Федеральное агентство по образованию

Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

«ЮЖНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Факультет психологии

Кафедра социальной психологии

**Проектное задание**

Особенности формирования первого впечатления.

Выполнила студентка 2 курса 3 гр.

Емельянова Марина

Ростов - на - Дону

2009

**Как формируется первое впечатление?**

В повседневной жизни, в рабочей и нерабочей обстановке каждый человек встречает новых для себя людей. Во многих случаях на основе одного только кратковременного восприятия мы оцениваем этих людей и выбираем кажущийся нам наиболее разумным способ поведения и действия по отношению к каждому из них. Во всех подобных случаях мы имеем дело с так называемым первым впечатлением и с актами поведения на его основе.

Процесс восприятия человека человеком является важным этапом в построении межличностной коммуникации. Этой проблеме посвящено много теоретических и прикладных исследований, проведенных как у нас, так и за рубежом. Особое внимание в этих работах уделяется феномену формирования первого впечатления, который достаточно длительное время играет роль своеобразной психологической установки на личность.

Первое впечатление – это сложный психологический феномен, включающий в себя чувственный, логический и эмоциональный компоненты. В него всегда входят те или иные особенности облика и поведения человека, оказавшегося объектом познания. Первое впечатление содержит также более или менее осознаваемые и обобщенные оценочные суждения. Наконец, в нем всегда присутствует эмоциональное отношение к тому человеку, который оказался предметом восприятия и оценки. Исследования разных ученых говорят о том, что для формирования первого впечатления человеку достаточно от нескольких секунд(40сек) до нескольких минут(2-4мин). Хотя зачастую первое впечатление бывает обманчивым, мы часто судим по нему других людей.

На формирование первого впечатления часть влияют несколько факторов:

- Характеристика внешнего облика человека.Оформление внешности (в том числе стиль одежды, прическа).

- Экспрессия человека (переживаемые или транслируемые эмоциональные состояния).

- Поведение.

- Предполагаемые качества личности.

- Некоторые психологические личностные особенности воспринимающего человека.

- Сложившиеся стереотипы и эталоны относительно идеалов внешности и поведения;

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что ведущую роль в формировании первого впечатления о человеке играют внешний облик и поведение. Видя красивую «обложку», человек подсознательно приписывает ей наличие достойного содержания.

**Особенности личности воспринимающего человека**

Хотя первое впечатление о человеке в первую очередь определяется присущими ему особенностями, но то, каким оно будет – более обобщенным или более конкретным, полным или отрывочным, положительным или отрицательным – зависит от личности того, у кого оно формируется. Здесь действует закономерность: «Внешние причины действуют через посредство внутренних условий… Всякое психическое явление обусловлено в конечном счете внешними воздействиями, но любое внешнее воздействие определяет психическое явление лишь опосредованно, преломляясь через свойства, состояния и психическую деятельность личности, которая этому воздействию подвергается»[[1]](#footnote-1)

Интересно определить, какие же именно факторы в личности субъекта определяют ход и результаты формирования у него впечатления о других людях.

#### **Эталоны**

У каждого человека под влиянием общества, членом которого он является, формируются общие нравственно-эстетические требования к другим людям и образуются воплощающие эти требования более или менее конкретные эталоны. При познании одним человеком другого эти эталоны играют роль «мерок», которые, образно говоря, прикладываются к познаваемой личности и дают возможность отнести эту личность к какому-то «классу» в той системе «типов», которая сформировалась у познающего субъекта.

#### **Стереотипы**

У человека – субъекта познания других людей - всегда могут быть выявлены и «наборы» качеств, которые он имеет тенденцию приписывать тем лицам, «класс» которых, как ему кажется, им установлен. Это явление «приписывания» познаваемой личности целых «наборов» определенных качеств на основе отнесения ее по увиденным в ней качествам к какому-то «классу» лиц получило название «стереотипизация», а «наборы качеств, которые человек «придает» познаваемой им личности, - «оценочными стереотипами». В переводе с греческого «стереотип» означает «твердый отпечаток». Это устойчиво сохраняющиеся в сознании образы или представления, которые являются эмоционально окрашенным предубеждением или устойчивой оценкой.

внешне привлекательные люди кажутся уверенными в себе, доброжелательными, успешными, энергичными, уравновешенными и счастливыми. Как бы это ни было во многих случаях несправедливо, но красивых людей считают также утонченными и более богатыми духовно, чем некрасивых. ( Так, даже один и тот же почерк признается более красивым, при условии, что он принадлежит привлекательному человеку). Необъективность суждений приводит к тому, что симпатичным детям намного чаще прощают шалости и «просто не могут на них сердиться» по сравнению с обычными детьми.

