

# 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 suas investigações e 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.”**

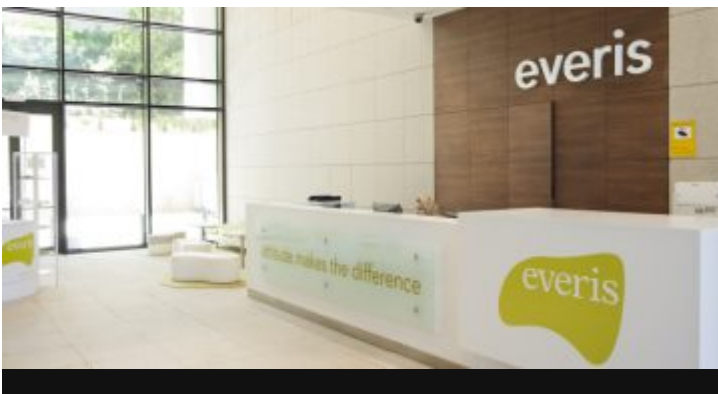
## Outras notícias



Groundforce regressa ao Aeroporto de Faro e cria 140 novos postos de trabalho

[20 Julho, 2017](#)

8



everis reforça aposta em Portugal com alargamento do Centro de Alto Rendimento

[20 Julho, 2017](#)

9



Estudo mostra que o déficit em competências digitais se mantém como o principal desafio para as organizações

[20 Julho, 2017](#)

11



Novo estudo da Capgemini revela: cultura empresarial é o principal obstáculo à transformação digital

[20 Julho, 2017](#)

23