

Лекция.
Перцептивная
сторона
общения



РАССКАЗОВА ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА, К.Э.Н.,
ДОЦЕНТ ВШСТ ИПМЭИТ СПБПУ

Перцептивная сторона общения – связана с восприятием партнера, впечатлением от него без учета предмета общения.

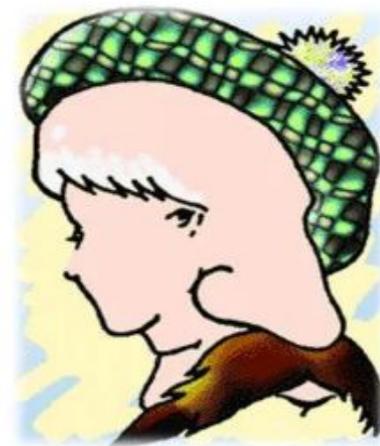
Перцепция (от лат. Perceptio) – психологическое восприятие.

Социальная или межличностная перцепция - восприятие человека человеком.

**ВОСПРИЯТИЕ = ВНЕШНИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ +
ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ**

Отличительные черты восприятия человека человеком

1. Восприятие **субъективно**, включает в себя понимание.
2. Восприятие – это **активный процесс**, часто побуждающий к действию.
3. При нем существует **обратная связь**, регулирующая поведение человека.



Сможете ли увидеть 3 лица?

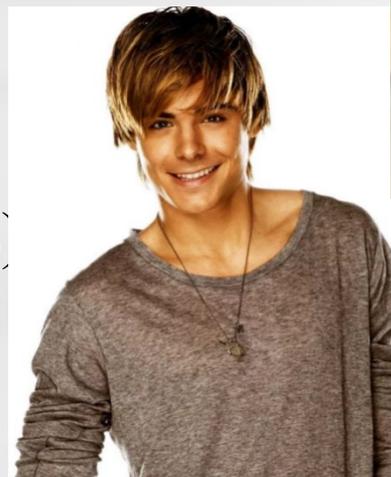
Возрастные особенности социальной перцепции

(возрастные изменения значимости признаков для построения образа другого человека)

✓ *Дети младшего возраста:* одежда, внешний вид.



✓ *Подростковый возраст:* черты физического облика (внешность)



✓ *Взрослый человек:* поведение.



ВЫВОД. Для взрослого человека *физический облик партнера* – это *средство информации*, важное для понимания и взаимодействия, несет социально-сигнальное значение.

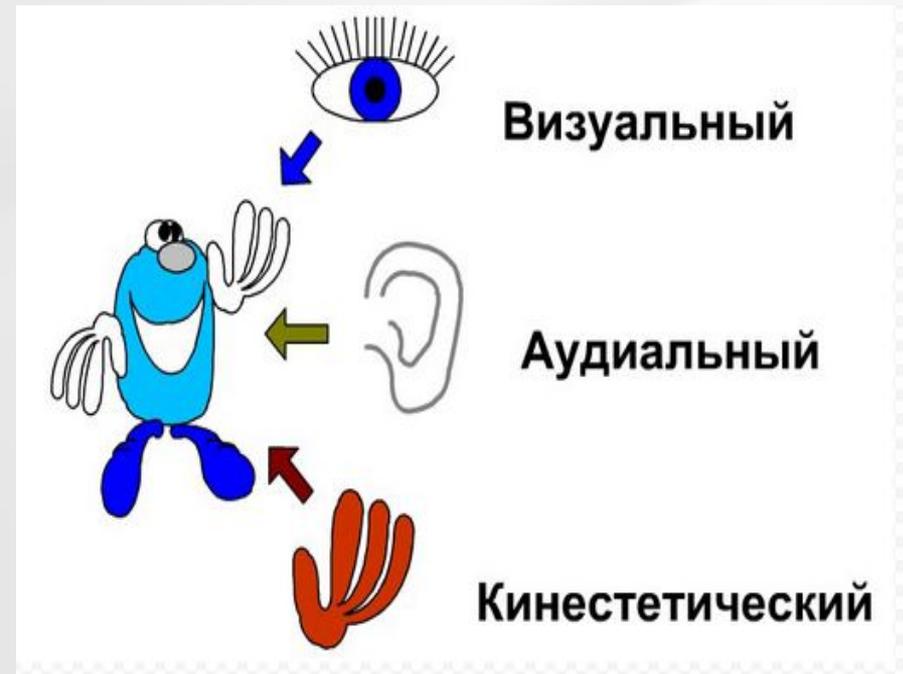
КАНАЛЫ ПОСТУПЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ В СОЗНАНИЕ ЧЕЛОВЕКА

1. Визуальный – комплекс зрительных образов (визуал).

