



Romance e tragédia de Nicholas Sparks > 8



Músicas inéditas de Jimi Hendrix > 12

COMPORTAMENTO

# Você sabe causar boa impressão?

Pesquisas apontam que as pessoas têm apenas 30 segundos para mostrar imagem positiva e definir rumo das relações

Ana Paula Costa

Imagine ter 30 segundos para mostrar sua melhor imagem, sob pena de perder novo relacionamento, negócio ou amizade. Pois é nesse curto espaço de tempo que a apresentação pessoal é avaliada, podendo definir o desenrolar de uma relação com outra pessoa.

De acordo com pesquisas da área de neurolinguística, a pessoa tem meio minuto para “conquistar” alguém de vez. Saber falar a coisa certa e agir da maneira correta nos momentos decisivos, além de estar com uma boa aparência pode, definitivamente, abrir portas.

“Nós só temos uma chance. Alguns estudos revelam que a impressão inadequada permanece por 20 anos, prejudicando o objetivo do relacionamento profissional, pessoal e amoroso”, explicou Maria do Carmo Carrasco, consultora em Comunicação Corporativa e Pessoal.

“Somos muito visuais. No primeiro momento, o ser humano avalia o outro, julga, de acordo com seus próprios padrões. Isso pode ser cruel”, comentou a consultora de Imagem, Postura e Comportamento Silvana Lages.

Só depois dessa primeira impressão é que o interlocutor avalia sua personalidade e credibilidade. Por isso, vale a pena aprender como se comunicar melhor, para atrair as atenções e conquistar muito sucesso.

“É normal quem não tem interesse em fazer negócio mudar de ideia”

François Favoretti, empresário

## Derruba resistências

O empresário François Favoretti, 30, conhece novas pessoas todos os dias, representando uma marca de cosméticos de uso profissional.

Simpático e com boa apresentação, ele consegue derrubar a resistência dos clientes. “É normal, com minha abordagem, uma pessoa que não tem interesse em fazer negócio mudar de ideia e comprar meus produtos”.

Muitos clientes viram amigos, como o cabeleireiro Whagner Torezani. “Muitos se tornam parceiros de verdade”.



ADRIANO HORTA/AT

“Eu me adapto bem a todas as tribos. Tenho facilidade de fazer novos amigos”

Celia Soneghet, empresária



## Um dom

A empresária Celia Soneghet, 45, acredita que lidar com pessoas é um dom. “Tenho um perfil agregador, isso é natural para mim. Eu me adapto bem a todas as tribos. Tenho facilidade de fazer novos amigos”, contou.

Simpática e sempre com um sorriso no rosto, Celia já conseguiu até fazer negócios com uma pessoa

que conheceu em uma reunião informal entre amigos.

“Estava com um grupo de amigos, conversando alegremente em um bar na Praia do Canto e fui apresentada a uma pessoa. Tivemos um ótimo primeiro contato, e descobri que ele era empresário. Hoje, é um dos meus melhores amigos. Fizemos até parceria nos negócios”, disse Celia.

Ela conseguiu até unir seus amigos de lugares diferentes. “Não se conheciam e fecharam negócios”.

## TESTE

**1** Já disseram que você é simpático (a)?

- a) Poucas vezes
- b) Sempre ouço isso
- c) Acho que não

**2** As pessoas costumam te adicionar no Facebook no mesmo dia em que te conhecem?

- a) Quase nunca, é bem raro
- b) Sim, costuma acontecer
- c) Não, nunca

**3** Na balada, o que acontece quando alguém chega em você?

- a) Viro as costas e vou embora
- b) Estabeleço uma conversa

c) Dou uma resposta mal-educada

**4** Você faz amigos (as) com facilidade?

- a) Depende de quem é e do lugar
- b) Sim, assim que conheço alguém, já começo a conversar
- c) Não, demoro muito para me abrir

**5** Qual desses comportamentos você odeia mais:

- a) Gente que está conversando com você e parece não estar prestando atenção
- b) Quando vejo alguém sendo grosso com qualquer pessoa
- c) Pessoas que se mostram “fofinhas” demais, meio falsas

nhas” demais, meio falsas

**6** Alguém que você mal conhece já saiu por aí dizendo coisas ruins de você?

- a) Já aconteceu, mas pouquíssimas vezes
- b) Nossa, isso é bem raro. Mas é difícil agradar a todos
- c) Sim, algumas vezes

**7** Você já ouviu alguma pessoa dizendo que te acha metido (a) e arrogante?

- a) Algumas pessoas dizem
- b) Não!
- c) É o que mais falam

## RESULTADO

### Mais letra A

**MISTERIOSO (A).** Você não passa uma boa impressão para as pessoas logo de cara, mas também não passa impressão ruim. Todo mundo demora muito para saber qual é a sua, pois você não mostra logo de cara como é a sua personalidade.

### Mais letra B

**TODOS TE AMAM.** Você causa uma ótima primeira impressão nas pessoas. Assim que te conhecem, elas percebem como você é simpático

(a) e especial. O seu jeito cativa e faz com que ganhe amigos facilmente.

### Mais letra C

**METIDO (A).** Você não passa uma primeira impressão muito boa. As pessoas costumam achar que você é metido (a) e fechado (a), porque não faz questão de ser simpático (a) com ninguém e, de vez em quando, ainda solta uma ou outra patada em quem te irrita. Lembre-se que as pessoas só serão gentis se você fizer o mesmo com elas.