

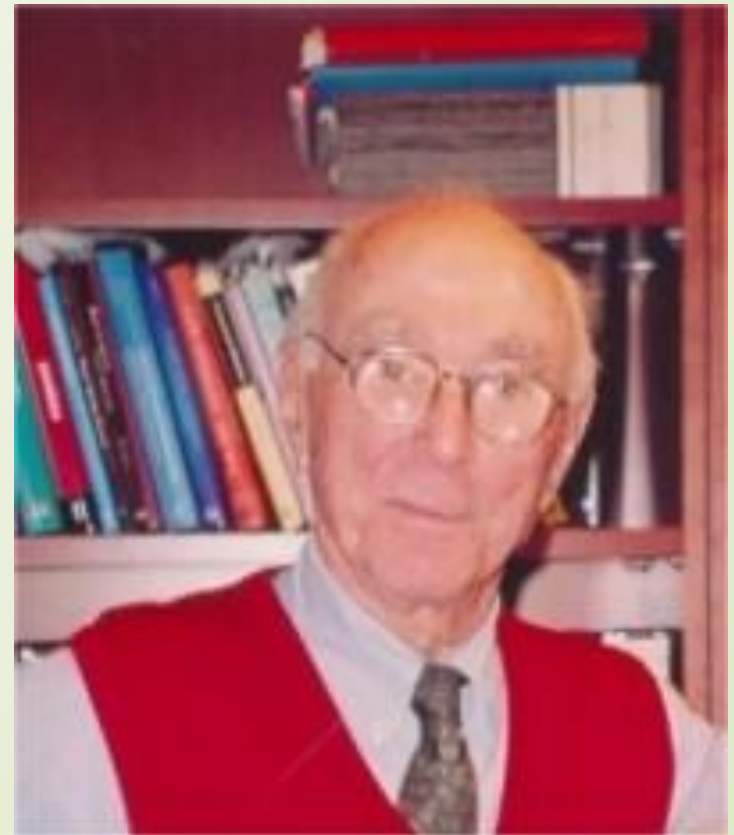
Тема: Социальная перцепция

- То, как мы относимся к собеседнику, какие отношения с ним формируем, чаще всего зависит от того, как мы воспринимаем и оцениваем партнера по общению. Человек, вступая в контакт, оценивает каждого собеседника, как по внешнему виду, так и по поведению...



Социальная перцепция

- Понятие социальная перцепция было впервые введено Дж. Брунером в 1947 году, когда был разработан новый взгляд на восприятие человека человеком...



Социальная перцепция:

- ...процесс, который возникает при взаимоотношении людей друг с другом и включает восприятие, изучение, понимание и оценку людьми других людей, самих себя, групп или социальных общностей...



В чем специфика познания?

- Специфика познания человеком другого человека заключается в том, что *субъект и объект восприятия* воспринимают не только физические характеристики друг друга, но и поведенческие, а также в процессе взаимодействия происходит формирование суждений о намерениях, способностях, эмоциях и мыслях собеседника...



Каковы функции социальной перцепции?

- ...познание себя, познание партнера по общению, организация совместной деятельности на основе взаимопонимания и установление определенных ЭМОЦИОНАЛЬНЫХ взаимоотношений...



На чем базируется взаимопонимание?


- **Взаимопонимание** это социально-психическое явление, центром которого является эмпатия.
- **Эмпатия** — способность к сопереживанию, желание поставить себя на место другого человека и точно определить его эмоциональное состояние на основе поступков, мимических реакций, жестов...



Что является основополагающим объектом восприятия?

- Внешность...
- Внутренние качества...
- Профессиональная принадлежность...
- Уровень образованности...
- Личностные достижения...
- Коммуникативное поведение...





Что позволяет облегчить процесс восприятия и оценки людей, а также осуществлять роль проводника от внешнего восприятия человека, к оценке его внутренних качеств?

- ▣ **рефлексия** – процесс познания себя при общении с другим индивидуумом;
- ▣ **идентификация, эмпатия, аттракция, симпатия, стереотипизация** – механизмы взаимного распознавания оппонентов в процессе общения;
- ▣ **каузальная атрибуция** – процесс прогнозирования изменений в поведении партнера.

Какова роль рефлексии?

- «Рефлексия» – механизм социальной перцепции, позволяющий человеку во время общения, познавать самого себя, исходя из самооценки своего поведения. То есть в процессе общения человек представляет себя на месте собеседника и таким образом как бы со стороны оценивает себя, и тем самым имеет возможность корректировать свое поведение. Этот механизм помогает не только понять собеседника, но и позволяет предположить насколько собеседник понимает вас...



Какова роль идентификации?

- **«Идентификация»** (от позднелатинского *identifico* – отождествлять), является *процессом интуитивного отождествления, сравнения субъектом самого себя с другим человеком (группой людей), в процессе межличностной перцепции.*
- Термин **“идентификация”** является способом распознавания объекта восприятия, в процессе уподобление ему...



