

Первое влечатление

Не след дить о чело еке полицу - оно позволяет лишь строить предположения.

Лабрюйер

Психологи обнаружили несколько повых схем, по которым стролеся образа друго неловека. Построение образа по нера то и и схемам приводит к эффектам первого пече дения или системат ческим ошибкам со польного восприятия в нание этих схем сто обствует пониманию того, как формируется первое впечатление о чето ке.

срабатывает в случае неравенства партнеров в той или иной сфере.

При у прече с человеком, превосходящим на по ка му-то важном у для нас нараметру, 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.

Для определения параметра превосходства в нашем распоряжении имеются два основных источника информации:



Не менее вожными являются ощибки, связанные с тем, правится научвешне не партер по общению или неу. Чем более внеш в привлекателен для нас человек, тем лучше он во всех отношениях, если он неучвениях ва недооцениваются.



Схема «отношения к нам»:

Те люди, которые к нам относятся хорошо, кажутся нам значительно лучше тех, кто к нам относится плохо.

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.

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. Из этого следует, что первичное восприятие другого человека всегда ошибочно.

HO:

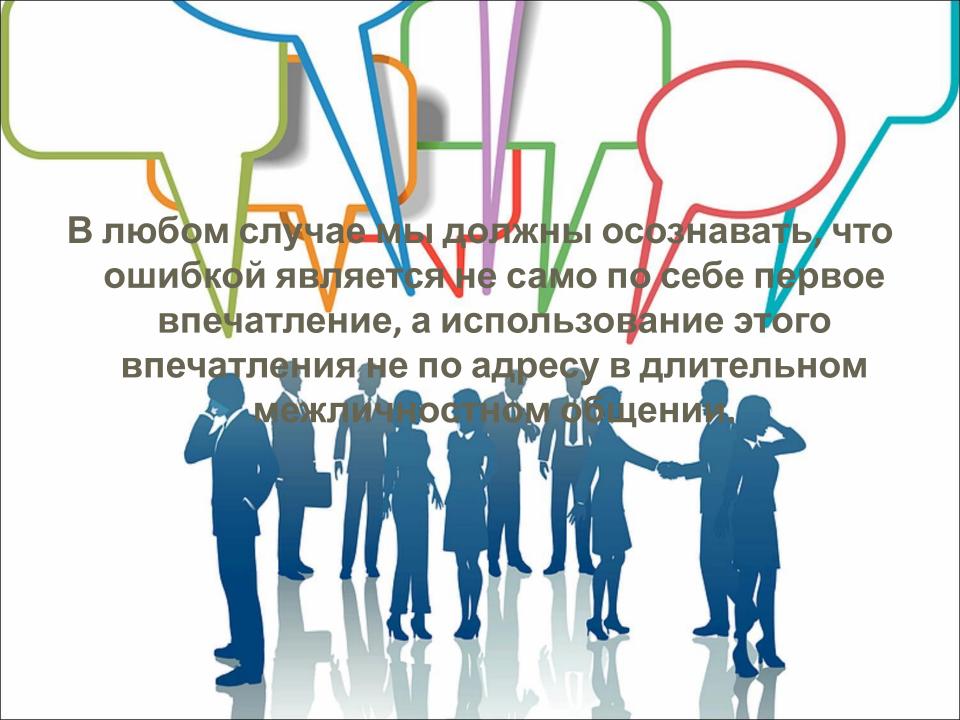
Специальные исследования показывают, что почти каждый взрослый человек, имеющий достаточный опыт общения, способен точно определить почти все характеристики партнера.



Однако в реальной жизни всегда присутствует тот или иной процент ошибок.

Почему это происходит?

Вероятно, потому, что перед человеком никогда не стоит задача просто воспринять другого человека. Образ партнера, создаваемый при знакомстве, - это регулятор последующего поведения, он необходим, чтобы правильно и эффективно построить общение в данной ситуации. Наше общение строится в зависимости от того, с кем мы общаемся, и для каждой категории партнеров существуют разные техники общения.



