

# **A primeira impressão conta, e muito!**

**As primeiras impressões são as ideias com que ficamos do primeiro contacto com determinada pessoa com quem acabámos de travar conhecimento. Interiorizamos e valorizamos determinadas características que consideramos as mais importantes na caracterização dessa pessoa.**

**Artigo escrito por João Mouga Vieira – formador e coach na Feed.**

**A comunicação não verbal apresenta-se de forma silenciosa na postura corporal, gestos, expressões faciais, olhar, voz, entre outras. Resultados de muitos estudos têm demonstrado que as relações interpessoais são mais influenciadas por canais de comunicação não verbais do que verbais (Mesquita 1997: 1).**

**Este aspeto indica que, de facto, o discurso não-verbal assume muita relevância nos processos de comunicação humana.**

**O seu efeito é tão rápido que nalguns casos são apenas necessários alguns segundos (7 a 17 segundos) para marcar uma avaliação da situação. Por exemplos nas entrevistas de emprego, 33% dos recrutadores têm uma opinião formada do candidato apenas em 90 segundos.**

**A primeira impressão tem, pois, uma enorme importância. Torna-se ainda mais relevante pois pode ter um significado errado e deste modo persistir na mente da pessoa com quem se interage.**

**Por outro lado, a produção de impressões é mútua, na medida em**

que a impressão que o outro tem sobre si irá por certo afetar o seu comportamento para consigo.

Os fatores que afetam e contribuem para criar as primeiras impressões são a forma como nos apresentamos, estilo de roupa, postura, gestos, o aperto de mão, o tom de voz, entre outros.

Então é muito importante valorizar a comunicação não verbal. A indumentária e os gestos afetam e muito a credibilidade da sua comunicação e da perceção com que os outros ficam de nós.

Um estudo bem conhecido de Albert Mehrabian que é bem conhecido pelas sua investigação s publicações sobre a importância relativa das mensagens verbais e não verbais.

**Mehrabian** chega a algumas conclusões importantes que sumariamente identificam três elementos chave em qualquer comunicação face-a-face:

- Palavras
- Tom de voz
- Comportamento não verbal

Os elementos não-verbais são particularmente importantes para comunicar sentimentos e atitudes mas falaremos disso num outro artigo.

A impressão que criamos afeta as suas oportunidades de trabalho, a colaboração dos outros, a atenção, o interesse, uma oportunidade de negócio enfim aspetos determinantes na sua vida...

Estes aspetos são muito relevantes em muitas dos contextos onde nos movemos.

**Como poderemos então criar um impacto mais positivo nas nossas primeiras impressões?**

1. – Conheça primeiro o(s) seu(s) interlocutor(es)
2. – Transpire confiança

3. – Coloque questões de interesse
4. – Seja um bom ouvinte
5. – Apresente-se de forma adequada e profissional
6. – Conte histórias com interesse
7. – Sorria e olhe nos olhos o seu interlocutor

A comunicação não verbal deve, pois, enriquecer e complementar a linguagem verbal. A linguagem não verbal é mais genuína e mais confiável e pode por isso comprometer e desmascarar a linguagem verbal. Em caso de dúvida o nosso interlocutor dar-lhe-á muito mais crédito.

O segredo está na sua preparação e no conhecimento desta realidade.

Como referiu James Uleman, Professor de Psicologia da New York University,

*“Não há uma segunda ocasião par criar uma boa primeira impressão.”*

## Outras notícias



[ArtigosAtualidade](#)

[A abordagem outside-in dos recursos humanos](#)

[23 Abril, 2018](#)

36 [@](#)



[AtualidadeEmpresas](#)

## [Ábaco Consultores desenvolve projeto para a Science4you](#)

[23 Abril, 2018](#)

18 [@](#)



[AtualidadeEmpresas](#)

## [Volkswagen escolhe Lisboa para instalar centro de desenvolvimento de software](#)

[23 Abril, 2018](#)

20 [@](#)



[Atualidade](#)

# Universidade Católica lança nova edição do Programa Avançado de Gestão para Executivos

23 Abril, 2018

13 0