Полнота делает человека в глазах окружающих более зрелым, худоба – более молодым.

Большую роль играют выражение лица, взгляд. Так, если человек смотрит прямым, долгим и открытым взглядом, ему приписывают уверенность в себе, склонность к лидерству. При этом, если таким взглядом наделена женщина, ее склонны считать внимательной к другим людям.

Если же человек смотрит на других мельком, искоса, быстро переводя взгляд, воспринимающие его оценивают как стеснительного, неуверенного в себе человека.

Безусловно, при оценке человека исследуются и его пантомимика, различные характеристики голоса, запахи

#### **Проецирование**

Исследования показали, что в процессе формирования первого впечатления участвует процесс «проецирования», заключающийся в том, что познающий субъект может «вкладывать» свои состояния в другую личность, приписывая ему черты, которые в действительности присущи ему самому и которые у оцениваемой личности могут отсутствовать.

В исследовании Фешбака и Сингера испытуемых студентов подвергали несильным электроударам, которые вызывали неприятные ощущения. Одновременно этим испытуемым, а также студентам, составившим контрольную группу, демонстрировался кинофильм, в котором фигурировал определенный человек. От всех испытуемых требовалось, чтобы они дали оценки качествам личности этого человека, по возможности оценили его состояние. В результате оказалось, что подвергавшиеся электровоздействию группы испытуемых оценивали человека на экране как более боязливого, испуганного, чем это делали испытуемые, входившие в контрольную группу.

Сеарс в своих опытах выявил несколько другой тип «проекции». По его данным, человек, оценивая другого человека, может увидеть и на самом деле видит черты, которые могут быть отрицательными и характеризуют как личность его самого. Испытуемые, в личности которых были ярко выражены желчность, упрямство, подозрительность, оценивали развитие этих черт у человека, предложенного им для оценки, значительно выше. Чем это делали испытуемые, не обладавшие названными чертами.

Тенденция приписывать собственные качества или собственные состояния другим людям особенно сильно выражена у лиц, отличающихся малой самокритичностью и слабым проникновением в собственную личность. По данным Ньюкома, эта тенденция в очень большой степени характерна для представителей так называемого «авторитарного» типа личности и почти не обнаруживается у представителей «демократического» типа.

#### **Уверенность в себе**

Полнота и характер оценки другого человека зависят также и от такого качества оценивающего, как степень его уверенности в себе.

Боссом и Маслоу, изучая, как степень уверенности человека влияет на оценку им других людей, выяснили, что уверенные в себе люди часто оценивают других людей как доброжелательных и расположенных к ним. В то же время лица, не уверенные в себе, имеют обыкновение смотреть на других людей, как не тяготеющих к холодности и не расположенных к ним.

**Заключение.**

Вы можете всего за 4 секунды произвести на человека впечатление, а потом 4 года бороться с ним, если это впечатление оказалось негативным. Итак, формирующееся на основе кратковременного контакта с человеком первое представление о нем – это сложный психологический процесс. При этом на формирование первого впечатления влияют не только определенные особенности личности, которая является объектом познания, но и личностные качества познающего, воспринимающего человека: это и сформировавшиеся «эталоны», и закрепленные в сознании стереотипы, и степень уверенности человек в себе самом, и привычное его отношение к людям.

Ддля того, чтобы казаться в глазах людей человеком, обладающим большим набором положительных качеств, можно использовать при самопредставлении и самопреподнесении такие техники, как самоподача превосходства (уверенность в себе), самоподача привлекательности, самоподача отношения (рекомендуется пользоваться «Золотым правилом» морали, самоподача актуального состояния и причин поведения «Я не виноват…», «Так уж получилось…», «Я должна была…» - эти и подобные выражения пытаются привлечь внимание собеседника к тем причинам поведения, которые считаются нами наиболее приемлемыми.

Если вы хотите лучше понять собеседника, нельзя не учитывать то, как он старается преподнести себя. Одежда, поведение достаточно красноречиво говорят об этом. В любом случае, как бы это не проявлялась, самоподача передает внутренний настрой того или иного человека. При формировании мнения о человеке на основе первого впечатления важно помнить, что первое познание не дает точного представления о человеке и никто не застрахован от ошибок. Не следует слишком категорично судить о людях по первому впечатлению.

1. Рубинштейн С.Л. Бытие и сознание. М., 1958, с 14 [↑](#footnote-ref-1)