

Внутренний мир человека огромен, многообразен и загадочен. Но в нем есть три путеводных ориентира, «три кита» психологии – это наши мысли, наши чувства и поведение в социуме. Изучив их особенности и секреты проявления, вы поймете, что ваш внутренний мир доступен для познания и изменения. В этом вам помогут предлагаемые задания для самоанализа и рекомендации.

### **Я и другие**

Сколько людей в своей жизни вы хорошо знаете? Можете ли вы всегда точно угадать, что они думают, чувствуют или сделают в следующий момент? Обычно так хорошо можно знать только очень немногих, самых близких людей. Всех же остальных мы воспринимаем и понимаем с той или иной степенью искажения. Точно так же, отчасти ошибочно, нас воспринимают и люди, на которых мы хотим произвести наилучшее впечатление. Работники кадровых служб уверенно полагаются на свои субъективные ощущения, гордо называя это интуицией, богатым жизненным опытом, профессиональным чутьем. Такие неопределенные критерии, как правило, приводят к ошибкам в оценке кандидатов. То, что люди называют интуицией, чутьем, личным опытом, чаще всего является лишь индивидуальными стереотипами мышления и восприятия людей и явлений. Психологи утверждают, что каждый человек видит мир через «свои очки», то есть больше или меньше, но всегда искажает реальную действительность.

Исследования показали, что каждый второй неверно оценивает род занятий впервые увиденного человека и не может по памяти описать его внешность. Каждый четвертый не может вспомнить цвет волос и глаз. Каждый пятый не помнит рост. И только каждый десятый может описать внешность и манеры нового знакомого.

Так что же нам мешает хорошо разбираться в людях? Ответ дает психология: мешают следующие особенности восприятия человека человеком.

1. **Стереотипность восприятия людей.** Стремление сравнивать человека со сложившимся в сознании образцом, идеалом.
2. **Стойкость первого впечатления.** Люди судят о нас по первому впечатлению, которое формируется в первую минуту знакомства и в дальнейшем мало меняется. Помните, у нас нет второй возможности произвести первое впечатление.
3. **Усредненность оценки.** Стремление не замечать многообразия индивидуальных различий, оценивать людей средним баллом: «обыкновенный человек», «серенькая мышь», «так себе, ничего особенного».
4. **Установка или предубеждения.** Искажение объективной оценки человека под влиянием предварительной информации о нем. Например, хорошее или неудачное резюме, заочная характеристика заранее определяют отношение к кандидату, которое трудно изменить при личной встрече.
5. **Проекция.** Приписывание другим людям своих собственных качеств, мыслей, чувств, желаний, целей и ценностей. В народе говорят верно: «Каждый судит по себе». Эта особенность восприятия подчиняется закону удвоения: свои недостатки в других людях мы примерно в два раза преувеличиваем, а свои достоинства в других — в два раза преуменьшаем.
6. **Оценочность.** Стремление сравнивать людей и выставлять им оценки: умный или глупый, красивый или некрасивый, хороший или плохой, или никакой. Правило комплимента и критики гласит: не оценивай человека, а высказывай свое отношение к нему. Поэтому правильнее было бы сказать: «Я рад(а) вас видеть, мне приятно с вами общаться, я восхищаюсь вами».
7. **Негативность восприятия.** Стремление акцентировать внимание на ошибках и недостатках человека, упуская из виду его достоинства и преимущества. Делая замечания даже самому хорошему специалисту, можно полностью разрушить его деятельность, а подбадривая и поддерживая даже самого заурядного, можно добиться от него высочайших результатов.
8. **Эффект ореола.** Человека, добившегося больших успехов в одной области, окружающие считают выдающимся и в других областях деятельности. В

школе отличников выдвигают на все олимпиады и соревнования. А неудачника, потерпевшего фиаско в одном деле, считают неспособным и в других начинаниях.

Желаю вам строить открытые, искренние отношения с окружающими, быть внимательными друг к другу и избегать ошибочных заключений в общении!