

Социальная перцепция

Социальная перцепция

Выполнил:
Студент(ка) II курса очного
отделения группы 3918БЗФР
Клименко Элеонора Витальевна

Проверил:
Мухина Т. Г.

Социальная перцепция ...

... восприятие, понимание и оценка людьми других людей и самих себя.

- Термин ввел американский психолог Дж. Брунер в середине XX века.



Функции социальной перцепции

- познание себя;
- познание партнера по общению;
- организация совместной деятельности на основе взаимопонимания;
- установление эмоциональных отношений.

Механизмы социальной перцепции

- Идентификация
- Эмпатия
- Аттракция
- Рефлексия
- Стереотипизация
- Каузальная атрибуция

Идентификация ...

... это уподобление другому, при котором предположение о его внутреннем состоянии строится на основе попытки поставить себя на место партнера по общению.

Эмпатия ...

... ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ
ПОНИМАНИЕ,
ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ
ВКЛЮЧЕНИЕ В
ЧУВСТВОВАНИЕ ДРУГОГО
ЧЕЛОВЕКА ИЛИ
СОПЕРЕЖИВАНИЕ
ДРУГОМУ ЧЕЛОВЕКУ.

Аттракция ...

... представляет собой форму познания другого человека, основанную на формировании устойчивого позитивного чувства к нему.

Рефлексия ...

... осознание индивидом
того, как он
воспринимается
партнером по
общению.

Стереотипизация ...

... восприятие на основе определенных представлений.

Под **социальным стереотипом** понимается устойчивый образ или представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы.

Каузальная атрибуция ...

... причинное обусловливание, механизм интерпретации поступков и чувств другого человека.

- 1) Личностная атрибуция
- 2) Обстоятельственная атрибуция
- 3) Ситуативная атрибуция

Эффекты социального восприятия

- эффект ореола
- эффект новизны и первичности
- эффект стереотипизации
- «проекция»
- «ЭХО»
- «атрибуция»
- «вера в первый взгляд»

Почему профессор выше студента?

- Австралийский психолог *Пауль Р. Уилсон* доказал, что рост человека в глазах посторонних не всегда равен фактическому.

На что обращают внимание люди, оценивая партнера по общению?

- Мимика (выражение лица)
- Экспрессия
- Внешний вид (одежда, прическа)
- Жесты, поза, походка
- Особенности голоса и речи

Схемы формирования первого впечатления

- ***Фактор превосходства*** – запускает схему социального восприятия в ситуации неравенства партнеров.

Схемы формирования первого впечатления

Фактор

привлекательности

обеспечивает реализацию

схемы, связанной с

восприятием партнера как

чрезвычайно

привлекательного внешне.

Схемы формирования первого впечатления

- *Фактор отношения к наблюдателю* регулирует включение схемы восприятия партнера, в основе которой лежит характер отношения к наблюдателю.

Дистанция

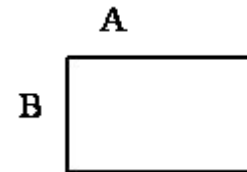
Психологи выделяют четыре зоны общения:

- Интимная зона (15-46 см)
- Личная зона (46-120 см)
- Социальная зона (1,2 – 3,6 м)
- Общественная зона (более 3,6 м)

Позиция дружеского общения

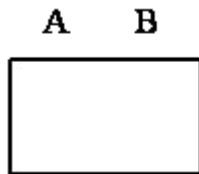
...

- ... подходит больше всего для дружеской непринужденной беседы, хотя возможна и для делового разговора, например: врач – пациент, руководитель – подчиненный.



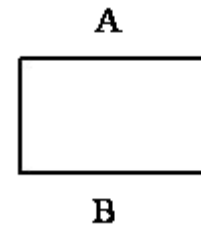
Корпоративная позиция ...

... ПОДХОДИТ ДЛЯ
непосредственного
делового
взаимодействия.



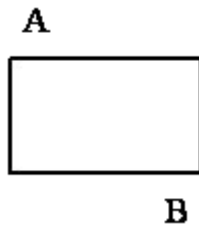
Конкурентно-оборонительная ПОЗИЦИЯ...

... создает атмосферу
соперничества, при
которой каждый из
участников жестко
ведет свою линию.



Независимая позиция ...

- ... характерна для людей, не желающих взаимодействовать.



Форма стола

- *квадратный стол* способствует отношениям конкуренции и соперничества между людьми, равными по положению;



Форма стола

- за *прямоугольным столом* на встрече партнеров одинакового социального статуса главенствующим считается место, на котором сидит человек, обращенный лицом к двери;



Форма стола

- *круглый стол* создает атмосферу неофициальности и непринужденности.



Воздействие ...

... это любое поведение одного индивида, которое вносит изменения в поведение, мысли, чувства, отношения, ощущения и пр. другого человека.

В организации воздействия выделяются два способа:

● *властный*

● *психосоциальный*



Виды психологического воздействия

- Информационно-психологическое
- Психогенное
- Психоаналитическое (психокоррекционное)
- Нейролингвистическое (нейролингвистическое программирование)
- Психотронное (парапсихологическое, экстрасенсорное)
- Психотропное

Методы психологического воздействия

- Убеждение
- Внушение
- Заражение
- Подражание
- Гипноз

Формы психологического воздействия

- Пример
- Поощрение
- Принуждение



Взаимодействие ...

- ... это процесс непосредственного или опосредованного воздействия людей друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь.



Взаимодействие всегда присутствует в виде двух КОМПОНЕНТОВ:

- *Содержание* взаимодействия (вокруг чего или по поводу чего разворачивается взаимодействие)
- *Стиль* взаимодействия (как человек взаимодействует с окружающими)

Можно говорить о *продуктивном* или *непродуктивном* стиле взаимодействия.

Критерии оценки стиля взаимодействия

- Характер активности в позиции партнеров
- Характер выдвигаемых целей
- Характер ответственности
- Характер отношений, возникающих между партнерами
- Характер функционирования механизма идентификации

Ведущие стратегии поведения во взаимодействии

- Кооперация
- Конкуренция
- Компромисс
- Уступчивость
- Избегание

