

## 2. Личность врача в коммуникативной деятельности. Социальная перцепция.

БГМУ кафедра педагогики и психологии  
Профессор Амиров Артур Фердсович

# ОБЩЕНИЕ КАК ВОСПРИЯТИЕ ЛЮДЬМИ ДРУГ ДРУГА

перцептивная сторона общения



# Социальная перцепция ...

...восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов (других людей, самих себя, групп, социальных общностей и т.п.)

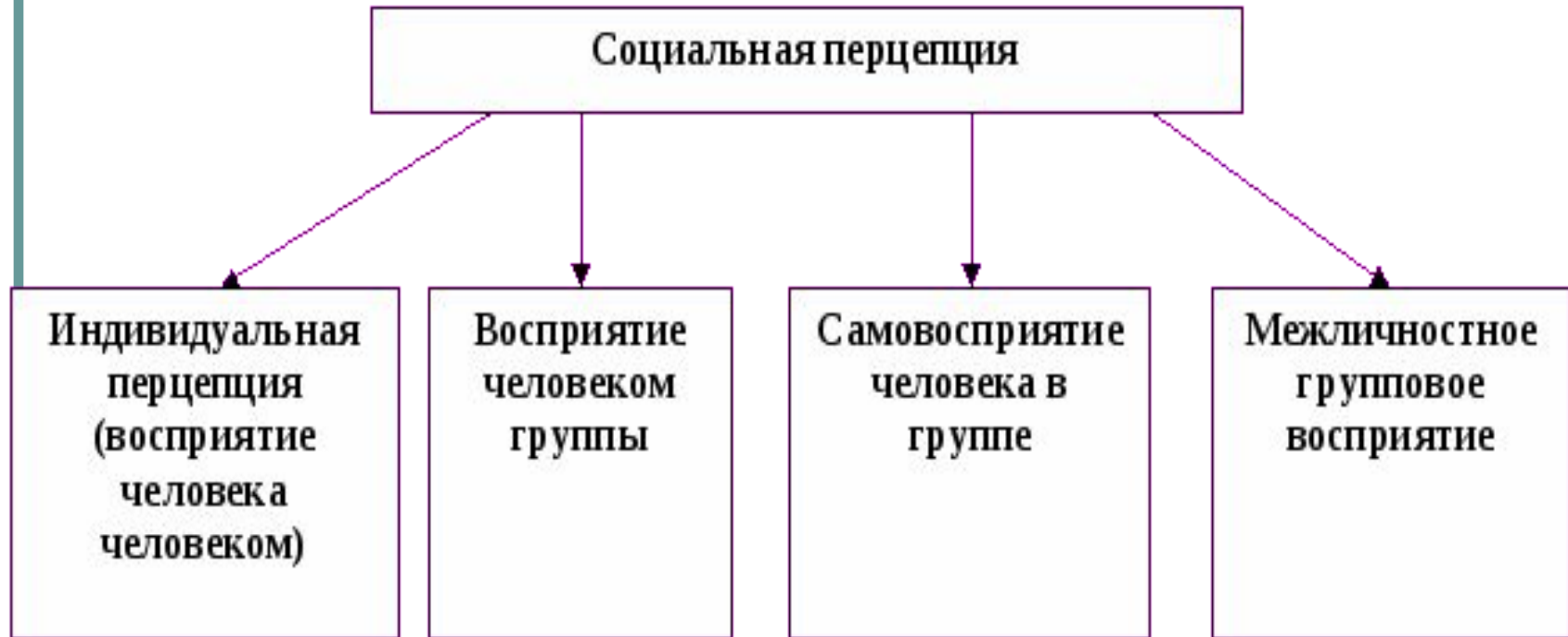


Термин ввел американский психолог Дж.Брунер в середине XX века.

Перцепция – умение подмечать и выделять различные свойства людей, проникать в их внутренний мир;



# Направленность перцепции (восприятия)





# Специфические черты социальной перцепции

Социальный объект (индивид, группа и т. д.) не пассивен и не безразличен по отношению к воспринимающему субъекту, как это имеет место при восприятии неодушевленных предметов.

Воспринимаемый человек стремится трансформировать представление о себе в благоприятную для своих целей сторону.



a little **naughty** a little **nice**

# Специфические черты социальной перцепции

Внимание субъекта социальной перцепции сосредоточено чаще не на самом реальном образе отражения воспринимаемого объекта, а на смысловых, оценочных интерпретациях объекта восприятия и установках.



# Специфические черты социальной перцепции

Восприятие социальных объектов характеризуется слитностью познавательных компонентов с эмоциональными (аффективным) компонентами восприятия и зависимостью его от мотивационно-смысловой структуры личности воспринимающего.





# ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПЕРЦЕПЦИИ

- **Когнитивный**

Способность понять человека, его поступки и причины поведения, «проникнуть в его мысли».

- **Эмоциональный**

Способность прочувствовать и оценить его эмоциональное состояние, «проникнуть в его душу».

