

## Prima del prima

L'effetto "Prima Impressione", che abbiamo descritto rapidamente nella seconda parte del numero di Ottobre, nasconde ancora qualche sorpresa, mi sembra giusto perciò riprendere l'argomento. Partiamo da un esperimento che fu realizzato prima in laboratorio, negli anni 30 del secolo scorso, e poi replicato sul campo dopo una ventina d'anni. Le persone coinvolte in questo secondo caso erano studenti di una scuola superiore, ai quali venivano presentati due insegnanti. Di uno si diceva loro che era noto per il suo calore, dell'altro si diceva che era una persona notoriamente fredda. Gli studenti venivano condizionati fortemente da questa prima descrizione e cercavano di attribuire tutto ciò che notavano nei due insegnanti all'aggettivo che era stato proposto inizialmente. La prima impressione è profondamente influenzata dal contesto, proprio come gli aggettivi "Caldo" e "Freddo" dell'esperimento. Questo rende il discorso molto più complicato di quanto sembri. Se io so che la prima impressione che darò all'altro influenzerà con altissima probabilità tutto il seguito del rapporto tra me e lui, cercherò di prepararmi al meglio per il primo incontro. Ma il primo incontro si svolgerà in un contesto, e l'altro porterà con sé il proprio bagaglio di esperienze precedenti, che io molto probabilmente non ho possibilità di conoscere. Non posso perciò prepararmi al primo incontro sempre allo stesso modo, devo anzi considerare il contesto nel quale avverrà (Lavoro, affari, tra amici, sentimentale ecc.), ma devo anche prevedere una buona dose di imprevisti. Lo stesso atteggiamento e lo stesso modo di essere che hanno dato una buona prima impressione di me in un caso, non necessariamente funzioneranno sempre, anzi è probabile che ogni volta che incontro una persona nuova succedano cose completamente diverse, che io posso prevedere solo in parte. Forse leggendo queste righe verrà in mente di tutte le volte che pensavamo di aver dato una buona impressione e poi ci siamo resi conto che era esattamente il contrario, oppure di occasioni nelle quali credevamo di essere stati un autentico disastro invece tutto si è messo su una strada inaspettatamente fruttuosa. Nel 1952 Uno studioso americano tentò di individuare gli aspetti della comunicazione non verbale che maggiormente influenzano la prima impressione. Alla fine dei suoi studi indicò come determinanti lo sguardo, la mimica, il sorriso, l'abigliamento, la postura e il modo di punteggiare i discorsi. In definitiva si può dire che l'effetto "Primacy" è una combinazione di esperienze pregresse e interazione del momento. A nostro vantaggio gioca il fatto che molte esperienze sociali le viviamo più o meno tutti in maniera parzialmente simile, quindi possiamo utilizzare ciò che noi abbiamo vissuto come un discreto indicatore di quello che ha vissuto l'altro o l'altra. Sono molto significativi i molti esempi comici che giocano su questo: persone che si presentano ad un primo incontro in una maniera evidentemente e ironicamente contrastante con quella che ci si aspetterebbe. Nascono così equivoci ed esilaranti situazioni su ciò che non dovrebbe mai succedere nella costruzione di una prima impressione.