

## A PRIMEIRA IMPRESSÃO É A QUE FICA

Nesta vida agitada de encontros e desencontros, as obras que falam de auto-estima ou de relacionamentos engrossam as estantes das livrarias. Sabemos que a impressão que causamos nos outros no primeiro encontro, seja casual ou de negócios, é importante para o desenrolar da relação. O que talvez não sabemos é o quanto importante é esta primeira impressão.

Para demonstrar que a impressão inicial é crucial para o estabelecimento de qualquer relação entre duas pessoas e ensinar comportamentos adequados para o primeiro encontro, Ann Demarais e Valerie White lançaram este livro, baseado em suas experiências acadêmicas e profissionais. Fundadoras da empresa First Impressions, Inc. que presta consultoria a administradores de grandes corporações, ensinando-lhes técnicas de liderança, além de atender clientes para auxiliá-los a melhorar o relacionamento social, Ann e Valerie resumem as experiências como consultoras e citam exemplos práticos vivenciados por seus clientes.

Na primeira parte do livro, as autoras mostram como se forma a primeira impressão

e como isto influencia não somente no relacionamento daquele momento, mas nos encontros seguintes. Exploram que as impressões negativas que uma pessoa causa no primeiro contato, mesmo que não sejam verdadeiros traços de sua personalidade, poderão ser decisivas e provocar o rompimento de um romance ou de um negócio.

Na segunda parte, citando as experiências com os seus clientes, as autoras mostram como determinados comportamentos provocam no interlocutor uma boa ou má impressão. Bastante didáticas, falam da postura, da voz, do conteúdo da conversa. Exploram que aquele comportamento que assumimos e que imaginamos estar transmitindo uma boa impressão, poderá, na verdade, estar causando uma impressão negativa. A cada momento, o livro incentiva o leitor a se auto-avaliar. A cada capítulo, o livro apresenta um teste para verificar a freqüência de comportamentos positivos e negativos que o leitor apresenta em seu primeiro encontro.

Na terceira parte, o leitor poderá ter uma noção da impressão que ele causa ao in-

terlocutor, quais as suas deficiências e como superá-las através de testes e exercícios propostos. Ainda nesta parte do livro, o leitor aprenderá a reverter situações negativas para que possa ter uma segunda oportunidade de relacionar-se.

O livro não cita teorias, mas apresenta breves resumos de resultados de pesquisas divulgadas em periódicos, principalmente da área de psicologia social. Esses resumos não fazem parte do texto principal, aparecem como leituras complementares, distribuídas em todo o livro.

Ao aplicar testes e tirar conclusões, o leitor deve levar em consideração que o livro foi escrito, baseado em experiências realizadas com norte-americanos, isto é, alguns comportamentos podem provocar uma impressão diferente daquela descrita no livro.

A primeira impressão é a que fica pode não ser um título adequado para ser usado em pesquisas acadêmicas, mas é uma leitura agradável que, se o leitor estiver aberto e se conscientizar das suas atitudes, poderá ajudá-lo nas relações sociais e enriquecer a sua vida.