

Criar uma boa “primeira impressão”



Desta vez, gostaria de partilhar consigo uma técnica praticada e comum da Programação Neuro Linguística (PNL): Como podemos ganhar a “simpatia” da outra parte que vemos, pela primeira vez, num curto espaço de tempo?

Em primeiro lugar, podemos lembrar-nos da “primeira impressão” que outros causaram em nós próprios. Reconhecemos que nos sentimos mais familiarizados e à vontade com as coisas conhecidas e resistimos mais ou tendemos a ignorar as coisas estranhas. Na verdade, esta diferença de tratamento acontece, muitas vezes, inconscientemente e este processo é o motivo do “amor à primeira vista” de que as pessoas falam frequentemente.

Muitas pessoas querem ganhar a “simpatia” e o “reconhecimento” dos outros, portanto, tentam ganhar a “simpatia” dos outros mediante vários meios. Na PNL, esta técnica é designada como rapport. Esta técnica leva simplesmente a que as pessoas se sintam familiarizadas e à vontade com a outra parte num curto período de tempo e “você mesmo” é a pessoa que se sente mais familiarizada e conhecida. Duas pessoas que nunca se encontraram fazem mais intercâmbio e ajudam-se mutuamente, pelo facto de serem “conterrâneos” ou “frequentar a mesma escola” (mesma origem). Na organização duma actividade em grande escala, serão confeccionados os uniformes, entre outros, a fim de construir algum grau de rapport, ganhar reconhecimento e simpatia ou obter apoio das outras pessoas, através da criação da “identidade”.

A seguir, gostaria de partilhar convosco um meio simples para aprender esta técnica, através de práticas repetidas:

Tenta encontrar um amigo ou colega menos conhecido para destinatário da prática de exercícios. Durante as conversas ocorridas entre si e a outra parte, você imita consciente ou inconscientemente os seus movimentos, o tom de voz, termos e postura ou até mesmo pequenos gestos. Sob efeitos dos princípios de rapport, a subconsciência da outra parte vai notar, em alguns minutos, alguns sinais aproximados que a levam a uma sensação já conhecida. Posteriormente, ao descobrir que a outra parte “aprende” gradualmente e sem intenção os seus movimentos e tons de voz, significa que foi formado o rapport. Vai achar que a atitude da outra parte começa a tornar-se tolerante e familiar. Vê-se que a chave desta técnica é feita de forma “consciente ou inconsciente” e não deixa nenhum vestígio, adoptando esta técnica para obter efeitos, no pressuposto de invisibilidade da outra parte.

