

La vital importancia de la “Primera Impresión” o “Primer Impacto”

Causar una **magnífica y positiva impresión** en el primer contacto que usted tiene con uno o varios interlocutores, adquiere una **vital y singular importancia**, de esta cualidad y actitud depende el éxito o el fracaso de esa relación, de ese **primer impacto positivo** depende de que se le abran o se le cierren muchas puertas principales que se encuentran en el camino hacia su éxito personal y profesional, de ahí que siempre hemos escuchado un refrán que muy acertadamente dice **“la primera impresión es la que cuenta”**, en este sentido es muy importante que usted se concientice y ponga en práctica los siguientes enunciados, aforismos y tips:

A. ENUNCIADOS:

- ❖ Ante todo usted debe tomar plena conciencia que existen algunas **Leyes Universales** que son **inmutables**, es decir que no pueden cambiar, y que afectan al ser humano en forma absoluta todo el tiempo; una de ellas es **“La Ley de Causa y Efecto”**, que nos dice que toda **acción** conduce automáticamente a una **reacción**, que no existe un **efecto positivo o negativo** sin que previamente haya existido una **causa o un motivo que lo origine**, en otras palabras no existe la **“casualidad”** sino la **“causalidad”**, que son 2 conceptos diferentes. Por lo tanto esta Ley la puede aplicar en forma inteligente desde el **primer contacto** que tenga con sus interlocutores.

“Sus palabras, acciones y omisiones causan inmediata actividad cerebral en las otras personas”

- ❖ La forma inicial de realizar su **“presentación personal”** en un primer contacto con su interlocutor es **CLAVE**, pues de su correcta utilización depende que usted proyecte una imagen positiva y un mensaje claro sobre su personalidad, forma de ser, carisma, etc., el mismo que es percibido inmediatamente por las otras personas. En este sentido hemos determinado que esta **presentación y vía de comunicación inicial** se divide en 3 partes:

- 1. PRESENTACIÓN FÍSICA:** “Tal como te ven y tal como te perciben te tratan”, dice el dicho, lastimosamente es una cruda realidad. Describe el vestuario, los colores, sus accesorios, cartera, maletín ejecutivo, agenda personal, celular, reloj, bolígrafo, gafas, lentes, calzado, maquillaje, su olor, perfume, higiene, manicure, etc., con los que cuenta una persona al momento de presentarse, a esto lo conocemos como **“parte integral”** de su **imagen personal**.

2. PRESENTACIÓN VERBAL: Este tipo de presentación involucra el uso del lenguaje verbal, es decir la palabra, es más importante la forma de **“como lo dice”**, que realmente **“lo que dice”**. Se utiliza palabras y frases como “encantado de conocerle”, “es un placer”, “mucho gusto”, “bienvenido”, “dispense por mi atraso”, etc., así como algún tipo de **alago** que sea oportuno y prudente.

La presentación verbal también implica el uso de las **“preferencias de lenguaje VAK”** que significan **“V”** lenguaje **visual**, **“A”** lenguaje **auditivo**, y **“K”** lenguaje **kinestésico** (no confundir con kinésico). Existe además un cuarto lenguaje denominado **“digital”**, en este caso no es necesario hablar sobre él.

El **lenguaje kinestésico** es el encargado de procesar mensajes relacionados con el tacto, el gusto, el olfato, los sentimientos, las emociones, por lo que **inmerso** en éste, se transmite la actitud, la intención, el propósito, el impacto, las ganas profundas de conseguir el objetivo, la amabilidad, cortesía, la energía positiva, los olores, la textura, los sabores, el sentir, la dulzura, la calidez, la buena vibra, etc.

3. PRESENTACIÓN KINÉSICA: Se refiere al lenguaje corporal que utiliza una persona para comunicarse, es decir los gestos o gesticulación, la postura, la sonrisa, un suspiro, la mirada, y los movimientos corporales en general que sirven para sustituir o para complementar al **lenguaje verbal o la palabra**.

Debemos tomar en cuenta que la **presentación personal y sus 3 vías** son parte esencial de la **comunicación integral** que una persona ejerce con sus interlocutores.

Una vez entendido esto, le sugiero que **optimice** sus recursos comunicacionales para obtener un **impacto positivo y una primera impresión favorable** a sus intereses.