2. Аудиальный – комплекс звуков (аудиал).

3. Кинестетический – комплекс ощущений (кинестетик).

Любой человек принимает и перерабатывает информацию, используя все 3 канала, однако один из них является **приоритетным**, через который мы **воспринимаем, думаем, вспоминаем**.



Мнемотехническое правило

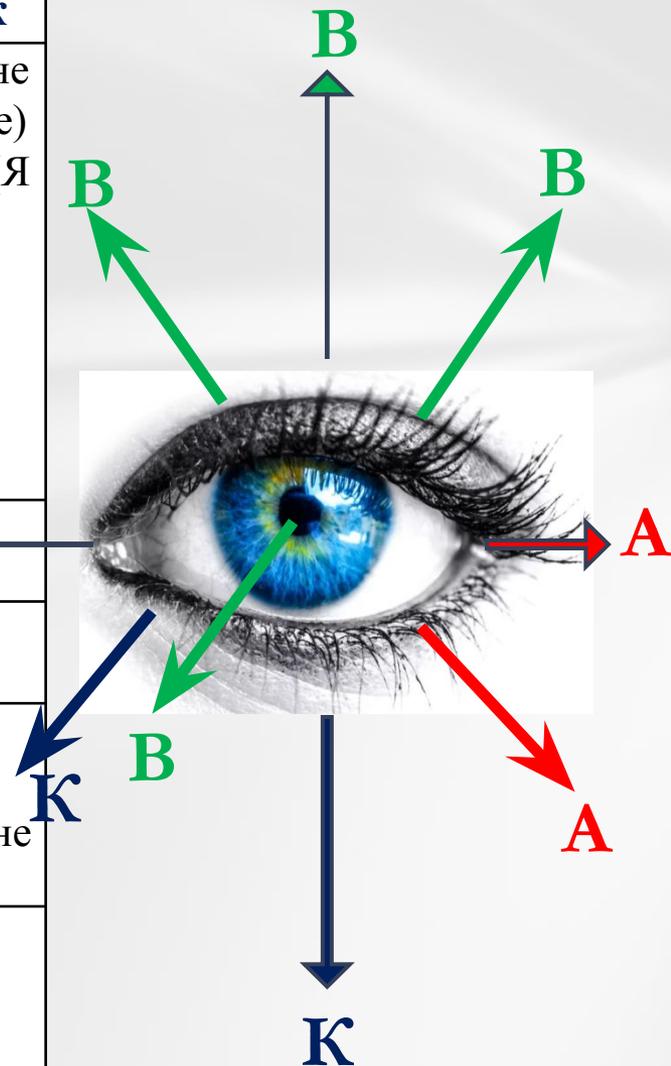
человек запоминает:

- **10 %** ТОГО, ЧТО **СЛЫШИТ**,
- **20 %** ТОГО, ЧТО **ВИДИТ**,
- **70 %** ТОГО, ЧТО **ДЕЛАЕТ САМ.**



РАСПОЗНАНИЕ ПРИОРИТЕТНОСТИ КАНАЛА ВОСПРИЯТИЯ ПО ОСНОВНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ

Показатель	Канал восприятия		
	Визуал	Аудиал	Кинестетик
Употребляемые слова (предикаты)	Вижу (Вы сами видите) Представьте В перспективе Ясный, Мне кажется	Говорю (Как говорится) Послушайте (Я слушаю Вас) Логично Тихо, Громко Звучит Давайте обсудим	Тяжело (Мне тяжело на душе) Чувствую (Я чувствую) Легко Приятно Удобно Вкусно
Тональность голоса	Высокая	Средняя	Низкая
Темп речи	Торопливый, аритмичный	Ровный, размеренный	Замедленный певучий
Жесты рук	На уровне лица	На уровне пояса, локти прижаты к бокам	Могут отсутствовать или на уровне таза и бедер
Направление движения глаз	Вверх прямо, Вверх влево, Вверх вправо, Прямо перед собой	Направо, Налево, Вниз направо	Вниз прямо, Вниз влево



ПРИЧИНЫ СУБЪЕКТИВНОГО ВОСПРИЯТИЯ

1. Разные возможности восприятия (зрение, слух, наблюдательность и др.).
2. Разные приоритетные каналы восприятия.
3. Стереотипы - устойчивые и упрощенные представления о каких-либо явлениях и людях (профессиональные, национальные и др.).
4. Установка – предварительная информация о человеке, пристрастное отношение, через которое отражается система ценностей человека.
5. Настроение, состояние в момент общения (усталость, раздражительность и др.).
6. Индивидуальные особенности

Человек осознает себя через другого человека

посредством определенных механизмов межличностной перцепции происходит:

- ✓ познание и понимание **людьми друг друга** (идентификация, эмпатия, аттракция);
- ✓ познание **самого себя** в процессе общения (рефлексия);
- ✓ **прогнозирование поведения партнера** по общению (каузальная атрибуция).

