



Manon Rosenboom Alves
Managing Director Colour me Beautiful Portugal

Dicas para deixar uma boa primeira impressão

Muitos entrevistadores dizem que logo depois uns minutos, já sabem se o entrevistado tem interesse para a empresa ou não. Naqueles primeiros momentos acontecem muitas coisas.

Há quem diz que são uns minutos, outros dizem que são 30 segundos e outros estudos mostram que em apenas milissegundos tiramos as nossas conclusões sobre alguém que vemos pela primeira vez.

Nestes primeiros segundos avaliamos entre outros o género, classe social, nível de educação, status e decidimos se gostamos dessa pessoa ou não. Acontece frequentemente que deixamos-nos influenciar muito pelos estereótipos que existem. Por exemplo que pessoas com óculos são mais inteligentes, uma mulher loira e bonita não é tão inteligente do que uma morena, contabilistas usam fatos cinzentos e são aborrecidas etc.

Muitas das vezes tentamos influenciar as etiquetas que os outros colam em nós, tentamos influenciar a opinião que os outros formam sobre nós pois queremos ser valorizados por aquilo que somos.

Queremos que os outros nos aceitem como somos verdadeiramente. Mas será mesmo? Somos sempre a mesma pessoa, independentemente da situação? Claro que não, e não há problema com isto. Numa primeira reunião com um cliente potencial queremos ser vistos como competente e fiável, num encontro amoroso queremos ser vistos como amável e atraente.

Para deixar uma boa primeira impressão, tenha em conta os seguintes aspetos:

Muitos entrevistadores dizem que logo depois uns minutos, já sabem se o entrevistado tem interesse para a empresa ou não. Naqueles primeiros momentos acontecem muitas coisas.

1. Prepare-se para o encontro. Mostrar que dedicou um tempo para saber mais sobre a outra pessoa e empresa, não só mostra que é uma pessoa organizada, como cria logo empatia, um dos valores essenciais para ter sucesso. Saiba qual é o dress code correto para não estar demasiado formal nem informal para o encontro.

2. Lembre-se que quando formamos a nossa ideia sobre alguém, a comunicação não-verbal, ou seja toda a comunicação mostrada exceto as palavras, são determinantes quando decidimos de gostar alguém ou não. Faça um aperto de mão firme, o que mostra que é uma pessoa autoconfiante e incline um pouco para frente quando está sentado - sinal que está interessado naquilo que a outra pessoa tem para dizer, e sorri!

3. Tenha cuidado com o seu visual. Uma pessoa que cuida o seu visual (roupa, sapatos, cabelo e maquilhagem) mostra que está a autovalorizar-se e transmite mais profissionalismo. Unhas limpas, maquilhagem impecável e sapatos engraxados

mostram que tem olho para detalhe.

4. Se acabou de conhecer a outra pessoa, por exemplo num evento de networking, fixe o seu nome e use-o várias vezes durante a conversa. Isto cria logo uma maior empatia pois as pessoas gostam de ouvir o seu nome.

5. Promova o seu negócio e as vantagens que o seu trabalho tem para o outro, mas escute ainda mais para mostrar o seu interesse na outra pessoa e faça perguntas nos momentos certos.

Bons negócios! 