“Primero te vendes a ti mismo, impactas e impresionas y luego tienes las puertas abiertas para conseguir cualquier otro objetivo”

- ❖ En este primer encuentro con un nuevo o nuevos interlocutores, la **PERSONA CARISMÁTICA** deberá evitar siempre temas de conversación relacionados con la **política**, la **religión**, los **deportes**, la **economía nacional**, etc., puesto que son temas sumamente **neurálgicos y controversiales** que lejos de crear simpatías y caerle bien a las personas, más bien generan el rechazo y animadversión sobre usted, en especial si no piensa o no siente igual que ellos.

- ❖ Según estudios realizados por **neuro-psicólogos**, ellos afirman que en el primer contacto que tiene un sujeto con un nuevo interlocutor, este individuo tiene entre **7 a 10 segundos** para **impactarle e impresionarle** a la otra persona; y ese primer impacto solo puede tener 2 alternativas, **“positivamente”** (me cayó bien) o **“negativamente”** (me cayó mal, como un plomazo), usted decide cuál de las dos alternativas le conviene.

Por lo tanto las actitudes y las acciones que usted realice en ese **primer contacto** deberán ser **cálidas, contundentes, impactantes**, acuérdesse que solo dispone de entre 7 a 10 segundos.

- ❖ Tras de una **PERSONA EXITOSA** “casi siempre” encontraremos una **personalidad arrolladora**, una persona con un **carisma impactante**, y que en su **diálogo o conversación inicial** se caracteriza por lo siguiente:

- Entrega una sonrisa amplia y generosa
- Saluda en forma fervorosa, su actitud es atenta, amable y cordial
- Se presenta con su nombre y apellido
- Mira a los ojos o al triángulo visual en forma cálida
- Extiende la mano firmemente en forma recta
- Utiliza un saludo verbal con tono de voz alto pero cálido, emplea palabras como: encantado, es un placer, bienvenido, etc.
- Se dirige al interlocutor por su nombre, apellido o/y titulación profesional
- Entrega un primer alago en forma prudente y discreta, sin adular
- Se preocupa por algún problema de la otra persona, se muestra sinceramente interesado y ofrece su ayuda y colaboración

- ❖ Pero, ¿Para qué me sirve **impactarle positivamente** a una persona?; ¿Para qué me sirve realizar el diálogo tal como se indica en el punto anterior?...

- ✓ Logra despertar interés en usted y en su conversación
- ✓ Coloca la mente del interlocutor en un estado receptivo
- ✓ Consigue abrir los canales de comunicación del receptor (5 sentidos)
- ✓ Ubica a la mente del interlocutor en predisposición para escuchar, asimilar y procesar la información que usted le entregue
- ✓ Crea una magnífica atmósfera para las futuras relaciones personales

- ❖ De igual manera los mismos profesionales citados anteriormente aseguran que de todo lo que el ser humano comunica, apenas el **30%** lo hace a través del **lenguaje convencional o verbal** es decir la palabra, dejando un **70%** restante para ser comunicado a través de los **lenguajes alternativos** (corporal, facial, visual, mental). De ahí que el **manejo óptimo** de los lenguajes alternativos de comunicación adquieren una **importancia decisoria** en el primer contacto y luego en el desarrollo de la relación.

- ❖ Pero, **el primer impacto o la primera impresión** que usted genera, en realidad se origina más antes del contacto físico, se produce cuando usted está caminando, o sentado, o realizando otra actividad.

Primeramente le recuerdo que todos los seres humanos son **receptores y emisores** de mensajes, pensamientos, sentimientos, emociones, energía, por lo que a través de su **expresión corporal** (forma de caminar, de sentarse, de mover las manos, brazos, etc.), y de su **expresión facial y gesticulación** (forma de mirar, de mover los ojos, labios, boca, etc.) usted transmite mucha más información que al utilizar el lenguaje verbal.

Las personas-receptores, con solo observarle a varios metros de distancia, perciben suficiente información para hacerse una idea clara de usted que puede **ser real o engañosa**, ellos pueden percibir su estado de ánimo, o su prepotencia y arrogancia, o su amabilidad y cortesía, usted puede **impactar en forma positiva o negativa**.

