Автор: admin
18.12.2011 12:05 - Обновлено 31.10.2014 06:58

Первое впечатление – ошибка или истина?

Всем нам хорошо известна поговорка «встречают по одёжке, провожают по уму», также бытует фраза «первое впечатление всегда обманчиво». Есть ли истина в этих словах? Действительно ли мы, такие взрослые, мудрые, опытные и понятливые, не в состоянии правильно оценить человека, которого видим впервые?

В большинстве случаев (замечу, не все и не всегда, но в большинстве), если оценить наше первичное восприятие незнакомого человека в сто процентов, то на 50% мы составляем себе правильное мнение о незнакомце, а вот оставшиеся 50% будут ошибочными. Почему?

Как оказалось, все мы, независимо от возраста и жизненного опыта, подвержены влиянию трех ошибок первого восприятия:

1. Ошибка превосходства.
2. Ошибка отношения к нам, любимым.
3. Ошибка привлекательности.

Ну а теперь подробнее и по порядку, что же мы делаем не так, и почему не всегда можем объективно оценить и воспринять человека при первой встрече с ним?

Ошибка превосходства происходит тогда, когда мы встречаем человека, в чем-то нас превосходящего (престижная машина, модная одежда, дорогие аксессуары, речь, богатая непонятными терминами, деньги, власть и т.д.). Из-за чего мы, как правило, его переоцениваем, то есть относимся к нему хорошо заранее, мы психологически выдаём такому человеку аванс доверия.

Но случается и так, что не нас, а мы в чем-то превосходим незнакомого человека, и тогда мы начинаем недооценивать, ставить его на ступень ниже нас, то есть авансируем своей неприязнью, снисходительностью и недоверием.

В этих обоих вариантах есть один очень существенный минус. Дело в том, что фиксируется превосходство по какому-то одному признаку (например – престижная машина). А переоценка или недооценка человека идет по многим (ах, раз у него такая машина – значит, есть деньги, если есть деньги – значит, хорошо зарабатывает, если хорошо зарабатывает – значит, умный и т. д.).

В действительности этот человек может быть просто шофером или взять машину напрокат у знакомого, но наше мнение, основанное на первом впечатлении превосходства, уже сложилось. И мы будем пребывать под его воздействием достаточно долгое время.

Ошибка отношения строится на комплексе значимости, который является неотъемлемой частью каждого человека. Все мы хотим, чтобы нас уважали, признавали наши достоинства, чтобы понимали, что мы уникальны и неповторимы, мы хотим быть объектом восхищения.

И в этом нет ничего постыдного, честолюбие (не гипертрофированное) является двигателем нашей самореализации. Корни комплекса значимости идут из детства, когда нас хвалили за всю съеденную кашу, за убранные игрушки, за хорошо сделанные уроки. Каждый из нас ощущает потребность в поощрении и добром, уважительном отношении к себе.

Именно поэтому, если незнакомый человек относится к нам хорошо, без агрессии, с пониманием, если он помогает нам в чем-то, то мы, естественно, начинаем переоценивать его. И, как в ошибке превосходства, будем авансировать ему доверие, не вникая в суть его личности, не разбираясь в недостатках. Для нас такой человек изначально хороший. И все наши дальнейшие отношения с ним будут строиться именно на этих позициях. Мы подсознательно начинаем приписывать ему положительные характеристики и отбрасывать возможные негативные.

Из вышесказанного логично вытекает, что если человек относится к нам плохо, предвзято, с предубеждением или агрессивно, то мы не станем разбираться в причинах такого поведения, а просто составим себе негативное мнение. И дальнейшие отношения будем строить исходя именно из такой оценки. Мы упорно не будем замечать его

положительных сторон. В будущем этому человеку будет достаточно сложно преодолеть негативный барьер, созданный первым впечатлением о нем при знакомстве.

Кстати, не из-за этой ли ошибки восприятия и появилось золотое правило общения: «Поступай с другими так, как хочешь, чтобы поступали с тобой»?

Ошибка привлекательности срабатывает у каждого человека на подсознательном уровне. Что бы ни говорили, но у каждого из нас есть свои, индивидуальные критерии человеческой внешности, которая нам импонирует или же отталкивает. Отсюда следует, что если человек нам нравится внешне, то мы склонны считать его более хорошим, умным и интересным.

Если же человек для нас непривлекателен, то и остальные его качества нами недооцениваются. Оговорюсь, речь идет только о первом впечатлении при знакомстве. В дальнейшем, конечно же, познавая внутренний мир нового человека, мы постепенно меняем свои оценки и суждения о нём.

Вывод:*совершая вышеописанные ошибки при составлении первого впечатления, мы фокусируем своё внимание на каких-то единичных признаках, будь то превосходство (наше или над нами), будь то положительное или отрицательное отношение к нам, или же сработает ошибка привлекательности, но сработают именно они. Все остальные черты нового человека мы будем достраивать исходя из первой оценки, позитивной или негативной.*

А теперь, зная о том, как мы воспринимаем посторонних людей, проанализировав свои прежние просчеты, при новой встрече попробуйте угадать, какую ошибку вы можете совершить?

Автор - **Влада Богатская**

Источник