

英语展示

第一组

2018 年 11 月 3 日

1 介绍

社会心理学中，对他人“印象”的形成有一个非常重要的规律：首因效应 (primacy effect)，即“第一印象效应”，是说人们比较重视最先得到的信息，并据此对他人作出判断。

Luchins 在 1957 年做了这样一个实验。他选择了一个小故事作自变量。故事描述了一个名叫吉姆的小学生的生活片断，由上下两段组成，分别把吉姆描写成为一个热情外向的孩子和一个冷淡内向的孩子，让我们来听听这两个故事。

2 故事一

吉姆离家去买文具。他和两个朋友一起走在洒满阳光的街道上，边走边晒太阳。吉姆走进文具店，店里挤满了人。他一面等待售货员招呼他，一面和熟人聊天。买好文具向外走的时候又遇到了熟人，他就停下来和同学打招呼。后来告别了朋友往学校走，路上遇到了一个前天晚上才刚刚认识的女孩子，他们说了几句话之后就分手了。吉姆来到了学校。

3 故事二

放学后，吉姆独自一人离开教室，走出了学校。他开始沿着漫长的路步行回家。街道上的阳光非常耀眼，于是吉姆走到街道阴凉的一边。迎面而来的街道渐渐消失在他身后，他看到一位前一天晚上遇到过的那个漂亮的女孩。吉姆走进了一家糖果店，店里挤满了学生，他看到一些熟悉的面孔。吉姆静静的等待着，直到引起柜台服务员的注意之后才买到了饮料。他坐在一张家靠墙的椅子上喝饮料。喝完之后他就回家了。

4 总结

结果发现，先呈现上半段再呈现下半段，有 78% 的被试认为吉姆是外向的；先呈现后半段再呈现上半段则只有 18% 的被试认为吉姆是外向的，63% 认为其内向。结果说明了首先接收到的信息直接影响个体对他人的认识，即首因效应。

其原理有以下解释：一是人们容易忽略后面的信息，因为一旦人们觉得自己有足够的信息来作判断，就不再或很少注意随后的信息；二是在知觉者的心目中，后面的信息常常不如开始的信息重要、有价值。