilo que ela nunca poderá ser. Resume-se a tentar fazer a pessoa assumir-se em harmonia. É tudo."

Integrados na equipa com que normalmente trabalha, deslocaram-se ainda a Portugal a estilista Kerslin e o maquilhador Nicolas Dupanier. Este último concretizou, no rosto das clientes convidadas, os conselhos de Josy, criando assim maquilhagens verdadeiramente exclusivas.

Professor de maquilhagem no *Centre International de Formation Lancôme*, Nicolas Dupanier falou-nos do seu trabalho: "Eu não corrijo, não escondo, não modifico os traços do rosto. Nunca se deve tentar esconder um defeito pois isso só contribui para o tornar mais nítido. O que se deve fazer é encontrar o que existe de mais positivo, sejam os olhos, seja a boca, o

nariz ou as maçãs do rosto. Qualquer que seja o rosto de uma mulher, existe sempre qualquer coisa a destacar. É esse realce que nos vai guiar durante a maquilhagem. Em segundo lugar, tem de se atender àquilo que a mulher espera de nós. Eu trabalho em função do que ela me diz. Porque é para ela que eu maquilho e não para mim próprio. E crio a maquilhagem com ela. Porque o que importa no caso de uma maquilhagem comercial é que a mulher se sinta bem quando sair da sessão. Uma coisa é ela achar determinado efeito bonito. Outra coisa é ela ser capaz de o suportar e ir para a rua com ele no rosto. O principal objectivo é que ela se sinta feliz, mais bela, mais jovem, mas que não deixe de se sentir ela própria." É também a luz que determina a maquilhagem. A luz diurna natural reflecte as cores. Já a luz artificial absorve cerca de 30% da cor. Uma maquilhagem deve estar sempre bem adaptada ao ambiente e ao tipo de luz. Uma mulher que trabalhe num ambiente de luz artificial permanente, como por exemplo num grande armazém, deve optar por uma maquilhagem mais carregada, mais intensa. Nicolas Dupanier pensa que a mulher aprendeu a gerir com maior maturidade a utilização da

maquilhagem: "A maquilhagem profissional tem evoluído no sentido de permitir à mulher refazê-la em sua casa. E já ninguém se limita a comprar um produto por este lhe ter atraído a atenção. Hoje em dia, a mulher compra o que realmente necessita e tornou-se muito mais exigente em relação a três critérios fundamentais: leveza, conforto e permanência. É por isso que a mulher não cessa de impulsionar a evolução da cosmética."

Recolhemos, em discurso directo, a opinião de duas das convidadas para esta iniciativa.

Margarida Prieto, cliente da Farmácia Cordeiro: "Eu tive uma sensação muito estranha em frente da Josy porque vinha preparada para uma sessão de beleza e de repente senti-me como se tivesse vindo à vidente, porque ela fez de mim uma análise tão acertada que eu até me senti intimidada. Mas acertou em cheio na observação que fez de mim, da minha personalidade e da minha maneira de estar na vida. E a maquilhagem que o Nicolas me fez veio ao encontro daquilo que eu uso todos os dias. Adorei."

Teresa Sales, cliente da Loja das Meias: "O que a Josy me disse está realmente de acordo com as minhas características pessoais, com a minha personalidade e com o meu gosto pessoal. O Nicolas alertou-me para determinadas características do meu rosto e deu-me uma série de conselhos preciosos. O resultado agradou-me imenso."

FS

Catherine Joven (Lancôme) e Manuela Saldanha (Loja das Meias)



Josy Mermet



Otilia Parente, Manuela Rodrigo (Farmácia Cordeiro), Josy Mermet, Nicolas Dupanier (Lancôme) e Kerslin