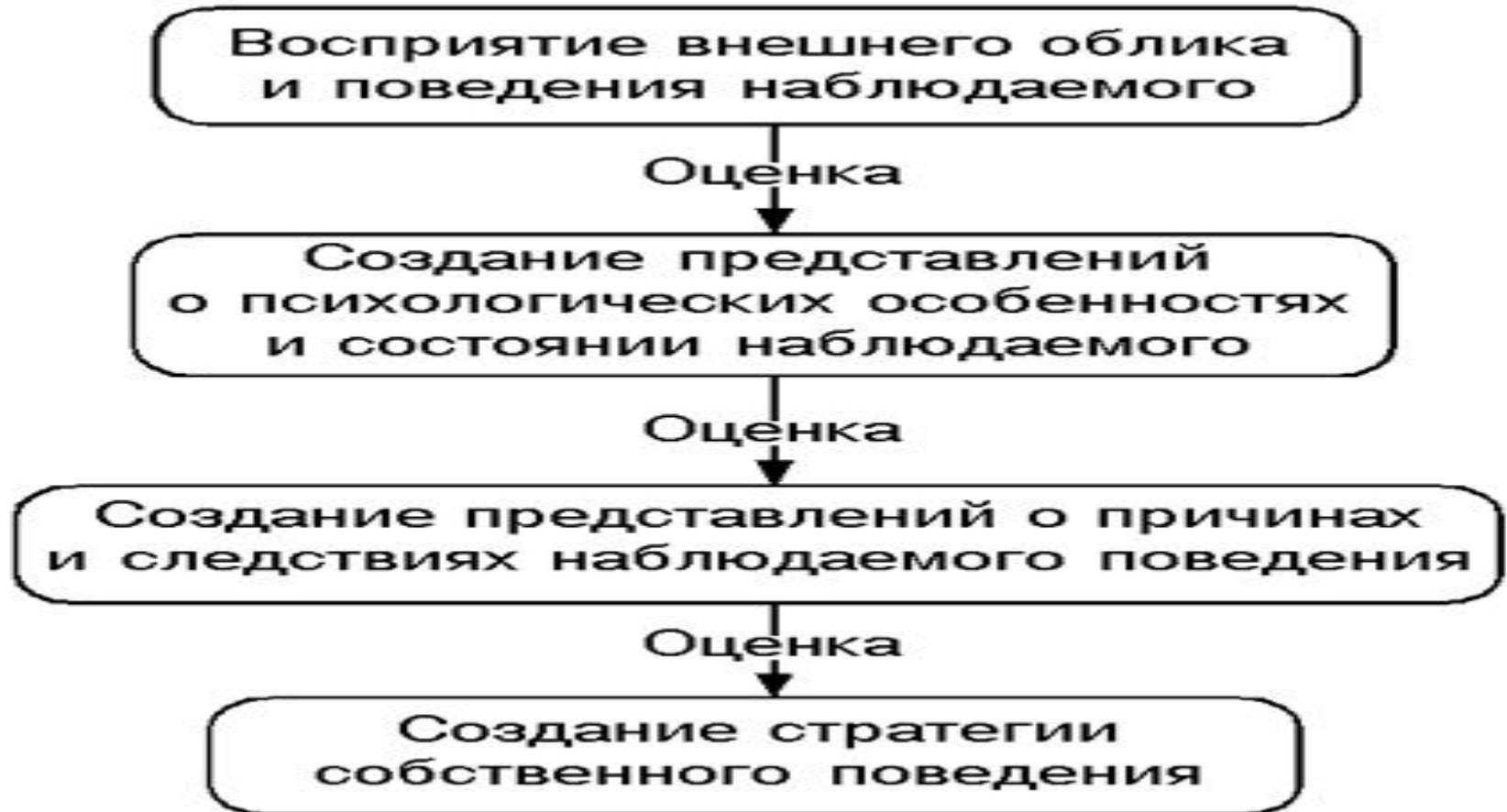
- **Поведенческий** - способность адекватно реагировать на слова и поступки партнера



# Основные функции перцептивной стороны общения КД

- В процессе социальной перцепции (восприятия) осуществляется *оценка* партнера, попытка понять причины его поступков, прогнозирование его поведения, создание собственной стратегии поведения.
- Поэтому, перцептивная сторона общения предлагает реализацию следующих **4-х основных функций**:
  - оценка и познание партнера по общению;
  - познание себя; -установление эмоциональных отношений;-организация деятельности.

# Этапы социальной перцепции



# Формирование первого впечатления

На первых этапах общения основная роль отводится различным устойчивым схемам восприятия образа, поступков и чувств другого человека.

