

Primeira impressão é a que fica

Ciências

Enviado por: Visitante

Postado em:10/03/2009

Um grupo de cientistas nos Estados Unidos identificou os circuitos neurais envolvidos na formação da primeira impressão em uma pessoa ao conhecer outra. A descoberta, que mostra como as informações sociais são codificadas e avaliadas ao fazer tais julgamentos, foi publicada neste domingo (8/3) no site da revista Nature Neuroscience. Interações sociais são processos complexos do ponto de vista neurológico. Quando uma pessoa é apresentada a outra, frequentemente avalia rapidamente se gostou ou não do indivíduo que acaba de conhecer, mesmo que o processo seja inconsciente. Saiba mais...

Um grupo de cientistas nos Estados Unidos identificou os circuitos neurais envolvidos na formação da primeira impressão em uma pessoa ao conhecer outra. A descoberta, que mostra como as informações sociais são codificadas e avaliadas ao fazer tais julgamentos, foi publicada neste domingo (8/3) no site da revista Nature Neuroscience. Interações sociais são processos complexos do ponto de vista neurológico. Quando uma pessoa é apresentada a outra, frequentemente avalia rapidamente se gostou ou não do indivíduo que acaba de conhecer, mesmo que o processo seja inconsciente. Estudos anteriores demonstraram que, como diz ditado, a primeira impressão é a que fica: avaliações relativamente acuradas e persistentes são feitas com base em observações rápidas, muitas vezes de menos de meio minuto. O novo estudo, feito por pesquisadores das universidades de Nova York, Tufts e Harvard, investigou os mecanismos cerebrais que dão suporte às impressões formadas imediatamente após conhecer alguém. Os autores montaram um experimento no qual examinaram a atividade do cérebro nesses momentos. A 19 voluntários foram apresentados perfis escritos de 20 indivíduos fictícios, ou seja, 20 diferentes características pessoais. Os perfis foram entregues junto com fotos de cada um dos indivíduos e incluíam cenários indicando traços positivos (como "inteligente") e negativos (como "preguiçoso"). Após ler os perfis, aos participantes foi perguntado quanto eles gostaram ou não de cada um. As impressões variaram dependendo de quanto cada participante valorizava os diferentes traços positivos e negativos envolvidos. Por exemplo, se um participante dava mais importância à inteligência do que à preguiça, caso os dois traços fizessem parte do mesmo perfil a impressão formada era positiva. Durante o período de formação das impressões, a atividade do cérebro dos participantes foi observada por meio de ressonância magnética funcional. Com base nas notas dadas pelos participantes aos perfis, os pesquisadores puderam determinar as diferenças nas atividades cerebrais ao encontrar informações que eram mais importantes na formação das primeiras impressões. As imagens resultantes mostraram atividade significativa em duas regiões do cérebro. A primeira foi a amígdala, a pequena estrutura arredondada na superfície anterior do cerebelo que estudos anteriores ligaram ao aprendizado de objetos inanimados e a avaliações sociais baseadas em grupos familiares ou de confiança. A segunda região identificada foi o córtex cingular posterior, que atua em decisões relacionadas a dinheiro ou a recompensa. "Mesmo quando encontramos muito brevemente alguém que não conhecemos essas regiões apresentam grande atividade, resultando em uma primeira impressão instantânea", disse Elizabeth Phelps, professora da Universidade de Nova York e uma das autoras do estudo. O artigo A neural mechanism of first impressions, de Daniela Schiller e outros, pode ser lido por assinantes da Nature em www.nature.com. Fonte: Agência Fapesp