

## «ВСТРЕЧАЮТ ПО ОДЕЖКЕ»: РОЛЬ ПЕРВОГО ВПЕЧАТЛЕНИЯ В ВОСПРИЯТИИ ДРУГОГО ЧЕЛОВЕКА

Игнатъева М.А.

*Самарская область, ГБОУ СОШ с. Красный Яр, 8 Г класс*

*Руководитель: Шаруева Е.В., Самарская область, ГБОУ СОШ с.Красный Яр,  
учитель английского языка*

Стоит ли выглядеть на все сто, чтобы добиться успеха? Или то, как мы выглядим – неважно? Как наш образ влияет на наш успех? Правда ли, что встречают по одежке, или это все выдумка? Каждый день мы общаемся с новыми, совершенно неизвестными нам людьми, формируем представления о них, сопоставляем внешние данные с личностными характеристиками человека, толкуем и прогнозируем на этом основании его действия и поступки...

Образное восприятие человеком себя, других людей и социальных явлений окружающего мира называется перцепцией. Социальная перцепция – это процесс, который возникает при взаимоотношении людей друг с другом и включает восприятие, изучение, понимание и оценку людьми социальных объектов: других людей, самих себя, групп или социальных общностей. Таким образом, в социальной перцепции непременно присутствует оценка другого человека, которая вырабатывается в зависимости от произведенного объектом впечатления. Этот процесс познания одним человеком другого и формирование определенного отношения является неотъемлемой частью человеческого общения. Существуют социально-перцептивные механизмы, то есть способы, с помощью которых люди понимают, интреприруют и оценивают других людей. К таким механизмам восприятия внешнего облика и поведенческих реакций относятся идентификация.

Идентификация – это такой процесс неосознаваемого отождествления субъектом себя с другим человеком. Говоря более понятным языком термин идентификация обозначает то, что самым простым способом понимания другого человека, является уподобление себя ему.

Так же к механизмам социальной перцепции относят рефлексивность. Чаще всего рефлексия понимается как размышление над своими умственными действиями и психическими состояниями. Из этого механизма вытекает эмпатия – способность ощущать чужие эмоции. Пропускать их через себя.

Так же существует каузальная атрибуция. У каждого человека при общении

возникают свои предположения о том, почему воспринимаемый индивид ведет себя определенным образом. Приписывая другому те или иные причины поведения, наблюдатель делает это или на основе сходства поведения с каким-либо знакомым ему лицом или известным образом человека, либо на основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в подобной ситуации. Здесь действует принцип аналогии, подобия с уже знакомым или таким же человеком.

Очень любопытен механизм стереотипизации. Восприятие и оценка другого человека путем распространения на него характеристик какой-либо социальной группы называется стереотипизацией. Стереотипизация в процессе социальной перцепции может привести к двум различным следствиям: к упрощению процесса познания одним человеком другого и к возникновению предубеждений.

Таким образом мы можем выявить, что первичное восприятие человека во многих случаях является определяющим в восприятии дальнейших взаимоотношений.

В основном, на восприятие другого человека влияет то, к какому типу восприятия информации человек относится: визуал, аудиал, кинестетик, дискрет. У людей с визуальным типом восприятия информации преимущественно развита зрительная система. У аудиалов доминирует орган слуха. Кинестетику характерно преобладание осязательной функции. У дискрета доминирует логическое восприятие мира.

Мной было проведено собственное исследование, основываясь на методике С.Ефремцева, в котором приняло участие 30 человек. Из него мы выявили, что у многих людей развито несколько каналов восприятия информации, однако большинство (34%) обладают визуальным типом восприятия информации.

Опираясь на результаты диагностики типа восприятия информации, мы решили выявить, насколько важен внешний вид в восприятии человека.

В результате было выявлено, что для 21 из них важно то, как они одеты, так как считают это показателем личности. 9 че-

ловек – не обращают внимание на свою одежду и считают, что главное это комфорт. Тем не менее, во внешнем облике для 10 человек определяющим фактором является внешность, для 18 – одежда, и только 2 человека обращают внимание на поведение при первой встрече. Также отталкивающим фактором при первой встрече они назвали: 13 человек – внешность; 14 – одежду и 3 – поведение.

Исходя из данного опроса, можно сделать вывод, что главным фактором, на кото-

рый обращают внимание при первой встрече – является внешний облик и то, как одет человек.

На протяжении всей жизни мы вступаем в контакт с окружающими нас людьми. На то, как мы относимся к собеседнику и какие отношения с ним формируем, чаще всего влияет наше первое впечатление о нем. В ходе работы мы выяснили, что встречают действительно по одежке, именно внешний вид влияет на восприятие нас другими людьми...