

УДК 159.9+316.6

Студ. М. С. Землянская
Науч. рук. ассист. М. В. Подручный
(кафедра философии и права БГТУ)

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПЕРВОГО ВПЕЧАТЛЕНИЯ

Введение. Человек не может жить обособленно. На протяжении всей своей жизни мы вступаем в контакт с окружающими нас людьми, формируем межличностные взаимоотношения, целые группы людей образуют связи между собой и таким образом каждый из нас оказывается субъектом бесчисленных и многообразных отношений. То, как мы относимся к собеседнику, какие отношения с ним формируем, чаще всего зависит от того, как мы воспринимаем и оцениваем партнера по общению. Человек, вступая в контакт, оценивает каждого собеседника, как по внешнему виду, так и по поведению. В результате сделанной оценки формируется определенное отношение к собеседнику, и делаются отдельные выводы о его внутренних психологических свойствах. Данный механизм восприятия одним человеком другого является непременной составной частью общения и относится к социальной перцепции. Понятие социальная перцепция было впервые введено Дж. Брунером в 1947 году, когда был разработан новый взгляд на восприятие человека человеком.

Основная часть. Социальную перцепцию определяют, как восприятие внешних признаков человека, сопоставление их с его личностными характеристиками, толкование и прогнозирование на этом основании его действий и поступков [1]. Таким образом, в социальной перцепции непременно присутствует оценка другого человека, и выработка в зависимости от этой оценки и произведенного объектом впечатления определенного отношения в эмоциональном и поведенческом аспекте. Этот процесс познания одним человеком другого, оценивание его и формирование определенного отношения является неотъемлемой частью человеческого общения и может быть условно назван перцептивной стороной общения.

Изучение перцепции показывает, что можно выделить ряд универсальных психологических механизмов, обеспечивающих сам процесс восприятия и оценки другого человека и позволяющих осуществлять переход от внешне воспринимаемого к оценке, отношению и прогнозу.

Основными механизмами познания другого человека в процессе общения являются идентификация, эмпатия и рефлексия [2].

Идентификация (от лат. – тождественность) отражает простой эмпирический факт, что одним из самых простых способов понимания другого человека является уподобление ему себя. Это, разумеется, не единственный способ, но в реальных ситуациях взаимодействия люди пользуются таким приемом, когда предположение о внутреннем состоянии партнера по общению строится на основе попытки поставить себя на его место.

Эмпатия (от греч. – сопереживание) – это способность к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания. Только в этом случае имеется в виду не рациональное осмысление проблем другого человека, а, скорее, эмоциональный отклик на его проблемы. Эмоциональная природа эмпатии проявляется именно в том, что ситуация другого человека не столько продумывается, сколько прочувствуется.

Рефлексии (от лат. – обращение назад) – это осознание того, как партнер понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отношений друг с другом, умение посмотреть на себя со стороны глазами другого.

Исходя из анализа механизмов восприятия поведения другого человека у нас появляется возможность объяснить процесс формирования первого впечатления. 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. Чрезвычайно важный вопрос более общего плана – вопрос о роли установки (бессознательной предрасположенности) в процессе восприятия человека человеком. Различают три типа установки на восприятие другого человека:

- позитивная – мы переоцениваем положительные качества и даем человеку большой аванс, который проявляется в неосознаваемой доверчивости;
- негативная – воспринимаются в основном отрицательные качества другого человека, что выражается в недоверчивости, подозрительности;
- адекватная – установка на то, что у каждого человека есть как положительные, так и отрицательные качества.

Описаны три наиболее типичные схемы формирования первого впечатления о человеке. Каждая схема инициируется определенным фактором, присутствующим в ситуации знакомства. Выделяют факто-

ры превосходства, привлекательности партнера и отношения к наблюдателю.

