

A Primeira Impressão em 5 segundos

Segundo sabedoria popular, nunca temos uma segunda chance para causar uma primeira boa impressão. Somos uma sociedade visual. Levamos somente cinco segundos para formar uma impressão sobre uma outra pessoa. Todo mundo avalia todo mundo, principalmente no mundo dos negócios, em menos de cinco segundos.

Sempre concluímos, rapidamente, se a pessoa merece a nossa confiança, isto é, merece o nosso tempo, atenção e respeito. O nosso futuro e patrimônio dependem totalmente da imagem que vendemos.

Desta forma, todos precisam estar conscientes para maximizar sempre o seu impacto pessoal no trabalho. Em menos de cinco segundos fazemos pelo menos dez avaliações visuais, enquanto fazemos uma avaliação verbal.

Vejamos como fazemos avaliações rápidas das pessoas. Sempre olhamos para ver a sua raça e sexo, nível de educação (concluimos se a pessoa parece ou não inteligente), fazemos conclusões decorrentes de sua idade e peso, sua riqueza exterior (aparência de roupa, se bem ajustado ou não, na moda ou fora de moda, compatível com o cargo ou não, corte de cabelo, que sempre revela personalidade e forma de pensar, etc).

Sempre emitimos avaliações em decorrência que constatamos em termos de idade e de peso. Todos sabem que a idade e o peso têm de harmonizar com o cargo. Um senhor de 75 anos é geralmente julgado que é aposentado, ou deveria estar aposentado. Da mesma forma uma pessoa obesa perde muita credibilidade, pois concluimos que se não sabe administrar o seu corpo, como pode administrar outras coisas? Em geral, tolera-se mais obesidade entre os homens, e somos intolerantes com obesidade de mulheres.

Vejamos como somos rápidos, em fazer avaliações visuais das pessoas. Por exemplo, sempre concluimos se a pessoa parece amistosa, ou não, introvertida ou extrovertida, se tem bom contato olho a olho, senso de humor, se está vestido corretamente ou não, na moda, ou fora de moda, e até concluimos se a pessoa parece honesta e inteligente, ou não. A forma de cumprimentar e dar a mão indica muito sobre a pessoa. Pode ser desmunhecado, vigoroso, com entusiasmo, ou não. Até na postura, indicamos se parecemos vencedores ou perdedores, saudáveis, ou não. Todos estes detalhes são importantes para o seu interlocutor.

É muito importante transmitir um nível de confiança para o interlocutor, antes de abrir a sua boca. Aí, começa outro círculo de avaliações instantâneas, quanto a sua voz, timbre, entonação, dialeto, sotaque (da região norte, sul, interior de São Paulo etc).

Sempre precisamos dar evidência de profissionalismo. Expressões do tipo, não é comigo, tanto faz, posso quebrar o galho, etc. assustam o interlocutor, que automaticamente conclui que você não persegue excelência. Quem vai contratar um colaborador que não se associa com excelência?

Para melhorar a sua efetividade, é essencial você cuidar de sua embalagem, e bem. A maioria faz avaliações sobre o nível de confiança que você merece, com base na sua embalagem visual. Por exemplo, roupas berrantes, roupas

excessivamente justas, óculos de velhinho, de boy, sapatos de surfistas, ou de executivo, etc. sempre induzem as conclusões.

A vestimenta sempre revela o seu nível de preocupação. No mundo financeiro, onde a precisão e detalhes são importantes, não se toleram profissionais relapsos. O tipo de carro, a sua aparência, a sua manutenção, são sempre objetos de avaliação.

A postura pode indicar vencedores e perdedores

O principal foco de avaliação é o seu terço superior de corpo, e em particular o seu rosto, que é o foco de concentração de avaliações visuais. Portanto, precisamos concentrar em ter a imagem compatível com nosso plano pessoal de desenvolvimento e de crescimento.

Nossas atitudes são sempre objeto de avaliações. A expressão do rosto, de peixe morto ou vivo, triste, alegre e indiferente, a linguagem corporal, se transmite entusiasmo e dinamismo, ou não, são sempre objeto de avaliação de todos. A postura de vencedor, sempre empinado, ou de perdedor, sempre corcunda, transmite muita informação para o seu interlocutor.

Todos devem se vestir de acordo com sua ambição na vida. A sua maneira de vestir deve ser compatível com o cargo de responsabilidades que ocupa. Você deve vestir-se compatível com a sua intenção de remuneração. Se você se veste como pobretão, é evidente que seu patrão deve ajudá-lo, mantendo o seu salário compatível com a sua imagem.

A recíproca também é verdadeira. Para aqueles que tem dúvidas sobre como devem vestir-se, é essencial vestir-se para o nível mais elevado do grupo que você quer impressionar. Se no grupo, o nível mais alto é o diretor financeiro, vista-se no mesmo nível dele. A roupa revela o seu estado de espírito e a sua personalidade.

Outra área muito importante para avaliações é o respeito que você dá aos outros, que determinará o nível de respeito que os outros darão para você. Cumprimentamos os subalternos? Lembramos os seus nomes? Tratamos todos com cortesia? Pode ter certeza, que aqueles que só tentam impressionar bem os seus chefes, são crucificados mais tarde, pela ausência de caráter.

Consistência na sua aparência pessoal induz a conclusões de consistência da qualidade de seu trabalho. Se você varia muito no padrão de vestimenta, todos concluem que você varia muito na qualidade e entusiasmo pelo trabalho.

Prosseguindo, você pode produzir um grande impacto no seu trabalho com seis ações: sendo pontual, diplomático, agradecido, cortês, ético e colaborador.

A sua imagem, e a sua embalagem, e expressões verbais, estão sempre juntas. Todavia, nas grandes decisões, de forma mais definitiva, é o seu caráter que determinará o seu impacto no trabalho. O que é caráter? É o que você faz quando ninguém está olhando para você.

E novamente, lembre-se, todos estão avaliando você, continuamente, e sempre em menos de cinco segundos.

(Valor Online - Charles B. Holland é diretor da Holland Consulting e vice-presidente da Associação Nacional dos Executivos de Finanças-Anefac)