Длительное общение

Легче познать людей вообще, чем одного человека в частности. Ф. Ларошфуко

В постоянном общении продолжают действовать результаты первого впечатления. Однако при постоянном и длительном общении нам может быть недостаточно только черт и свойств, приписанных партнеру при первом впечатлении. В постоянном общении становится важным более глубокое и объективное понимание партнера.

В реальном общении мы почти всегда примерно понимаем, что происходит с нашим партнером. При этом вряд ли каждый может в любой момент объяснить, почему ему кажется, что собеседник чем-то расстроен или не хочет продолжать разговор.



как понять своего партнера?

Психологические исследования показывают, что почти все детали внешнего облика человека могут нести информацию о его эмоциональных состояниях, об отношении к окружающим, а также о его отношении к себе.

имика походка жесты лицо человека

привычные позы и их изменение во время разговора

общий стиль поведения

пространственная ориентация по отношению к партнерам

Важную роль при чтении информации "с лица" играет *направление взгляде*

- Когда человек только формулирует мысль, он чаще всего смотрит в сторону ("в пространство")
- когда мысль полностью сформулирована на собеседника
- когда речь идет о сложных вещах, на собеседника смотрят меньше, когда трудность преодолевается больше
- тот, кто в данный момент говорит, меньше смотрит на партнера - он смотрит на него только для того, чтобы проверить его реакцию и заинтересованность.
- слушающий больше смотрит в сторону говорящего и "посылает" ему сигналы обратной связи.

Однако...

При определенных обстоятельствах (например, соблюдении правил этикета), когда человек хочет скрыть

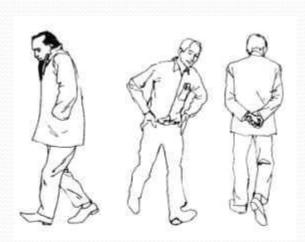


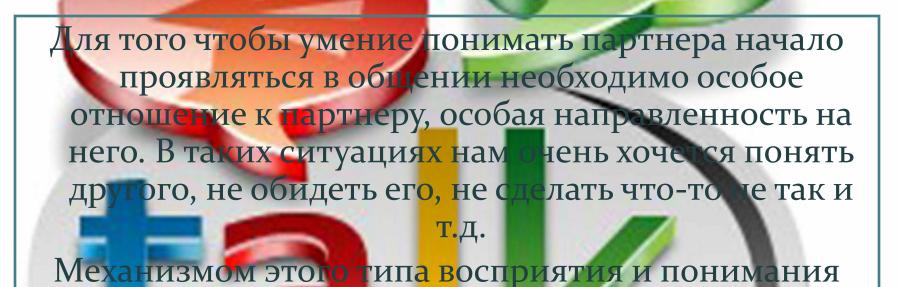
свои чувства, лицо становится малоинформативным, а тело - главным источником информации для партнера. Некоторые психологи даже называют тело местом "утечки информации" о наших душевных состояниях.

Походка также является одним из важнейших ключей к пониманию внутреннего состояния частания

Походка строго индивидуальна. По походке довольно легко распознать эмоциональное состояние человека.

- Оказывается, самая "тяжелая" походка - в состоянии гнева, самая большая длина шага - в состоянии гордости.
- Когда человек испытывает страдание, он почти не размахивает руками, они "висят", а если он счастлив, то он "летит ", у него более частые и легкие шаги.





другого является эмпатия.

Эмпатия основана на умении (которое определяется стремлением) поставить себя на место другого, взглянуть на мир его глазами, прочувствовать его состояние и позицию и учесть их в своем поведении.



Наши поступки в общении

Человек есть не что иное, как ряд его поступков.

Г. Гегель



От понимания истоков действий и их причин во многом зависит построение взаимодействия с другим человеком. Пути и механизмы такого понимания заинтересовали психологов, поэтому возникло целое направление: исследование процессов и результатов каузальной атрибуции (приписывания причин) поведения.







Как на практике человек объясняет поведение других?

Например, кто-то опаздывает на свидание с приятелями.

У каждого свои представления о причине опоздания.

Первый приятель видит ее в обстоятельствах,

второй- в особенности личности опаздывающего,

третий видит причину в себе, а четвертый считает

опоздание намеренным и целенаправленным.

