

Особенности первого впечатления о человеке.

Не следует судить о человеке по лицу - оно позволяет лишь строить предположения.

Лабрюйер



Психологами было обнаружено несколько типовых схем, по которым строится образ другого человека и которые в той или иной степени используются всеми людьми. Построение образа партнера по этим схемам иногда приводит к так называемым

эффектам первого впечатления или систематическим ошибкам социального восприятия. Знание этих схем может способствовать пониманию того, как формируется первое впечатление о человеке.

Всего было выявлено три фактора, которые могут быть причинами ошибок восприятия. Это фактор *превосходства*, *привлекательности* и *отношения к нам*.

1. Фактор «превосходства». Наиболее часто применяется схема восприятия, которая срабатывает в случае неравенства партнеров в той или иной сфере. При ошибках неравенства схема восприятия такова. При встрече с человеком, превосходящим нас по какому-то важному для нас параметру, мы оцениваем его несколько более положительно, чем это было бы, если бы он был нам равен. Если же мы имеем дело с человеком, которого мы в чем-то превосходим, то мы его недооцениваем. Очень важно помнить, что превосходство фиксируется по какому-то одному параметру, а переоценка (или недооценка) происходит по многим параметрам.

В опытах А.А.Бодалева группам испытуемых предлагали описать человека по фотографии. Перед показом одной и той же фотографии одной группе дали понять, что это фото героя, а другой - преступника. В зависимости от предлагаемого статуса человека изменялись его описания.

Вот описания преступника: *"Человек опустившийся, очень озлобленный, неопрятно одетый, непричесанный."*

Можно подумать, что до того, как стать преступником, он был служащим или интеллигентом. Очень злой взгляд".

А вот описание героя: "Очень волевое лицо. Ничего не боящиеся глаза смотрят исподлобья. Губы сжаты, чувствуется душевная сила и стойкость. Выражение лица гордое".

2. Фактор «привлекательности». Не менее важными и узнаваемыми являются ошибки, связанные с тем, нравится нам внешне наш партнер по общению или нет. Эти ошибки заключаются в том, что если человек нам нравится (внешне!), то одновременно мы склонны считать его более хорошим, умным, интересным и т.д. (т.е. опять-таки переоценивать многие его личностные характеристики).

Здесь мы имеем дело с фактором привлекательности - чем более внешне привлекателен для нас человек, тем лучше он во всех отношениях, если же он непривлекателен, то и остальные его качества недооцениваются.

3. Фактор «отношения к нам». Следующая схема также хорошо известна. Те люди, которые к нам относятся хорошо, кажутся нам значительно лучше тех, кто к нам относится плохо. Это проявление так называемого фактора "отношения к нам".

Американские психологи Р.Нисбет и Т.Вильсон проводили следующий эксперимент: студенты в течение получаса общались с новым преподавателем, который с первой группой испытуемых вел себя доброжелательно, а со второй – пренебрежительно, подчеркивая социальную дистанцию. После этого студентов просили дать оценку ряду характеристик преподавателя. Оценки тех, к кому преподаватель проявлял доброжелательность, оказались значительно выше, чем оценки тех, кого он игнорировал.

Отсюда можно сделать заключение, что позитивное отношение к нам порождает сильную тенденцию к приписыванию положительных свойств и "отбрасыванию" отрицательных, и наоборот, - негативное отношение вызывает тенденцию не замечать положительных сторон партнера и выделять отрицательные. Таково действие рассматриваемого фактора.

Рассмотренные нами три вида ошибок при формировании первого впечатления называются эффектом ореола. Эффект ореола проявляется в том, что при

формировании первого впечатления общее позитивное впечатление о человеке приводит к переоценке неизвестного человека. Механизм ошибок похож во всех трех случаях, но источником ореола являются разные причины, что и позволило выделить три основные ошибки: превосходства, привлекательности и отношения к нам.

Очень важно отметить, что все эти три фактора охватывают практически все возможные ситуации общения. Из этого следует, что первичное восприятие другого человека почти всегда ошибочно.

В любом случае мы должны осознавать, что ошибкой является не само по себе построенное по схеме первое впечатление, а использование этого впечатления не по адресу в длительном межличностном общении.