

Фактори, які впливають на формування першого враження:

- особистий життєвий багаж (досвід);
- загальна атмосфера спілкування (позитивна або негативна);
- самопрезентація партнерів по спілкуванню.

Фактори формування першого враження

1. Фактор переваги

Цей фактор спрацьовує у випадку нерівності партнерів (за соціальним статусом, інтелектом тощо). Помилки нерівності виявляються у тому, що люди схильні систематично переоцінювати різні особистісні властивості тих, хто перевершує їх за якимось значущим параметром.

2. Фактор привабливості

Пов'язана з цим фактором помилка привабливості полягає в тому, що, коли нам подобається зовні, ми схильні до переоцінки її внутрішніх якостей і навпаки.

3. Фактор ставлення до нас

Суть помилки, пов'язаної з цим фактором, полягає в тому, що люди, які ставляться до нас добре, оцінюються нами вище, ніж ті, що ставляться до нас гірше.

Ці три фактори утворюють так званий ефект ореола, який, виявляється в тому, що перше позитивне враження призводить до переоцінки, а негативне – до недооцінки партнерів по спілкуванню. Джерела «ореола» в кожному випадку різні, але на основі переваги, привабливості, ставлення до нас.

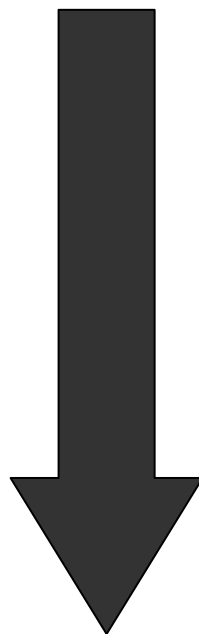
Три сторони спілкування:



Комунікативну
(обмін інформацією між людьми)



Перцептивну
(процес сприйняття партнерами
один одного під час спілкування
й установлення на цій основі взаморозуміння)



Інтерактивну
(організація взаємодії між людьми,
наприклад, необхідно погодити дії,
розподілити функції або вплинути на настрій,
поведінку, переконання співрозмовника).