

RELACIONES

Así construimos nuestra primera impresión sobre alguien

Los primeros segundos al conocer a alguien pueden ser claves, pero hay que estar dispuesto a cambiar de opinión una vez sabemos más detalles sobre esa persona



Los japoneses usan la expresión 'koi no yokan' para la sensación de que inevitablemente nos enamoraremos de alguien a quien acabamos de conocer (iStockphoto)

ALBERT MOLINS RENTER, BARCELONA

27/02/2020 07:00 | Actualizado a 27/02/2020 08:05

Los **psicólogos se refieren como “corte fino” a nuestra capacidad de sacar conclusiones sobre cómo es una persona en pocos segundos**, basándonos en el análisis rápido de cómo viste, cómo habla y la expresividad del rostro de quien tenemos delante. Es lo que popularmente se conoce como **primera impresión**, y que puede ser **determinante** para que **decidamos** contratar a alguien, **hacer negocios** con él, o pensar en tener una **relación amorosa** o de amistad.

Los **japoneses** usan la expresión *koi no yokan* para referirse a la **sensación** que uno tiene, en el instante de **conocer** a alguien **por primera vez**, de que **inevitablemente** se **enamorará** de él o de ella.

“ **Recurso simplista**

La primera impresión obedece a nuestra necesidad de estructurar el mundo de forma simple y práctica”

MÒNICA GONZÁLEZ-CARRASCO Psicóloga de la Universitat de Girona

Hay una **docena de suposiciones** que la gente hace en los **tres primeros segundos** después conocernos, tales como juzgar si **merecemos** o no su **confianza** –y por tanto estarían dispuestos a ser nuestros amigos–, nuestra **situación socioeconómica**, nuestra **inteligencia**, y lo **dominantes** que cree que somos. También hace suposiciones sobre cuánto **dinero ganamos**, si somos aventureros, **religiosos** o agresivos, sobre nuestra **capacidad de liderazgo**, o si somos **extrovertidos** o no.

Las primeras impresiones “responden a la **necesidad** de los humanos para **estructurar el mundo** de la manera más sencilla posible, cosa que es al mismo tiempo práctica y simplista”, dice la doctora Mònica González-Carrasco, del departamento de Psicología de la Universitat de Girona.

“ **Inconsciente**

Nuestro cerebro reconoce rasgos que asocia a recuerdos del pasado y eso hace que a veces prejuzguemos”

LEOPOLDO CEBALLOS Psicólogo

En opinión de Gemma Tió, psicóloga del centro Psigma, “en líneas generales, el atractivo de una persona, su expresión, su forma de vestir y su postura pueden indicar posibles **indicios de seguridad** o inseguridad en si mismo, su nivel cultural y social, su extraversión o introversión”.

Se han hecho estudios para ver qué tipo de información tiene más peso (rasgo central) y cuál menos (rasgo periférico). Por ejemplo, “los adjetivos **‘fría’ y ‘afectuosa’** suelen tener un peso muy importante a la hora de formarse una determinada impresión de una persona, por encima de otras características”, dice González-Carrasco.

Depende del contexto en el que se produzca la interacción, nos fijaremos más en unos aspectos que en otros (iStockphoto)

Pero la realidad es que “la formación de impresiones es un **proceso** que funciona de manera muy **automática**, y por el cual se infieren características psicológicas a partir de la conducta de las personas. Estas inferencias se organizan –luego– en una impresión coherente”, explica González-Carrasco.

Lo que sucede es que cuando, por ejemplo, vemos cierta sonrisa, “nuestro inconsciente la reconoce porque es muy parecida a la de Luisito del colegio y la **asociamos a un recuerdo emocional**, por ejemplo a una broma pesada y al sentimiento de ridículo o de vergüenza. Entonces, se activan nuestras defensas para evitar que esa situación vuelva a pasar. Aunque la persona con la que estemos interactuando no tenga tales intenciones, **nuestro**

inconsciente nos previene de esa posibilidad y hace que **juzguemos** o, mejor dicho, prejuzguemos”, aclara el psicólogo Leopoldo Ceballos.

“ Contexto

Según dónde conozcamos a alguien, estaremos más pendientes de evaluar un tipo de variables u otras”

GEMMA TIÓ Psicóloga del centro Psigma

Todos nos movemos en **múltiples entornos**. Nuestro lugar de trabajo, el gimnasio –los que van, claro–, nuestro círculo de amistades y los lugares de ocio que frecuentamos, por poner algunos ejemplos. “Dependiendo del contexto en que se conozca a alguien estaremos más pendientes de **evaluar un tipo de variables** u otras. No es lo mismo conocer a alguien que puede ser tu pareja que conocer a un posible candidato para entrar en una empresa o tener a un paciente delante que requiere nuestra ayuda”, explica Tió.

La **ventaja** de las primeras impresiones es que, como todo proceso automático, “nos lleva **poco trabajo**”, dice González-Carrasco. Del otro lado, el **riesgo** es –según esta misma psicóloga– que “podemos recurrir a **estereotipos** e ideas preconcebidas”.

“ Hipótesis

Es posible sacar conclusiones a partir de un vistazo rápido, pero sólo como una primera hipótesis”

GEMMA TIÓ Psicóloga

Estos estereotipos están basados en “la experiencia personal y pueden consistir en prejuicios creados por creencias individuales que tiene cada uno sobre lo que ha vivido hasta ese momento”, añade Tió. Además, también **juegan su papel aspectos como “la cultura y la educación** que hemos recibido, y las asociaciones que hacemos de determinados rasgos”, asegura González-Carrasco.

Lo que sucede es que “cuando reconocemos cierta característica sutil en alguna persona es porque la **re-conocemos**, es decir, ya la conocíamos de nuestra **relación con familiares, amigos o compañeros de clase en el colegio**, y la hemos vuelto a ver”, añade el psicólogo Leopoldo Ceballos.

Las primeras impresiones dependen mucho de nuestras experiencias previas, de nuestro entorno cultural y de nuestra educación (iStockphoto)

En este sentido, otra cosa importante es que **tendemos a fijarnos “en aquella información que confirma la primera impresión** que nos hemos hecho, y a descartar la que no la confirma. A veces eso puede llevar a la falsa sensación de que la primera impresión es la que vale”, explica esta experta. Por este motivo, “estaríamos siendo poco racionales si nos dejáramos guiar sólo por esa primera impresión, aunque puede ser que después se confirme”, dice Tió.

Por eso, a pesar de que es posible “sacar conclusiones ciertas de cómo es alguien a partir de un vistazo rápido, siempre hay que considerarlas como primeras hipótesis, que es necesario

contrastar con más información, ya que sino nos podemos precipitar sin hacer un juicio objetivo”, añade la psicóloga del centro Psigma.

“ Efecto Pigmalión

Tendemos a comportarnos de acuerdo a cómo pensamos que los otros nos ven, y eso refuerza la primera impresión”

MÒNICA GONZÁLEZ-CARRASCO Psicóloga

Eso quiere decir que es perfectamente **posible “cambiar una primera impresión**, pero requiere conocer con más profundidad a la persona y tener una actitud abierta para tener en cuenta información adicional”. Por otro lado, a menudo, “tendemos a comportarnos de acuerdo a cómo pensamos que los otros nos ven –lo que se conoce como efecto Pigmalión– cosa que vuelve a reforzar la primera impresión”, dice González-Carrasco.