

# Recrie a sua Primeira Impressão

Eu tinha escrito metade desse texto, quando eu lembrei de uma história.

Eu morava em Ouro Preto, cidade universitária no interior de Minas Gerais.

Eu lembro que era época de formatura, e a cidade estava bem mais agitada do que o comum, se você já foi em uma cidade universitária, deve saber do que estou falando.

Inclusive se tiver curiosidade de saber como saí de umas das maiores cidades do mundo para empreender no interior de minas, fiz um texto contando essa história.

[O que aprendi, um ano depois de sair de São Paulo para empreender no interior de MG.](#)

Era interessante pensar que as mesmas pessoas que antes iam para festas, faculdade e até ao trabalho da forma mais “confortável” possível, agora se preocupavam em estar bem vestidas, arrumadas, e a parte engraçada é que eu não conseguia reconhecer muitas dessas pessoas na formatura.

E por que eu estou contando essa história?

Você já parou pra pensar quantas vezes você foi para algum lugar e não estava oferecendo o seu melhor?

Eu sei que parece um pouco clichê “Seja sua melhor versão”

Mas pensa comigo, sabe quando você conhece alguém e logo de cara você julga uma pessoa sem nem conhecer?

Com certeza você já fez isso, mesmo que seja em um nível inconsciente.

Isso acontece o tempo todo, por que é o mecanismo que o

cérebro usa para guardar informações.

Será que você está aproveitando isso ao seu favor?

O que as pessoas pensam quando olham para você, antes mesmo que você possa falar qualquer coisa, se apresentar ou até mesmo dizer oi?

Muitas vezes traçamos metas e objetivos bem estruturados, trabalhamos duro para isso, mas não conseguimos atingir nossos objetivos, e pode ser culpa da sua imagem.

A nossa comunicação acontece não só em nível oral, mas principalmente de forma não verbal, nosso corpo está toda hora passando informações através de gestos, sinais e emoções.

E para que você possa sempre comunicar algo coerente aos seus objetivos e aproveitar as oportunidades, é importante estar preparado para criar uma primeira impressão significativa, forte e positiva.

Ok, Diego. Mas agora é tarde, todos já me conhecem e têm uma impressão formada sobre mim. O que eu posso fazer?

Simples, recrie a sua primeira impressão.

## **Como recriar sua primeira impressão?**

Da mesma forma que o cérebro vai “arquivando” informações na primeira impressão a todo momento ele revisa essas informações, validando e checando, isso acontece porque o cérebro por natureza busca a coerência.

Exemplo, sabe aquela pessoa que usou óculos a vida toda, e um dia ela começa a usar lente de contato, depois de um tempo você já nem consegue lembrar como era quando ela usava óculos?

Funciona dessa forma, a circuitaria cerebral “atualiza” as

informações sobre um respectivo assunto e mantém aquilo como “nova verdade”.

Fiz uma lista com 7 dicas práticas que se aplicadas de maneira corretas vão trazer um resultado significativo para você.

Vamos lá.

## **1 – Vá com calma!**

Pode parecer a dica mais simples mas é realmente importante, muita gente tende a querer realizar grandes transformações, para causar impacto, isso pode ser bastante tentador, afinal acaba sendo provocativo e no começo dá o que falar.

Mas é uma armadilha, primeiro porque deixa muito claro sua intenção, e nesse momento pode acabar atrapalhando, e vou explicar o motivo.

Lembra que eu falei que o cérebro busca sempre a coerência?

Pois é. A partir do momento que você causa um impacto na sua imagem e no seu comportamento as pessoas ao redor começam a se questionar sobre essa mudança, e isso a curto e médio prazo não é interessante por gerar desconforto e desconfiança.

Se você usou tênis, jeans e camiseta a vida toda pra ir ao trabalho e um dia vai de Terno, certamente causará estranhamento nas pessoas, e até ser fruto de piada.

Vá inserindo os elementos de um novo visual e novos comportamentos aos poucos, e isso será assimilado de forma imperceptível.

Logo algum tempo depois as pessoas nem se lembraram de como você se vestia, mas e quando pensarem sobre isso, vão sentir uma sensação que você já deve ter escutado.

“Nossa, tal pessoa está diferente, mas não sei dizer exatamente o que”.

Segundo, por que se por algum motivo você não manter a consistência no seu plano de recriar uma nova impressão você coloca em cheque tudo que fez.

E a segunda vez é sempre mais difícil

## **2 – Tenha clareza sobre o que quer comunicar**

O erro mais comum das pessoas não é não comunicar nada, e sim comunicar o que não quer, ou pior ainda, comunicar tanta coisa que ninguém entende.

Lembre-se sempre: “O cérebro busca coerência”. Se você comunica muita coisa, você passa informações confusas.

Você precisa ser e ter objetivo, e para isso precisa entender seu ponto de partida e o ponto de chegada. É como um GPS, é impossível traçar uma rota e um caminho correto e mais rápido se você não tiver um ponto de partida e um de destino.

Por tanto saiba [o que sua imagem diz sobre você](#), e a partir disso comece a mudar o que é necessário para se posicionar de forma correta e coerente com os seus objetivos.

## **3 – Vista-se para o sucesso**

Existe uma frase bem famosa que diz:

“Vista-se para o emprego que você quer, não para o que você tem”.

E eu acredito muito nisso. Se for lida de uma forma mais ampla, ela não fala só sobre o que vestir, mas como se portar, como agir, você precisa se posicionar um nível acima, mesmo não estando nele.

Se você quer ser Diretor Financeiro vista-se como os melhores

diretores financeiros se vestem.

Se você quer ser Gerente do seu setor, busque referências de como os Gerentes mais reconhecidos se vestem e se comportam.

