

La primera impresión en la comunicación: cómo se construye el juicio inicial y cómo condiciona la relación

La primera impresión se forma en segundos y condiciona cómo el otro te interpreta, te responde y se vincula con vos. Entender ese proceso permite mejorar la comunicación y evitar errores difíciles de revertir.

Índice



1. ¿Qué es esto, en pocas palabras?
2. ¿Qué significa realmente?
3. ¿Cómo se ve esto en la vida real?
4. ¿Por qué pasa esto?
5. ¿Cómo te das cuenta?
6. ¿Qué problemas genera esto?
7. ¿Qué se suele hacer mal?
8. ¿Cómo se usa bien esto?
9. ¿Cómo se aplica en un caso real?
10. ¿Qué te llevás de esto?
11. Descargar PDF

1) ¿Qué es esto, en pocas palabras?

Lo primero que debemos hacer, para empezar correctamente la comunicación, es entender qué ocurre en verdad cuando vemos a una persona por primera vez. Si alguien preguntara qué hace uno en ese momento, lo más común sería responder que la observa y, si la conoce, la saluda con un gesto, un apretón de manos o un simple hola. Pero acá el punto es otro: antes de todo eso, la persona ya hizo algo más profundo.

Lo que hace de verdad es emitir un juicio previo sobre el otro y atribuirle una etiqueta mental. Puede pensar, sin decirlo, cosas como alto, bajo, lindo, feo, agradable o

desagradable. Ese acto no suele verse desde afuera, pero está ocurriendo. Y lo más importante es que esa evaluación silenciosa se vuelve la base de la relación que recién empieza.

PARA TENER EN CUENTA

Antes del saludo ya existe una interpretación. La relación no arranca desde cero: arranca desde un juicio.

2) ¿Qué significa realmente?

Ahora bien, eso no tiene nada de malo. El ser humano funciona así porque necesita un mecanismo de supervivencia que le permita prever y adaptarse frente a distintas situaciones. A nivel instintivo, ese mecanismo genera sensaciones como ataque o huida. Si no existiera, la persona quedaría paralizada, debatiendo infinitas interpretaciones dentro de su mente sin poder actuar.

En otras palabras, evaluar y hacer juicios no es un defecto: es una forma de regulación interna que ayuda a reaccionar. En la época prehistórica, si ese filtro no operaba rápido, nos comía el león. Hoy el contexto cambió, pero el mecanismo sigue activo. Por eso estos juicios también regulan comportamientos actuales: según cómo veamos a una persona, nos mostraremos más sumisos o no, más abiertos o más cautelosos. Un jefe puede evaluar si puede pedirle a su empleado que se quede más tarde trabajando; un hombre puede decidir si sale con sus amigos o no, según lo que perciba de su mujer.

PARA TENER EN CUENTA

El juicio inicial no aparece por maldad ni por capricho. Aparece porque la mente necesita anticipar y acomodarse rápido.

3) ¿Cómo se ve esto en la vida real?

Todo esto se entiende mejor con una pregunta concreta: ¿de quién tomarías la medicación? La escena sirve para ilustrar hasta qué punto la primera evaluación influye en decisiones reales. No elegimos solo por información racional o técnica: también elegimos por lo que esa persona nos transmite antes de que termine de hablar.

Y ahí aparece otra pregunta decisiva: ¿en cuánto tiempo elabora un juicio una persona? Lo hace en menos de dos segundos. Pero el punto más importante no es solo la velocidad, sino qué juicio hizo sobre usted. Porque una vez que una persona hace un juicio, sobre todo si es negativo, es muy difícil eliminarlo. Y lo más seguro es que, si esa impresión arranca mal, fracase la comunicación.

PARA TENER EN CUENTA

El juicio inicial se forma muy rápido, pero sus efectos duran mucho más que esos primeros segundos.

4) ¿Por qué pasa esto?

En conclusión, la primera impresión cuenta mucho en el porvenir de las relaciones. Si la persona lo cataloga o lo interpreta como alguien negativo, usted tendrá que ser muy positivo para demostrar que esa impresión estaba equivocada. Y aun así, el esfuerzo para revertirla será alto, porque lo primero que quedó grabado opera como filtro de todo lo demás.

