



FORMAÇÃO DE IMPRESSÕES



- 
- ❑ “A primeira impressão é a que fica”
 - ❑ “Não terás uma segunda oportunidade de causar uma primeira boa impressão”
 - ❑ “Sociedade em que a imagem dita as regras e demoramos apenas alguns segundos para formar uma impressão acerca de alguém”

IMPRESSÕES

- Conjunto de informações que resultam de um primeiro contato e permitem avaliar as pessoas, objetos ou situações. Construimos uma imagem, uma ideia – selecionamos alguns aspectos que consideramos mais significativos, naquele momento e naquela situação.

- 
- Quando não conhecemos alguém construímos uma imagem, uma ideia a partir de:
 1. Algumas características
 2. Aspectos que consideramos relevantes/significativos

CONJUNTO DE INDÍCIOS QUE ANALISAMOS

1. indícios físicos: (alto, magro, loiro, expressões faciais, gestos) podem remeter para determinado tipo de personalidade ou categoria social
2. indícios verbais: (modo como fala (é indicador por exemplo de instrução), sotaque (indicador da origem))
3. indícios não verbais: (elementos, sinais: modo de vestir, modo de sentar, etc.)

- 4. indícios comportamentais: (conjunto de comportamentos que se observam e que nos permitem classificá-la. Um mesmo comportamento pode ter significados diferentes para diferentes pessoas).
 - No seu conjunto leva a uma impressão global



Teoria implícita da personalidade (impressão global que captamos dos outros a partir dos indícios físicos, verbais, não verbais e comportamentais)

FORMAÇÃO DE IMPRESSÕES

- Processo pelo qual se organiza a informação acerca de outra pessoa de modo a integrá-la numa categoria significativa



para simplificar e organizar a realidade social

BASE DA FORMAÇÃO DE IMPRESSÕES

- Interpretação, ou seja, percebemos o outro a partir de uma grelha de avaliação que remete para os nossos conhecimentos, valores e experiências pessoais.

TIPOS DE AVALIAÇÃO

1. afectiva (gostamos ou não da pessoa);
2. moral (é boa ou má);
3. instrumental (competente ou incompetente).

- Com as pessoas a produção de impressão é mútua



as impressões afetam o comportamento das duas partes

Somos condicionados pelo primeiro encontro e pelo modo como categorizamos as pessoas.

CARACTERIZAÇÃO

- processo psicológico que permite organizar o mundo social em categorias, em função das suas semelhanças e diferenças



surge devido à necessidade de organizar o mundo social

SIMPLIFICAR A COMPLEXIDADE DO MUNDO SOCIAL

- Forma económica de orientar o nosso comportamento e atuar de acordo com a avaliação; orienta o nosso comportamento e expectativas, o lugar do outro e o meu na sociedade
- Ao desenvolvermos expectativas sobre o comportamento dos outros a partir das impressões que formámos, isso possibilita-nos planear as nossas ações, o que é facilitador no processo das interações sociais

1ª IMPRESSÃO

1. 1º contacto
 2. o que nos dizem sobre a pessoa.
- Muito marcada pela afetividade, pela emoção:
“admiro, rejeito, gosto, desagrada-me”

- ❑ Riscos: não se têm em conta características importantes e, como tal, parte-se de poucas características para avaliar a pessoa.

Pessoas diferentes avaliam de forma diferente a
mesma pessoa



deve-se aos valores de cada um

PRIMEIRAS IMPRESSÕES SÃO PERSISTENTES

- É muito difícil alterarmos a nossa percepção
- As primeiras características ou conhecimentos que aprendemos têm mais influência na categorização e, portanto, na apreciação global que fazemos de uma pessoa.

EFEITO DE “HALO”

- Tendência para captar as características que confirmam a opinião formada
- Há uma rejeição a integrar informações que contrariem as nossas impressões/opiniões e tendência a valorizar as informações que confirmem as nossas convicções.

“Organizamos a informação porque nós, humanos, não gostamos do caos”.

