



**Nombre de alumno: Roxana de los
Ángeles Gutiérrez Méndez**

**Nombre del profesor: Rodolfo Bataz
Morales**

Nombre del trabajo: Súper Nota

Materia: Comportamiento Social

Grado: 4°

Grupo: LPS19EMC0120-A

Formación y manejo de impresiones

Formación y manejo de impresiones

Las primeras impresiones parecen ejercer efectos fuertes y estables en las percepciones que otras personas tienen de nosotros



Una mirada, unas pocas palabras son suficientes para contarnos una historia acerca de un tema altamente complejo



Las otras personas nos perciben puede influir fuertemente su comportamiento hacia nosotros.

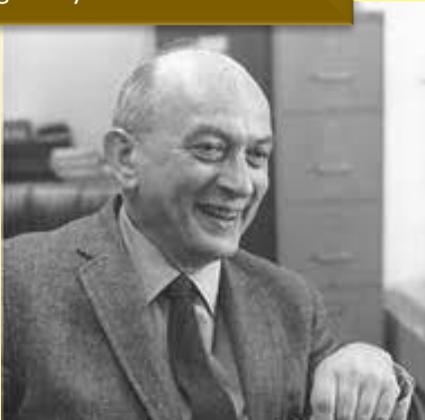
Investigación de Asch sobre rasgos centrales y periféricos. Como escribió Solomon Asch en un artículo clásico sobre este tema: Nosotros miramos a una persona e inmediatamente nos formamos una cierta impresión de su carácter.

formamos una cierta impresión de su carácter.

Percibimos estos rasgos en relación unos con otros de manera que los rasgos dejan de existir individualmente, y en su lugar, pasan a formar parte de un todo integrado y dinámico.



Formación de impresiones: una perspectiva cognitiva, los psicólogos sociales han encontrado de mucha utilidad este enfoque para examinar la formación de impresiones en términos de procesos cognitivos básicos. Vemos a los demás a través de las lentes de nuestros propios rasgos, motivos y deseos.



Asch concluyó que las palabras afectuosas fría describían rasgos centrales aquéllos que moldeaban fuertemente las impresiones generales sobre el extraño y coloreaban los otros adjetivos en las listas.



Del álgebra cognitivo al procesamiento motivado

Muchos estudios en aquel momento fueron diseñados para probar dos posibilidades

Nos formamos impresiones unificadas de otros sumando piezas distintas de información



Nos formamos nuestras impresiones promediando de alguna manera la información disponible

distintas de información

información disponible

Los resultados de las investigaciones apoyaron la última hipótesis. La naturaleza de tal promedio fue estudiada en experimentos posteriores

La conclusión principal se mantuvo sin cambios durante largo tiempo: formamos nuestras impresiones de los otros sobre la base de un tipo de «álgebra cognitiva» relativamente simple.



relativamente simple.
base de un tipo de «álgebra cognitiva»
nuestras impresiones de los otros

Los hallazgos de muchos estudios indican que, a lo largo de un amplio rango de contextos, nos centramos primero en información relativa a los rasgos del otro, sus valores y principios, y sólo entonces pasamos a la información sobre su competencia se refiere a cuándo bien puede hacer varias tareas



La formación de impresiones: la naturaleza de las primeras impresiones y nuestros motivos para formarlas

La evidencia existente sugiere que tanto los ejemplares como las abstracciones mentales juegan un papel en la formación de impresiones



La evidencia existente sugiere que tanto los ejemplares como las abstracciones mentales juegan un papel en la formación de impresiones.



La perspectiva cognitiva proporciona nuevas explicaciones sobre otro tema importante la influencia de nuestros motivos sobre el tipo de impresiones que elaboramos e incluso los procesos a través de los cuales las elaboramos



Si estamos motivados a ser más precisos, entonces podemos centrarnos en las personas que conocemos, más como individuos que poseen una colección única de atributos.



La investigación sugiere que aunque parece que formamos impresiones de otros de una manera rápida y aparentemente libre de esfuerzo, estas impresiones realmente emergen de la operación de procesos cognitivos relacionados con el almacenamiento, recuerdo e integración de información social