

SESSION 2013

BTS ASSISTANT DE GESTION PME-PMI

ÉPREUVE ÉCRITE DE LANGUE VIVANTE

PORTUGAIS

Durée : 2 heures – Coefficient 2

Dictionnaire unilingue autorisé

Calculatrice Interdite

**Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 3 pages, numérotées de 1/3 à 3/3.**

TRAVAIL À FAIRE PAR LE CANDIDAT

I. COMPRÉHENSION

(10 Points)

Faire **en français** un compte rendu du texte (de 170 à 190 mots).

Rendre compte du texte **avec clarté et concision**, en restituant les étapes, les idées et les points de vue invoqués.

II. EXPRESSION ÉCRITE

(10 Points)

Rédiger **en portugais** un courriel (de 200 à 250 mots) dans lequel vous donnerez des conseils à un jeune que vous vous efforcerez de vouvoyer et qui se présente pour la première fois à un entretien d'embauche dans l'entreprise de Bâtiment et Travaux Publics où vous travaillez vous-même.

Como causar uma primeira boa impressão

Os primeiros minutos de uma reunião são decisivos. Quer se trate de uma reunião de trabalho ou de uma entrevista de emprego, a regra é a mesma: em apenas cinco minutos, um bom interlocutor consegue fazer uma radiografia completa da pessoa que tem à frente. A boa, ou má notícia, é que mesmo que a radiografia não corresponda à realidade, a primeira impressão que se tira de uma pessoa dificilmente mudará. Aprenda a treinar este momento decisivo.

Já é sobejamente conhecido o velho ditado “você não tem duas oportunidades de causar uma primeira boa impressão”. E não tem mesmo. Causar um bom impacto nos outros é determinante para qualquer profissional, quer se trate de alguém já com uma carreira experiente ou um jovem em busca do primeiro emprego. E se para muitos esta teoria é puro senso comum, a Universidade de Princeton tornou-o científico ao estudar aquele microssegundo em que dois interlocutores se encontram pela primeira vez.

O psicólogo Alex Tororov e Janine Willis, licenciada pela Universidade de Princeton, conduziram um estudo onde colocaram várias pessoas a visualizar os primeiros segundos de vídeos de candidatos políticos e concluíram que em 70% dos casos, as pessoas conseguiram prever corretamente quem ganharia as eleições só com base naqueles primeiros segundos de análise. Transpondo o estudo para o universo profissional, a realidade é a mesma. Com efeito, os primeiros segundos ou minutos de um contacto presencial, por mais informal que seja, têm um impacto imediato mas também a longo prazo no relacionamento dos interlocutores. Garantir que as pessoas retirem de si a imagem certa é um desafio e nenhum profissional quer passar uma ideia de falsidade.

A aparência é tudo. Do que tem vestido e calçado, aos acessórios e maquilhagem que usa, tudo conta na primeira imagem que os outros têm de si. Não cometa exageros e procure perceber antes a imagem que os outros retiram de si com a roupa que escolheu usar.

Ter consciência que tem uma linguagem corporal que também fala por si, é igualmente, importante e crucial para causar uma primeira boa impressão. Tudo, desde a sua postura à forma como se move, mostra um pouco de si, podendo revelar aspetos que não são benéficos, como insegurança, tensão ou nervosismo. Pode tentar eliminar estes riscos filmando-se e analisando a sua linguagem corporal antes do grande desafio. A intenção do encontro é outro dos fatores que não deve descuidar. A primeira coisa que deve fazer para causar uma primeira boa impressão é estar consciente da intenção que tem com o encontro, dos objetivos que quer alcançar e saber transmiti-los ao outro interlocutor. Uma consciência que é particularmente importante quando se trata de eventos em grande escala, como conferências ou eventos de *networking*, onde se conhece muita gente. É importante determinar o tipo de pessoa que quer conhecer e focar a sua energia nesse sentido.

Escolha bem as oportunidades e jogue o seu melhor trunfo que é mostrar uma pessoa, simultaneamente interessada e interessante.

Cátia Mateus, in *Expresso*,
12 de novembro de 2011