Причины опоздания совершенно поразному мотивируются, причем это связано с тем, что приятели поразному проводят атрибуцию.



Самоподача в общении

Обаяние – это когда тебе говорят"да", когда ты ничего не просил.



А. Камю

Самоподача - способность вмешательства в процесс формирования своего образа у партнера. По существу, самоподача состоит в управлении вниманием.



Управление восприятием партнера происходит с помощью привлечения внимания к тем особенностям своего внешнего облика, своего поведения или представления о ситуации, которые "запускают" соответствующие механизмы социального восприятия.





К подобным механизмам социального восприятия относятся: самоподача превосходства привлекательности, отношения, актуального состо поведения.

оамоподача превосходства

Для того чтобы быть эффективным, этот механизм социального восприятия должен опираться на некоторые объективные признаки, знаки превосходства - одежду, манеру речи и поведения. Очень важно, чтобы эти факторы были действительно заметны, акцентированы, подчеркнуты и

выделены.



Самоподача превосходства имеет очень большое значение для людей, специальность которых подразумевает профессиональное общение, - руководителей, юристов и многих других.





Самоподачапривлекательности

Правило самоподачи привлекательности очень простое:

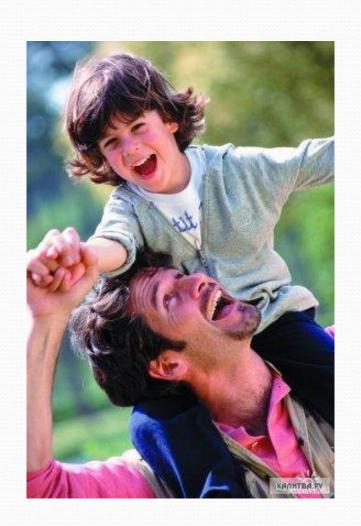
не одежда сама по себе делает нас привлекательными, а та работа, которая затрачена нами на ее приведение в соответствие с нашими внешними данными.



Самоподача отношения

Самоподача превосходства и самоподача привлекательности по значению и частоте употребления значительно проигрывают самоподаче отношения.

Действительно, всегда очень важно уметь показать партнеру свое отношение к нему - чаще хорошее, но иногда и плохое.



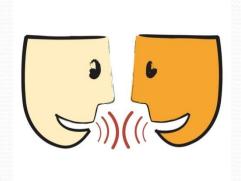
Способы самоподачи отношения

<u>вербальные</u>

<u>невербальные</u>

Главное в вербальных приемах - это умение как можно скорее выразить согласие с собеседником в значимых для него вопросах и ни в коем случае не возражать. Часто такие же приемы мы используем в

Часто такие же приемы мы используем в ситуациях обыденного общения.



Например, мы знакомимся с новым человеком. Наиболее приемлемая тактика - найти общую тему для разговора. Причем важно найти именно такую тему, точки зрения по которой заведомо совпадают. Может быть именно поэтому для начала общения

так характерен разговор о погоде:

назал

Арсенал невербальных средств разнообразен: показать свое отношение можно и кивком головы, и взглядом. Но, пожалуй, наиболее важны поза и расположение тела по

Очень хорошо это отношение прослеживается у детей: если ребенок любит взрослого, то он старается быть как можно ближе к нему, а если не любит, то убегает, или прячется. Если у взрослых не принято поворачиваться спиной к собеседнику, то дети это делают постоянно: когда они обижены - отворачиваются, стоят боком, смотрят исподлобья.

Все это - знаки определенного отношения.







оетояния и причин поведения

Огромное количество таких часто употребляемых оборотов, как "я не виноват, что...", "обстоятельства так сложились, что...", "я был вынужден..." и т.д., являются достаточно простыми и всем доступными, наивными и средствами самоподачи, в которой внимание партнера привлекается к той причине собственных действий, которая кажется нам наиболее приемлемой.



Самоподача объективно присутствует в любом общении, хочет того человек или нет. Поэтому она в любой ситуации может послужить источником ошибок при восприятии другого человека.



Самоподача играет важную роль в дружеских и деловых отношениях. Именно поэтому, если ее влияние недоучитывается, то это

является непростительной ошибкой.