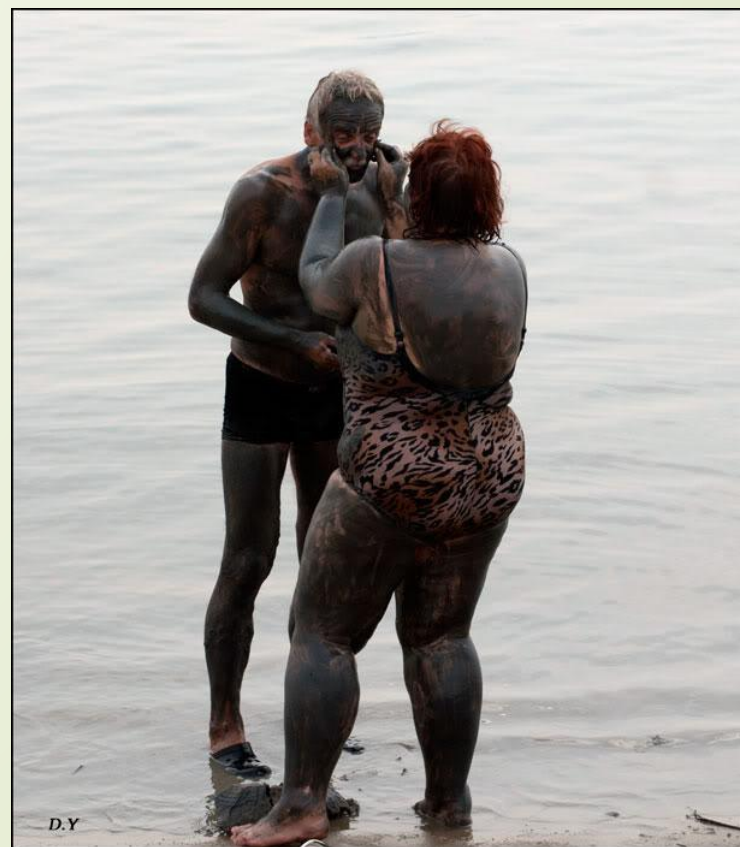
Что представляет собой эмпатия?

- «Эмпатия», представляет собой способ понимания другого человека, основанный не на реальном восприятии проблем другого человека, а на стремлении эмоциональной поддержки объекта восприятия. Эмпатия – это аффективное “понимание”, основанное на чувствах и эмоциях субъекта перцепции. Процесс эмпатии в общих чертах сходен с механизмом идентификации, в обоих случаях присутствует умение поставить себя на место другого, взглянуть на проблемы с его точки зрения...



Что представляет собой аттракция?

- «Аттракция» (от лат. *attrahere* – привлекать, притягивать), рассматривается как *особая форма восприятия одного человека другим, основанная на устойчивом положительном отношении к человеку*. В процессе аттракции люди не просто понимают друг друга, но формируют между собой определенные эмоциональные взаимоотношения. На основе различных эмоциональных оценок, образуется разнообразная гамма чувств: начиная от неприятия, чувства отвращения, к тому или иному человеку, до симпатии, и даже любви к нему...



Что лежит в основе симпатии?

- **Симпатия** (от греч. Sympatheia – влечение, внутреннее расположение) это *устойчивое, положительное, эмоциональное отношение человека к другим людям или к группам людей, проявляющееся в доброжелательности, приветливости, оказанию внимания, восхищении.* Симпатия побуждает людей к упрощенному взаимопониманию, к стремлению познавать собеседника в процессе общения. Любовь, наивысшая степень эмоционально-положительного отношения, воздействуя на субъект восприятия, любовь вытесняет все другие интересы субъекта...



Что лежит в основе антипатии?

□ **Антипа́тия** (греч. *αντιπάθεια*, от *αντι* — «против», и *πάθος* — «страсть») — чувство неприязни, нерасположения или отвращения к кому-либо или чему-либо. Противоположно симпатии. Антипатия, как и симпатия, является во многом безотчётным чувством и не обуславливается волевым решением, но она может возникать и сознательно, в результате моральной оценки по отношению к тем людям, существам или явлениям, которые порицает принятая в данном обществе система взглядов.



Что представляет собой каузальная атрибуция?

- **«Каузальная атрибуция»** (англ. attribute – приписывать, наделять), *способность субъекта воспринимать и давать оценку действиям других людей, исходя из анализа восприятия причин и мотивов поведения других людей.* Способность интерпретировать действия других, появляется на основе непосредственного наблюдения, анализа результатов деятельности и прочего, путем приписывания личности, группе людей свойств, характеристик, которые не попали в поле восприятия и как бы представляются субъектом в собственных мыслях.



На чем может основываться схема каузального поведения? (Г.Келли)

- принцип **обесценивания**, заключающийся в недооценки главной причины, вследствие переоценки второстепенных причин;
- принцип **систематического искажения**, возникающий в результате постоянного отклонения от норм формальной логики, при объяснении мотивов поведения людей;
- принцип **усиления**, основанный на чрезмерном преувеличении конкретной причины поведения.
- принцип **ковариации**, базируется на совпадении событий...
- Каждый человек обладает системой схем причин поведения, и когда человек пытается объяснить причины поведения другого человека, это объяснение основывается на одной из существующих схем...