Ese primer prejuicio está compuesto, en principio, por factores concretos: la calidad de la mirada, los gestos, las expresiones, las posturas corporales, el aspecto físico, el perfume, el pelo, la forma de moverse —el control espacial— y el tipo de contacto físico, como el saludo. Nada de eso actúa solo. El otro integra esas señales y, a partir de ahí, arma una imagen general sobre quién tiene adelante.

PARA TENER EN CUENTA

La primera impresión no nace de una sola señal. Nace de un conjunto de detalles que el otro une en una sola lectura.

5) ¿Cómo te das cuenta?

Solo tenemos una oportunidad para causar una buena imagen, y esa imagen condicionará en gran parte el porvenir de la comunicación. Si la persona nos percibe hostiles, su lenguaje corporal va a tomar una postura determinada, y seguramente no será positiva. En consecuencia, nosotros también responderemos desde ese clima. Así puede formarse un

círculo vicioso que, si nadie cede o interviene de manera inteligente, termine mal para la relación.

Además, en la vida actual los seres humanos tienen menos tiempo y pretenden hablar lo menos posible para sacar conclusiones sobre otro. Hay menos escucha. Por eso muchas personas se dejan llevar por lo que ven y punto. No se detienen a pensar por qué hace lo que hace la otra persona. Forman una impresión instintiva, y esa impresión pierde terreno que rara vez se recupera, por más que uno busque después la mejor justificación.

PARA TENER EN CUENTA

La fuerza de la primera impresión se nota cuando el otro ya reaccionó corporalmente antes de escuchar de verdad.

6) ¿Qué problemas genera esto?

Cuando la primera percepción es negativa, lo que se pone en marcha no es solo una idea mental: es una cadena de respuestas. La otra persona adopta una postura acorde a lo que interpretó, y esa postura afecta nuestra propia reacción. A partir de ahí, la relación empieza a desarrollarse sobre una base torcida.

El problema central es que esa dinámica se refuerza sola. Si el otro nos ve mal, responde mal; si responde mal, nosotros también nos tensamos; y si nos tensamos, confirmamos parte de lo que el otro creyó ver. Por eso la primera impresión puede hacer perder lo logrado o, peor todavía, hacer perder todo de entrada.

PARA TENER EN CUENTA

Una mala lectura inicial no queda encerrada en la cabeza del otro: se convierte en conducta y altera la relación.

7) ¿Qué se suele hacer mal?

Un error muy común es creer que modificar el lenguaje del cuerpo convierte a una persona en un mentiroso. El texto es claro en esto: no es así. Mejorar la comunicación no verbal es

como aprender nuevas palabras para expresarse mejor y para que los demás lo entiendan. Por eso no hay nada incorrecto en optimizar el lenguaje corporal.

Otro error es conformarse con un lenguaje corporal común. No tiene nada de malo tenerlo, pero ese lenguaje común no lo va a ayudar a alcanzar metas más ambiciosas. De hecho, si el repertorio actual ya alcanzara, usted probablemente no estaría leyendo este apunte del curso. Por eso el problema no es la naturalidad en sí, sino no revisar si esa forma habitual de comunicarse le juega a favor o en contra.

PARA TENER EN CUENTA

Mejorar el lenguaje corporal no es fingir. Es ampliar recursos para que lo que uno transmite sea mejor entendido.

8) ¿Cómo se usa bien esto?

La manera correcta de usar esto empieza por aceptar que el lenguaje corporal puede revisarse, mejorarse y entrenarse. Además, eso no debería resultar extraño, porque es una de las primeras cosas que hacemos naturalmente cuando somos chicos: imitamos. Aprendemos mirando, copiando, ajustando y volviendo a probar.

Por lo tanto, revisar el lenguaje que uno tiene, detectar qué debe mejorar y practicar, practicar y practicar no es un agregado decorativo: es la base de la efectividad. El propio curso reside en salir de la zona de comodidad. Y ahí aparece otra advertencia fuerte del material: la gente juzga todo el tiempo, no para un segundo. Por eso conviene estar atento y presente respecto del lenguaje corporal y verbal, porque de lo contrario se puede perder lo logrado o incluso perder todo de entrada.

