

EL CONTACTO VISUAL NO ES NECESARIO

La primera impresión sobre los demás se forma en menos de un segundo

La revista *Plos One* publica un estudio que revela los puntos clave para crear una buena primera impresión en otra persona. El trabajo desvela que la opinión sobre los demás se forma en menos de un segundo e incluso sin contacto visual, solo con la voz.

SINC

13/3/2014 17:07 CEST



Un simple 'hola' es suficiente para sacar conclusiones sobre el tipo de personalidad del interlocutor. / [Ona Anglada](#)

¿Cuánto tiempo se tarda en causar una buena primera impresión? Psicólogos de las universidades de Glasgow (Escocia) y Princeton (EE UU) han demostrado que un simple 'hola' es suficiente para sacar conclusiones sobre el tipo de personalidad de la persona que habla.

Para los autores, lo más sorprendente es que estos juicios se pueden elaborar incluso sin ver a la persona que está hablando. Para llevar a cabo el estudio, se realizó un experimento *on line* en el que participaron 320 voluntarios.

Los participantes escucharon una serie de grabaciones de 64 hablantes escoceses diciendo 'hola' y después las valoraron. Se les pedía que clasificaran las grabaciones de acuerdo con diez rasgos de personalidad como el grado de confianza, dominación, atractivo, honradez y calidez. Algunos de los ejemplos pueden escucharse en la [página web](#) del Laboratorio de Neurocognición de la Universidad de Glasgow.

El tono de voz que se utiliza para saludar contribuye inmediatamente a formar la primera impresión

El trabajo revela que las mismas grabaciones suscitaban impresiones similares en la mayoría de los participantes y que estas opiniones se formaban rápidamente después de escuchar las voces –aunque solamente fuera entre 300 y 500 milisegundos–.

"Es increíble que a partir de este tipo de exposiciones cortas del discurso se pueda obtener una impresión tan clara de una persona. Y más aún que su impresión sea la misma que la que otros oyentes reciben", explica Phil McAleer, director de este estudio.

Los resultados, publicados en la revista *Plos One*, sugieren que el tono de voz que se utiliza para saludar contribuye inmediatamente a formar la primera impresión de la persona con la que se está hablando.

Además, los investigadores determinan que los rasgos de personalidad más importantes son la honradez y la dominación. "Tal vez se deba que estamos más en sintonía con el reconocimiento de estos signos, dos rasgos que han sido centrales para nuestra supervivencia", añade McAleer.

Confianza y firmeza, lo más importante

Estos resultados tienen infinitas aplicaciones en campos tan diversos como los negocios, la informática, la ingeniería y la publicidad

Así, los hombres que elevan el tono (altura del sonido) y las mujeres que lo alternan son vistos como personas dignas de confianza. Por otra parte, el dominio se indica por la reducción de tono, pero más aún por los cambios de dispersión de formantes, que son los ajustes de la voz causados por la estructura de la garganta.

Según los expertos, el hecho de que la mente humana sea capaz de llegar a estas conclusiones –de forma rápida y con independencia de referencias visuales– implica que se trata de una habilidad que puede haber evolucionado en nuestra historia reciente, cuando las decisiones sobre en quién confiar fueron cruciales para la supervivencia de la especie.

Futuras aplicaciones

Estos resultados proporcionan una base empírica para predecir las impresiones de la personalidad de los análisis acústicos en los enunciados cortos y para generar impresiones de personalidad deseados en voces humanas y artificiales.

Esto tiene, tal y como concluyen los autores, infinitas aplicaciones en campos tan diversos como los negocios, la informática, la ingeniería y la publicidad, y permitirá entender cómo estamos influenciados por las señales emitidas por otras personas.

Referencia bibliográfica:

Phil McAleer, Alexander Todorov, Pascal Belin. "How Do You Say 'Hello'? Personality Impressions from Brief Novel Voices". *Plos One*. 2014 DOI: 10.1371/journal.pone.0090779

Copyright: **Creative Commons**

TAGS

IMPRESIÓN | VOZ | TONO |

Creative Commons 4.0

You can copy, distribute and transform the contents of SINC. [Read the conditions of our license](#)