На чем может основываться схема каузального поведения? (Г.Келли)

□ В различных ситуациях человек может избирать один из трех типов атрибуции:

☞ **личностную атрибуцию**, когда мотив совершения действия приписывается лично совершающему этот поступок;

☞ **объектную атрибуцию**, когда причина приписывается тому объекту, на который направлено действие;

☞ **обстоятельственную атрибуцию**, когда причина действия обуславливается возникшими обстоятельствами...

Что еще влияет на каузальное поведение?

- Установки:
- Позитивная установка - усиление позитивных качеств;
- Негативная установка — усиление негативных качеств;
- Адекватная установка...



Что еще влияет на каузальное поведение?

- **Фактор «превосходства»** основан на том, что человек, который в каких либо параметрах превосходит наблюдателя, оценивается наблюдателем гораздо выше и по всем остальным значимым параметрам. Иначе говоря, происходит общая личностная переоценка объекта наблюдения...



Что еще влияет на каузальное поведение?

- **Фактор «привлекательности»** обеспечивает выполнение схемы, связанной с восприятием партнера как чрезвычайно привлекательного своим внешним обликом.



Что еще влияет на каузальное поведение?

□ **Фактор «отношения» к наблюдателю** влияет на включение схемы восприятия партнера, в основе которой лежит характер отношения к наблюдателю. Ошибка восприятия в этом случае строится на том, что мы склонны переоценивать по социальным и психологическим показателям людей, которые положительно к нам относятся, или разделяют наше мнение в отношении каких либо событий...



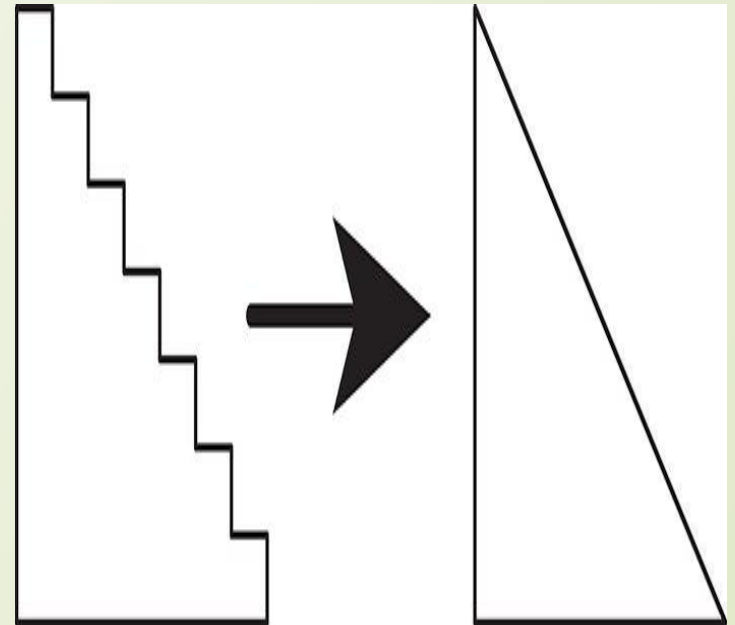
Что еще влияет на каузальное поведение?

□ *Эффект «проекции»*, то есть способность людей приписывать приятному для них собеседнику свои собственные достоинства, а неприятному свои недостатки. Тем самым наделяя других теми чертами, которые ярко представлены у них самих...



Что еще влияет на каузальное поведение?

- Эффект «средней ошибки», заключается в тенденции сгладить оценки наиболее ярких, выдающихся особенностей другого человека, в сторону усредненного показателя.



Что еще влияет на каузальное поведение?

- **Эффект «последовательности»** основан на процессе суждения о человеке под влиянием первичных сведений, даже если представленные сведения не отражают действительность.
- **Эффект «авансирования»**, при котором человеку приписывают несуществующие положительные качества, а сталкиваясь с его неадекватным, для восприятия поведением, разочаровываются, огорчаются...
- **Эффект стереотипизации...**

Что еще влияет на каузальное поведение?

- *Эффект «ореола»* то есть способность восприятия людьми друг друга в условиях отсутствия достоверной информации. В данном случае, на восприятие одного человека другим, существенное влияние оказывает первичная информация об объекте восприятия, по результатам которой он воспринимается в соответствии с представленными данными, либо с положительной, либо с отрицательной стороны...
- *Эффекты «первичности» и «новизны»*, представляются как способность людей при противоречивой информации о другом человеке, придавать большее значение данным, полученным вначале (если воспринимается незнакомый человек) или более новой информации (если воспринимается старый знакомый). Оба этих эффекта, касаются важности определенного порядка получения информации о человеке, для составления представления о нем...

Социально-перцептивный стиль личности:

□ **Социально-перцептивный стиль личности, представляет собой устойчивую индивидуальную систему приемов и методов восприятия и оценки личностных качеств партнера по общению.**

