

A aparência influencia a percepção dos indivíduos



©Ximaginator/Stockphoto



Carlos Pessoa
Professor e especialista em Negociação e Gestão Estratégica

Maquiavel já dizia que um príncipe não precisa ter todas as qualidades do mundo. Basta que aparente possuí-las. A aparência interfere na percepção e pode conferir poder ao negociador. Portanto, o poder requer a capacidade de saber jogar com as aparências. A aparência é o modo como você é percebido pelo outro e, assim sendo, pode não representar exatamente a realidade.

Uma coisa é o fato, outra é a versão; a aparência é a versão, interfere na percepção e, por isso mesmo, é a que tem valor, porque, ao interferir na percepção, provoca a ilusão. Desse modo, nossas reações são baseadas na ilusão (aparência) do que imaginamos ser a realidade que se nos apresenta. Com relação à aparência, duas regras simples devem ser observadas.

Primeira: não devemos julgar as pessoas pela aparência

Não devemos julgar as pessoas pela aparência, porque elas valem pelo que são, e não pelo que aparentam ser. Imagine o ouro. O ouro é sempre ouro, quer seja transformado em anel, quer em moeda ou em pulseira. A aparência pode mudar, mas a essência do ouro permanece inalterada.

Julgar alguém pela aparência significa estabelecer um conceito para esse alguém, antes mesmo de conhecê-lo. Como não o conhecemos, trata-se, portanto, de um conceito prévio.

Conceito prévio é o mesmo que “pré conceito” (essa grafia é proposital). Por outro lado, as palavras *juízo* e *conceito* são sinônimas, no caso, contendo o mesmo significado e sentido. Analisando a etimologia da palavra *preconceito* e fazendo a substituição, podemos considerá-la, então, da seguinte forma: “pre – conceito” = “pre – juízo”. Em outras palavras, quem tem preconceito está no prejuízo!

Quando julgamos as pessoas pela aparência, estamos rotulando-as. E rotular qualquer pessoa significa negá-la. Significa perda, prejuízo. Para todos.

Segunda: as outras pessoas nos julgam pela aparência

Ora, se os outros nos julgam pela aparência, temos que cuidar da nossa aparência para sermos recebidos e considerados com dignidade. Existe um ditado que é muito procedente: “A primeira impressão é a que fica”. Se isso é realmente uma verdade, não existe uma segunda chance de causar uma primeira impressão.

Por isso, é importante se vestir de modo que a mente se sinta confortável, alegre e confiante, pois uma indumentária adequada fortalece a nossa convicção de sermos vitoriosos, em conformidade com nossa profissão e nosso modo de vida – fatores fundamentais para o sucesso em uma negociação. ■

www.carlospessoa.com.br