Caso queira se aprofundar sobre isso, tenho um post que ajuda você a encontrar de forma explicada e prática qual roupa é adequada para o seu objetivo

[Vista-se para o sucesso, 8 passos para melhorar sua imagem!](#)

A vestimenta correta é capaz de passar a mensagem correta, isso vai te deixar preparado para aproveitar oportunidades que poderiam estar fora do seu alcance.

Mais que isso te coloca em visibilidade, e te traz mais confiança, o que nos leva a nosso próximo item da lista.

## **4 – Seja confiante**

Eu sempre insisto nesse item. Uma pessoa confiante é capaz de inspirar pessoas, e de conseguir realizações incríveis.

Entenda que as pessoas buscam conforto e segurança, e isso é um padrão. Isso vem do subconsciente e está atrelado à nossa genética, é uma memória comportamental que ainda é resquício do tempo das cavernas.

Ou seja uma pessoa com uma comunicação confiante e coerência é capaz de oferecer segurança e conforto a seu interlocutor.

E isso não é só no âmbito profissional, é em qualquer tipo de relação humana, seja romântica, financeira, familiar. Observe ao seu redor as pessoas que você se relaciona ou adquire serviços, todas de alguma forma te oferecem segurança e conforto e por isso você faz transações sejam financeira, emocionais ou comerciais.

– Mas Diego eu não sou uma pessoa que inspira confiança, e agora?

Fique tranquilo, confiança não é um comportamento nato, e pode ser adquirido por qualquer pessoa desde que tenha compromisso e as ferramentas corretas.

Existem formas científicas validadas de como se tornar mais confiante.

Aqui tem um conteúdo que vai te ajudar nessa jornada

-> [7 passos para se tornar mais confiante](#)

## 5 – Seja coerente

Segundo o dicionário:

### Coerência

*substantivo feminino*

1. 1.
2. qualidade, condição ou estado de coerente.
3. 2.
4. ligação, nexos ou harmonia entre dois fatos ou duas ideias; relação harmônica, conexão.

A coerência é um elo entre o que você é e quem você diz que é. Se esses dois itens não estiverem alinhados, você está sendo incoerente. Não adianta usar roupas esportivas todo dia e “pagar” de esportista, se você não praticar esportes.

Não quer dizer que você tenha de ser um atleta profissional, mas fica nítido quando uma imagem é forçada. Você precisa aos poucos ir construindo sua imagem de forma que em algum momento o que você é e o que você quer ser se tornem um só.

Então mesmo que no começo possa parecer mais distante, se você seguir o primeiro passo e ir aos poucos inserindo um novo visual e um novo comportamento em um momento, você irá se tornar o que está buscando.

E a partir desse momento, isso torna-se sua essência.

## 6 – Escute as pessoas

Quando falo isso em palestras sempre me perguntam por que isso é importante na construção de uma imagem forte e positiva, que é o necessário para se criar uma boa impressão.

E o fato é que o ser humano quer ser ouvido, repare que em nosso cotidiano cada vez fica mais difícil as pessoas esperarem sua vez para falar, mais ainda encontrar alguém que esteja disposto a te ouvir de verdade.

As pessoas querem falar de si, e muitas vezes escutam apenas para responder.

A sua atenção vale dinheiro, empresas pagam fortunas, estratégias para obter sua atenção. Portanto as pessoas querem ser ouvidas. Faça isso, e elas se sentiram confortáveis com sua presença.

Você mesmo já deve ter se sentido desconfortável em uma situação onde a pessoa não para de falar, e você só quer que ela cale a boca. Se torna chato conversar com uma pessoa assim.

Então comece a ouvir o que as pessoas falam, intérprete e questione o necessário, mas pratique a escuta ativa.

## 7 – Dê atenção a sua linguagem corporal

Um aperto de mão firme (eu disse firme, não forte) assim como um sorriso, é um ótimo cartão de visitas, passa a mensagem de firmeza e confiança.

Mas existem outros pequenos gestos e sinais que podem ser explorados para imprimir uma imagem positiva nas pessoas.

A linguagem corporal quando usada da maneira correta é capaz de influenciar as pessoas, e até mesmo te agregar autoridade perante o interlocutor.

Quando você negligencia a comunicação não verbal, você pode dar a entender que é uma pessoa, ansiosa, fracassada, preguiçosa e isso sem dúvida não é bom para sua imagem!

Compreender e explorar a linguagem corporal, aplicando esse conhecimento a seu favor é uma ferramenta muito poderosa para recriar sua imagem perante outras pessoas.

Para quem quiser se aprofundar no mundo da linguagem corporal indico a leitura do microbook baseado no livro [Desvendando os Segredos da Linguagem Corporal](#):

[Desvendando os Segredos da Linguagem Corporal](#)

## **Bônus: Torne-se uma pessoa interessante**

Dizem que a gente sempre precisa dar mais do que promete, e aqui não seria diferente, essa é uma dica extra.

Nós somos o resultado das experiências que vivemos, dos livros que lemos, das viagens que fazemos. Consuma conteúdo de qualidade, faça cursos, conheça novos lugares, novas pessoas, novas músicas.

Todas essas experiências são importantes para mais do que apenas parecer, você de fato construa uma imagem de sucesso.

E você tem mais alguma dica pra compartilhar com a gente? Comenta aqui embaixo e vamos evoluir juntos.

Se você tiver alguma dúvida, ou quiser se aprofundar mais sobre o mundo da imagem e marketing pessoal, mande um DM no Instagram @diegodisse será um prazer conversar sobre o



assunto.

---

Esse artigo foi escrito por Diego Melo.