Por esta razón es de mucha importancia que cuide su **expresión corporal** y su **gesticulación**, puesto que puede transmitir de manera **inconsciente** un mensaje equivocado, que puede ser suficiente para generar una imagen negativa de usted que a corto plazo le puede resultar perjudicial.

B. AFORISMOS PARA TOMAR MUY EN CUENTA:

Si nos ponemos a analizar y a desagregar cada uno de estos principios básicos de las Relaciones Humanas, veremos que todas las personas han sido afectadas negativamente o beneficiadas positivamente en múltiples ocasiones a lo largo de sus vidas, ¿entonces por qué no aplicarlas en forma positiva para su propio beneficio?

- Sonría y sea amable “usted primero”, no espere que los demás le sonrían y sean amables ellos primero
- La primera impresión es la que cuenta (en persona o por teléfono)
- Tal como le ven te tratan
- Tal como le perciben te tratan
- Aprenda a tratar para que le traten
- Trate a otros tal como le gustaría que le traten a usted
- Trate a las personas tal como les gustaría que les traten a ellas
- No trate a otros de la manera que no le gustaría que le traten a usted
- No hay mejor música para los oídos de una persona, que escuchar que le tratan por su nombre
- Las apariencias engañan por lo general casi siempre
- La gente juzga equivocadamente a las personas, solo por su apariencia física o por la imagen personal que transmite
- Por lo general las personas no son quienes aparentan ser
- No solamente hay que no ser, sino que además hay que no parecer
- Y si es que usted sí es, entonces tiene que parecer que no es
- Y si usted no es, entonces tiene que parecer que sí es

C. ALGUNOS “TIPS” IMPORTANTES:

Antes de revisar algunos TIPS, debemos tomar en cuenta que dentro de nuestro comportamiento cotidiano existen acciones que son **conscientes** y que por lo tanto **sí** podemos influir en ellas y cambiarlas; y otras acciones que son **inconscientes**, que se realizan en forma espontánea y que por lo tanto **no** podemos modificarlas en ese momento, no obstante podemos cambiarlas más adelante a través de **programación o reprogramación (PNL)**.

- ✓ Cuando esté solo, sentado, caminando, etc., acostúmbrese a mostrarse siempre con una leve sonrisa y con una mirada cálida hacia absolutamente todas las personas.
- ✓ Siempre utilice las palabras mágicas “Por favor”, “Muchas gracias”, “Dispense”, “Bienvenido”, “Encantado”, “Estoy para servirle”, etc.
- ✓ Cada vez que **no pueda** intervenir en forma verbal, no pierda la oportunidad de hacerlo asintiendo con la cabeza y realizando una venia de aceptación con una ligera sonrisa.
- ✓ Si una persona se presenta con usted con alguna titulación profesional, por ejemplo: **Soy el Ing. Carlos Pérez**, lo que le está pidiendo es que usted le trate por su título, el no hacerlo ocasionará una molestia en esa persona, que le alejará de usted y de sus intereses sobre ella.
- ✓ Varios de los sensores y vehículos de comunicación más importantes, son sin duda alguna los ojos y la mirada, a través de los cuales usted transmite información constante que puede ser **consciente o inconsciente**, por esta razón es totalmente errado y limitante el hecho de usar gafas o lentes oscuros. Las personas que así lo hacen transmiten **inseguridad, timidez, hipocresía**, generando duda, incertidumbre y desconfianza en sus interlocutores.
- ✓ Su mirada siempre debe dirigirla en forma cálida a los ojos o al triángulo visual de su interlocutor, esto genera **transparencia, seguridad, confianza**, es una forma eficaz de decir **soy sincero y confiable**.
- ✓ Una de las acciones más desafortunadas que usted puede cometer, es rociarse perfume o colonia en sus manos, y luego saludar a las personas extendiéndoles la mano e impregnando en sus manos este perfume. Esta acción de su parte automáticamente genera un rechazo sobre usted, es una falta de respeto, cortesía y una acción muy desconsiderada que obliga a la otra persona a lavarse inmediatamente sus manos. Debemos tomar en cuenta que cada persona tiene su propia química y reacciona de una o de otra manera ante los estímulos olfativos, y eso sin tomar en cuenta el efecto que puede causar el uso de perfumes que corresponden a cada género sea masculino o femenino.