**论第一印象的重要性**

心理学研究发现，与人初次见面，45秒内就能产生第一印象。当第一印象产生，会直接影响到以后的一系列行为。所以如果你给别人留下了不好的印象，恐怕以后难以再修正过来。

但为何我们的第一印象如此重要呢？

社会心理学的首因效应可以给出答案。

首因效应由美国心理学家洛钦斯首先提出的，指交往双方形成的第一次印象对今后交往关系的影响，即是“先入为主”带来的效果。虽然这些第一印象并非总是正确的，但却是最鲜明、最牢固的，并且决定着以后双方交往的进程。

洛钦斯在1957年采用实验方法对“第一印象效应”进行了研究。他设计了2段内容来描述一名叫詹姆的学生的生活片段。

第一段内容是：詹姆走出家门去买文具，他和他的两个朋友一起走在充满阳光的马路上，他们一边走一边晒太阳。而后詹姆走进一家文具店，店里挤满了人，他一边等待着店员对他的注意，一边和一个熟人聊天。他买好文具在向外走的途中遇到了熟人，就停下来和朋友打招呼，后来告别了朋友走向学校。在路上他又遇到了一个前天晚上刚认识的女孩子，他们说了几句话后就分手告别了。

第二段内容是：放学后，詹姆独自离开教室走出了校门，他走在回家的路上，路上阳光非常耀眼，詹姆走在马路阴凉的一边，他看见路上迎面而来的是前天晚上遇到过的那个漂亮的女孩。詹姆穿过马路进了一家饮食店，店里挤满了学生，他注意到那儿有几张熟悉的面孔，詹姆安静地等待着，直到引起柜台服务员的注意之后才买了饮料，他坐在一张靠墙边的椅子上喝着饮料，喝完之后就回家去了。

然后洛钦斯把这两段故事进行了排列组合，形成了四篇文章。第一篇是将描写詹姆性格开朗外向友好的内容放在前面，把孤僻内向的内容放在后面；第二篇是将描写詹姆性格孤僻内向的内容放在前面，把开朗外向友好的内容放在后面了；第三篇只包括那段描述詹姆性格开朗外向友好的内容；第四篇只包括孤僻内向的内容。之后，洛钦斯将这四篇文章分别给水平相当的人阅读，同时要求他们在读完后写下对詹姆性格的评价。

实验结果是，读了第一篇故事的人中有78%认为詹姆比较热情外向，读了第二篇故事的人中只有18%的人认为詹姆是外向的，读了第三篇故事的人中有95%的人认为詹姆是外向的，读了第四篇故事的人中只有3%的人认为詹姆外向。

结果表明，当不同的信息结合在一起时，人们总是倾向于重视前面的信息，即使人们同样重视了后面的信息，也会认为后来的信息是非本质的、偶然的，并习惯于按照前面的信息来解释后来的信息，即使后面的信息与前面的信息不一致，也会屈从于前面的信息，以形成整体一致的印象。洛钦斯据此就提出了首因效应，也被称为第一印象效应或先入为主效应。

由此可见在形成对他人认知的过程中第一印象的影响不容小视，对一个人的第一印象的认知偏差也会影响到之后的社会交往活动。

虽然第一印象是主观、片面的，但他确确实实影响了我们对大多数人的直接判断，是决定我们是否愿意继续同对方交往的关键因素。

我们既然了解了第一印象的重要性，那么应该怎样做才能给人留下良好的第一印象呢？

一般来说，想给他人留下良好的第一印象，要牢记以下五点：

1. 显露自信和朝气蓬勃的精神面貌

自信是人们对自己的才干、能力、个人修养、文化水平、健康状况、相貌等的一种自我认同和自我肯定。

一个人要是走路时步伐坚定，与人交谈时谈吐得体，说话双目有神，目光正视对方，善于运用眼神交流，就会给人以自信、可靠、积极向上的感觉。

2. 讲信用，守时间

现代社会，人们对时间越来越重视，往往把不守时和不守信用联系在一起。

如果你第一次与人见面就迟到，可能会造成难以弥补的损失，最好避免。

3. 仪表、举止得体

脱俗的仪表、高雅的举止、和蔼可亲的态度等是个人品德修养的重要部分。在一个新环境里，别人对你还不完全了解，过分随便有可能引起误解，产生不良的第一印象。

当然，仪表得体并不是非要用名牌服饰包装自己，更不是过分的修饰，因为这样反而会给人一种轻浮浅薄的印象。

4. 微笑待人，不卑不亢

第一次见面，热情的握手、微笑、点头问好，都是人们把友好的情谊传递给对方的途径。

在社会生活中，微笑有助于人与人之间的交往和友谊。但与别人第一次见面，笑要有度，不停地笑有失庄重。

言行举止也要注意交际的场合，过度的亲昵举动难免有轻浮油滑之嫌。尤其是对有一定社会地位的朋友，不应表露巴结讨好的意思，趋炎附势的行为不仅会引起当事人的蔑视，连在场的其他人也会瞧不起你的。

5. 言行举止讲究文明礼貌

语言表达要简明扼要，不乱用词语；别人讲话时要专心倾听，态度谦虚，不随便打断等。

编辑：邓婷

校对：王少妹