Фактор превосходства связан с тем, что человек, который превосходит наблюдателя по важному параметру, оценивается им гораздо выше и по остальным значимым параметрам. Иначе говоря, происходит его общая личностная переоценка. При этом, чем неувереннее чувствует себя наблюдатель в данный момент, в данной конкретной ситуации, тем меньше нужно усилий для запуска этой схемы. Так, в экстремальной ситуации люди часто готовы доверять тем, кого не стали бы слушать в спокойной обстановке.

Фактор привлекательности обеспечивает реализацию схемы, связанной с восприятием партнера как чрезвычайно привлекательного внешне. Ошибка, допускаемая в этом случае, состоит в том, что внешне привлекательного человека люди также склонны переоценивать по другим важным для них психологическим и социальным параметрам.

Фактор отношения к наблюдателю регулирует включение схемы восприятия партнера, в основе которой лежит характер отношения к наблюдателю. Ошибка восприятия в этом случае состоит в том, что людей, которые хорошо к нам относятся или разделяют какие-то важные для нас идеи, мы склонны позитивно оценивать и по другим показателям.

Закключение. Реальные основания для понимания другого человека по его внешности и элементам поведения действительно есть. Это достоверно установлено сейчас психологическими исследованиями. В них показано, что почти все детали внешнего облика человека могут нести информацию о его эмоциональных состояниях, отношении к окружающим его людям вообще, о его отношении к себе, о том, как он чувствует себя в общении в данной ситуации.

Вероятно, в том, что перед человеком никогда не стоит задача «просто воспринять» другого. Первое впечатление – это не самоцель. В самом деле, общение наше строится существенно различным образом в зависимости от того, с кем мы общаемся, т.е. для каждой степени превосходства, для каждой категории партнеров есть как бы разные техники общения. Особенно хорошо это видно на примере общения взрослых с маленькими детьми. Как многие взрослые не умеют разговаривать с малышами, как часто маленькие дети испытывают трудности в общении с незнакомыми взрослыми. Причина этих неуспехов - отсутствие у тех и других адекватной техники общения при таком огромном и явном превосходстве по всем параметрам. Те же

самые моменты проявляются в неудачах общения многих образованных людей с «сильными мира сего».

Выбор техники общения в каждом конкретном случае определяется характеристиками партнера. Поэтому наиболее важные в данной ситуации характеристики партнера-это те, которые позволяют его отнести к какой-то категории, группе. Именно эти характеристики и воспринимаются наиболее точно.

Опираясь на знание особенностей и механизмов восприятия людьми друг друга, можно дать некоторые рекомендации: развивать наблюдательность, обращать внимание на все особенности внешнего облика и психологического склада человека (чтобы не получилось потом: «А я и не заметил»); стремиться получить о человеке полную информацию (чтобы не домысливать); давать по возможности полную информацию о себе (чтобы не было слухов); говорить с партнером на его языке (учитывать приоритетный канал восприятия); пояснять свои действия (чтобы не было претензий и разочарований); объективно оценивать партнера и делать выводы беспристрастно [3].

Однако важно знать, что при формировании мнения о человеке на основе первого впечатления (что в нашей жизни зачастую необходимо) – первое познание не дает точного представления о человеке, и никто не застрахован от ошибок. Не следует слишком категорично судить о людях по первому впечатлению.

Таким образом, всегда восприятие любого другого одновременно и верное, и неверное, правильное и неправильное, оно более точное в отношении главных в данный момент характеристик, по которым мы строим поведение, и менее точное в отношении остальных. Однако, зная механизмы «первого впечатления» можно избежать многих ошибок восприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Социальная перцепция / Андреева Л. А. // Новая философская энциклопедия : в 4 т. / пред. науч.-ред. совета В. С. Стёпин. – М.: Мысль, 2010. – С. 428.
2. Организационное поведение / Громова О. Н., Латфуллин Г. Р. – СПб.: Питер, 2008. – С. 45, 49-54.
3. Бэрон Р., Брин Д. Социальная психология: ключевые идеи. – СПб.: ГринТри, 2003. – С. 78-95.