

Особенности формирования я первого впечатления



Подготовила студентка

Ш-41 группы

Куцаева Анна

Темп современной жизни предполагает постоянное общение с новыми людьми. Деловые переговоры, презентации, встречи с работодателями, научные конференции... Такие жизненные ситуации возникают ежедневно с постоянной регулярностью. Первое впечатление о человеке считается одним из самых верных и правильных. Психологи утверждают, что именно формирование первого впечатления влияет на дальнейшие отношения людей. Поэтому для того, чтобы произвести приятное впечатление, следует понять, от чего же зависит успех общения с людьми.





Механизм формирования первого впечатления складывается из многих факторов. Как правило, большинство людей оценивают нового человека по одежде, аксессуарам, прическе и даже по маникюру. Собственное мнение также формируется на основании поведенческих особенностей, жестов и мимики, тембра голоса и запаха. Именно обладая такой поверхностной информацией мы делаем выводы в пользу того или иного человека, узнаем про его установки и мотивы, поставленные цели и эмоции. С учетом этих обстоятельств и происходит формирование первого впечатления о человеке. Однако существуют и другие, более существенные факторы.

Факторы формирования первого впечатления

1. Фактор превосходства. Люди, которые начинают общаться, находятся в состоянии неравенства. Они могут иметь существенные различия, заключающиеся в уровне образования, социальном положении, богатстве жизненного опыта, интеллектуальном и культурном развитии. С учетом этого неравенства и происходит общение. Если человек занимает положение, которое в чем-то выше нашего по какому-либо ценному для нас показателю, мы даем ему высокую оценку. Если же человек, с которым происходит общение впервые, уступает нам в чем-то, как правило, мы чаще всего его недооцениваем.

2. Фактор привлекательности. Тут все очень просто и прозрачно. Если мы испытываем симпатию к человеку исходя из его внешней привлекательности, то мы сразу же начинаем склоняться к преувеличению его достоинства и способности: высокому интеллекту, порядочности, нравственности. Следует отметить, что на формирование первого впечатления фактор привлекательности может оказывать влияние только в первые минуты общения. Впоследствии оценка человека зависит от того, как он поступает в отношении нас и какими жизненными приоритетами руководствуется.

3. Фактор отношения к нам. Как правило, человека, который относится к нам с симпатией, мы оцениваем намного выше тех, кто испытывает к нам негативное отношение. Данный фактор явно прослеживается в том случае, если человек не соглашается или полностью поддерживает нашу точку зрения, систему ценностей и мнение.

Формирование первого впечатления о человеке во многом зависит и от наших личностных особенностей, характера и ряда других факторов. Эталоны и стереотипы, сформировавшиеся за нашу жизнь, выступают в роли своеобразных мерил, благодаря чему мы относим человека к определенной группе или классу. Еще один важнейший фактор, который влияет на формирование первого впечатления – уверенность в себе и собственных возможностях. Тот, кто уверен в себе, дает оценку новому знакомому положительную и доброжелательную, в то время как неуверенные в себе люди оценивают собеседника с точки зрения холодности и плохого расположения к ним.



Если изучить механизм формирования первого впечатления и факторы, которые на это влияют, то любое знакомство с человеком будет приносить Вам только положительные эмоции и успешное деловое или дружеское общение. Именно позитивное общение – это залог процветания и успеха!