Механизмы межличностной перцепции:

познание и понимание людьми друг друга

1.Идентификация – способ познания другого человека, при котором предположение о его внутреннем состоянии строится на основе попыток поставить себя на место партнера по общению.

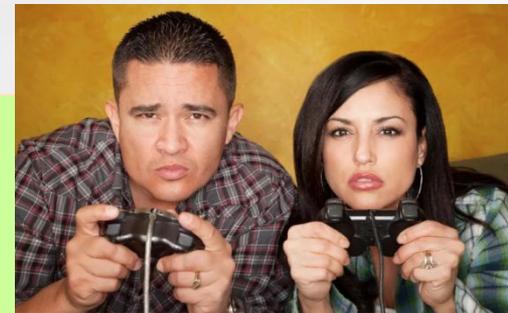
2.Эмпатия – эмоциональное сопереживание другому.

3.Аттракция (привлечение) - форма познания другого человека, основанная на формировании устойчивого позитивного чувства к нему.

Аттракция это не только умение нравиться, но и процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего (продукт этого процесса, т.е. некое качество отношения).

Факторы, влияющие на аттракцию:

- ✓ сходство «Я-концепций» партнеров;
- ✓ функциональная дистанция – насколько часто люди сталкиваются в повседневной жизни.



Механизмы межличностной перцепции:

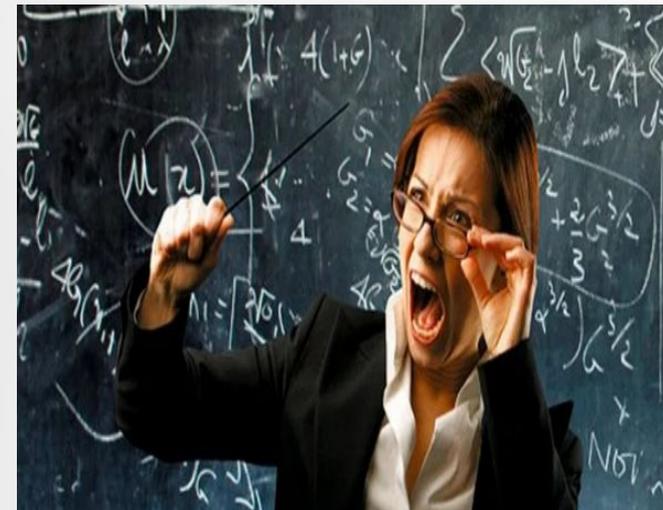
познание самого себя в процессе общения и прогнозирование поведения партнера

4. Рефлексия – механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять, как он воспринимается партнером по общению.

5. Каузальная атрибуция – механизм интерпретации причин поведения объекта.

(**Каузальная ошибка атрибуции**: тенденция при оценке поведения других людей переоценивать значение личностных черт и недооценивать роль ситуации, а по отношению к себе, наоборот).

*Например,
причину успеха
люди
приписывают себе,
а неудачи –
обстоятельствам.*



Основные ошибки восприятия

Они влияют на необоснованное представление о других людях.

1. Эффект ореола ("гало-эффект") – перенос впечатления (благоприятного или неблагоприятного) об одном качестве человека на все другие его качества.

Эффект происходит в виде:

1.1. Фактора превосходства: человек, превосходящий нас по важному для нас параметру оценивается более положительно.

1.2. Фактора привлекательности: внешне привлекательного человека мы склонны оценивать более положительно.

1.3. Фактора отношения к наблюдателю: человек, который хорошо к нам относится или разделяет важные для нас идеи оценивается более положительно.

2. Эффект порядка предоставления информации о человеке для составления представления о нем

- **Эффект «первичности»**

- Для восприятия **незнакомого человека** получает приоритет **информация, предъявленная ранее.**

- **Эффект «новизны» /последней информации**

- Для восприятия **знакомого человека** более значимой оказывается **наиболее новая информация т.е. последняя** из полученной

3. Эффект проекции

- тенденция выявлять у других именно те **черты, которые ярко представлены у нас**: когда приятному для нас собеседнику мы склонны приписывать свои собственные достоинства, а неприятному - свои недостатки.

4. Эффект снисходительности

- тенденция, когда **все люди оцениваются положительно** (более проявляется у женщин).

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!