



# AUGUSTO CÉSAR

ESPECIALISTA EM CERIMONIAL, PROTOCOLO E EVENTOS INSTITUCIONAIS

[augusto@augustolima.com.br](mailto:augusto@augustolima.com.br)

(91)9982-8013

[www.augustolima.com.br](http://www.augustolima.com.br)

Tenho certeza que você que prestigia meus artigos dificilmente dá atenção quando se APRESENTA ou é APRESENTADO a alguém. Se socialmente isso já deve lhe preocupar, para aqueles que almejam entrar no mundo corporativo e atingir o sucesso profissional, saber se apresentar, saber "SE VENDER" naqueles poucos segundos, tem uma importância enorme e pode influenciar sua ascensão profissional no futuro.

Você já deve ter ouvido que a OPINIÃO do outro se forma nos primeiros instantes da APRESENTAÇÃO. Boas maneiras, linguagem correta e o traje certo para a ocasião são meio caminho andado para causar uma boa impressão. Dai o interesse que as questões de COMUNICAÇÃO e IMAGEM adquiriram nos últimos anos. Há quem sustente, que, se é o nosso COEFICIENTE DE INTELIGÊNCIA que nos facilita o acesso a certos lugares, é o COEFICIENTE EMOCIONAL que permite o progresso na carreira profissional.

A facilidade de relacionamento com pessoas de todos os estratos sociais é uma qualidade importante para aumentar este coeficiente emocional. Quem está bem e se sente bem transmite aos outros mais segurança e inspira mais confiança. E tudo começa na APRESENTAÇÃO.

Saiba que a apresentação mais frequente que você faz é aquela em que é APRESENTADO A ALGUÉM. Essa é uma ótima oportunidade para "VENDER A SI MESMO": você tem um público cativo, ainda que em breves segundos, e geralmente tem a atenção dele. No entanto, você só tem poucos instantes para comunicar à pessoa, que está encontrando pela primeira vez, algumas coisas sobre você que a impressionem e lhe cativem. É essencial que você conduza a situação com eficácia. Todos sabemos que as impressões iniciais são importantes porque são muito duradouras.

Ao conhecer alguém, se você causar má impressão - sendo frio ou indiferente, mão mole e sem envolver a mão do outro, sendo surpreendido mergulhado em pensamentos -, isso pode requerer muitos encontros posteriores para mudar a primeira opinião a seu respeito. Portanto, a exemplo do que acontece com as apresentações, você precisa projetar o que vai dizer e como vai dizê-lo, e depois praticar. Você deve estar preparado. As apresentações podem acontecer quando menos se espera. Você pode passar uma boa imagem durante a apresentação se observar essas sugestões:

**SEJA CORDIAL:** Sorria calorosamente. Mantenha o contato olho no olho, pelo menos nos momentos que você diga "OLÁ", "PRAZER EM CONHECÊ-LO" ou seja qual for o cumprimento que usar.

**MOSTRE RESPEITO:** Levante-se sempre, caso esteja sentado. Use todas as suas boas maneiras aprendidas com seus pais ou em sala de aula. Use o nome da outra pessoa mais de uma vez e especialmente quando se despedirem. Se as primeiras impressões são importantes porque são duradouras, o encerramento da apresentação é a parte mais importante, porque a outra parte muito provavelmente vai se lembrar mais da impressão causada ao se despedir.

**MOSTRE INTERESSE:** Na medida em que tiver tempo, mostre um interesse genuíno na pessoa que está conhecendo. Pergunte sobre o que está fazendo - tanto quanto sua posição hierárquica lhe permita. Se souber de algo favorável ou interessante sobre a pessoa ou sobre o que está fazendo, não deixe de mostrar.

**COMPROMETA-SE COM A OUTRA PESSOA:** Fale, por exemplo, "espero trabalhar logo com você", "espero encontrá-lo brevemente", "gostaria de poder ajudá-lo" ou "se tiver alguma coisa que eu possa fazer, por favor, me informe". Dizendo alguma coisa deste tipo, você estabelece a base para o início de um relacionamento frutífero. A outra parte terá a noção de que você poderá ajudá-lo. Se a pessoa for um cliente, formalize essa construção do relacionamento entregando-lhe seu cartão de visita.

Tenha sempre esse pensamento com você: "A pessoa que estou conhecendo pode um dia ser de grande ajuda ou de grande valia para mim. Ela pode me ajudar a progredir na carreira, tornar-se um amigo pelo resto da vida, ou as duas coisas". Mais uma vez, tudo começa em SABER SE APRESENTAR.

**NUNCA DESPERDICE A OPORTUNIDADE DE CAUSAR UMA BOA IMPRESSÃO. SAIBA SE APRESENTAR E VENDA-SE BEM!**

Augusto César tem MBA em Cerimonial, Protocolo e Etiqueta em Eventos Institucionais ([www.augustolima.com.br](http://www.augustolima.com.br)), professor da UEPA para o curso de Secretariado Executivo Trilíngue, Chefe do Cerimonial da UFRA e Mestre de Cerimônias. CV: <http://lattes.cnpq.br/4932785716921679>.