PARA TENER EN CUENTA

Entender el tema no alcanza. La mejora real aparece cuando uno se observa, corrige y practica hasta incorporar otra forma de presentarse.

9) ¿Cómo se aplica en un caso real?

Saber cómo es el proceso de evaluación de las personas nos da una mejor percepción sobre en qué paso debemos mejorar o estar atentos si queremos conseguir una buena comunicación. El paso 1 es la fase de observación. En esa fase, la persona nos ve por primera vez y hace una especie de pantallazo general. Busca en nosotros algún estímulo, como la postura general y los gestos corporales, y también estímulos variables; por ejemplo, alguien viene caminando y de repente cruza los brazos.

El paso 2 es la fase de análisis. Ahí la persona nos analiza más profundo. Observa de manera consciente un estímulo que nosotros generamos. Es similar a la fase anterior, pero ahora se detiene en algo que seleccionó y lo prepara para la fase siguiente. El paso 3 es la fase de interpretación: la persona le asigna un significado a lo que observó. Ejemplos del propio material: cruzó los brazos, está parpadeando. El paso 4 es la fase de asociación. Esta fase es muy rica no solamente para ver por qué uno hace lo que hace, sino también para saber cómo piensa una persona. Allí asocia el estímulo con algún recuerdo para atribuirle un significado: ve lo que vio antes. Busca en su base de datos, relaciona ese gesto con otro momento en que vio el mismo gesto y recuerda las consecuencias que trajo después. A partir de ahí emite un juicio sobre usted.

PARA TENER EN CUENTA

El otro no interpreta solo lo que ve: mezcla lo que ve con su historia, sus recuerdos y las consecuencias que asoció a experiencias previas.

10) ¿Qué te llevás de esto?

Queda entonces el paso 5: del estímulo a la respuesta. En esta etapa, para la persona ya está todo dicho. Es el fin del camino de observación. Ya observó, luego se detuvo en algo que llamó su atención, le dio un significado y después lo asoció con su historia. Por lo tanto, llega el momento en que responde y usted ya no puede hacer mucho, salvo esperar las consecuencias. El ejemplo del material es contundente: “Esta persona es un perdedor, porque cuando habla hace... y me recuerda a las personas que ya tuve a mi cargo y siempre tienen estas actitudes, porque son perdedores”.

También aparece una pregunta clave en ese recorrido: ¿qué pasa si la persona tiene mal los datos en su cabeza? ¿Cómo hacemos para que no nos asocie a un mal recuerdo? El material deja planteado que esas preguntas se resolverán en el transcurso del curso, pero

lo central ya quedó claro: la base o los cimientos del fracaso o del éxito en lo que uno se proponga dentro de la comunicación están en ese juicio inicial. La comunicación empieza antes de hablar, y cuando el otro responde, muchas veces ya no reacciona a lo que decimos, sino a lo que interpretó desde el principio.

PARA TENER EN CUENTA

Cuando llega la respuesta, el proceso interno ya cerró. Por eso la mejor intervención siempre ocurre antes de que el juicio quede fijado.

11) Descargar PDF

Descargá la versión completa en PDF de este contenido, maquetada con la misma estructura, las mismas secciones y el mismo criterio visual del HTML final.

PARA TENER EN CUENTA

El PDF tiene que ser una réplica del HTML final, no una versión reducida ni reconstruida.

[Descargar PDF](#)

Trabajo individual

Tomá una situación reciente en la que hayas conocido a alguien o en la que una conversación haya quedado marcada desde el comienzo. Revisá qué señales pudiste haber emitido en esa primera escena: mirada, saludo, postura, gestos, distancia corporal, forma de moverte o modo de ocupar el espacio. Después identificá en qué parte del proceso —observación, análisis, interpretación, asociación o respuesta— creés que quedó fijada la lectura del otro, y qué deberías entrenar para mejorar la próxima impresión inicial.