*Прежде всего это относится к формированию первого впечатления о партнере и связанных с этим процессом эффектах:*

# «Эффект ореола»

- «Эффект ореола» проявляется в том, что *общее благоприятное впечатление* приводит к позитивным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого и, наоборот, *общее неблагоприятное впечатление* способствует преобладанию негативных оценок.
- Данный эффект наиболее ярко проявляется в случае дефицита информации о партнере



# «Эффект первичности»

- **«Эффект первичности»** касается значимости порядка поступления информации о партнере для составления мнения о нем. По отношению к незнакомому человеку более значимой оказывается первая информация о нем, полученная из первого источника



# «Эффект новизны»

- **«Эффект новизны»** заключается в том, что по отношению более знакомому человеку наибольшей значимостью отличается последняя по времени поступления информация о нем.



# «Эффект стереотипизации»

- **«Эффект стереотипизации»** - восприятие, классификация и оценка воспринимаемого партнера путем отнесения его к определенной социальной группе (этнической, профессиональной, возрастной) с присущими ей средними чертами.
- Стереотипизация возникает на основе достаточно ограниченного прошлого опыта, в результате стремления делать выводы на базе ограниченной информации.
- Стереотипизация позволяет упростить и сократить процесс восприятия, хотя и не способствует точности образа. Чем ограниченнее прошлый опыт воспринимающего, чем он негативнее, тем вероятнее стереотипизация приведет к возникновению предубеждения.



# Стереотипы



Россия



Израиль



# Эффект Пигмалиона

(феномен оправдывающихся ожиданий)



**Пигмалион и  
Галатейя**

это явление, которое состоит в том, что человек, убежденный в верности той или иной информации, непроизвольно ведет себя таким образом, что данная информация получает подтверждение.

Царь Кипра, греческий скульптор Пигмалион, по легенде, создал статую девушки удивительной красоты. И чем дольше любовался он делом своих рук, тем больше

находил в нем замечательных достоинств. Вскоре Пигмалиону стало казаться, что ни одна из земных женщин не способна сравниться со статуей, которую он изваял. Назвав свое творение Галатеей, Пигмалион проводил дни и ночи напролет, восхищаясь красавицей из слоновой кости, любуясь ее нагими прелестями, одаривая ее щедрыми дарами, шепча нежные слова любви...

В день праздника влюбленный скульптор обратился к Афродите со страстной мольбой оживить его любимую, и богиня любви откликнулась на его просьбу. Не помня себя от счастья, помчался Пигмалион в свою мастерскую, где ждала его прекраснейшая из женщин. Живая, теплая и любящая – Галатея оказалась именно такой, какой и хотел видеть ее тот, кто ее придумал. Пигмалион получил то, что хотел, - его вера и страстное желание помогли мечте воплотиться в реальность. Подобный психологический феномен оправдывающихся ожиданий и лежит в основе эффекта Пигмалиона.

# Эффект каузальной атрибуции

- **Каузальная атрибуция** (от лат. *causa* — причина лат. *attributio* — приписывание) — феномен межличностного восприятия. Заключается в интерпретации, приписывании причин действий другого человека особенно в условиях дефицита информации о действительных причинах его действий.

*Мера и степень атрибуции зависят от двух показателей:*

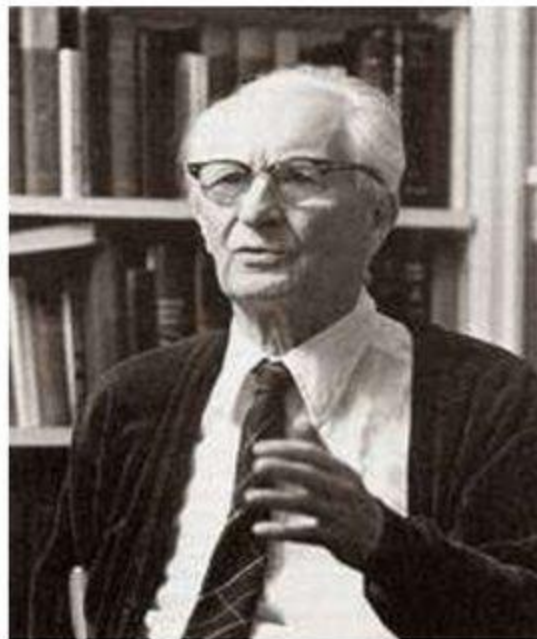
- соответствие поступка **ролевым** ожиданиям — чем больше соответствие, тем меньше дефицит информации, следовательно, степень приписывания будет меньше;
- соответствие действия культурным нормам.

Понятие каузальной атрибуции было сформулировано в середине 20 века американскими социальными психологами:

**Гарольд  
Келли**



**Фриц  
Хайдер**



**Ли  
Росс**



# Эффект каузальной атрибуции

Чем меньше мы о человеке знаем, тем более склонны ему что-либо приписывать, придумывать о нем.

*Если свои успехи мы чаще приписываем себе, неудачи объясняем сложившейся ситуацией, то для чужих успехов и неудач - всё с точностью наоборот.*

Пример: «Мы опоздали на поезд, потому, что ты долго собиралась. Нет потому, что ты поздно вызвал такси.....»

# Эффект каузальной атрибуции

- Г. Гибш и М. Форверг в ходе изучения процесса каузальной атрибуции, обратили внимание на то что, схожесть собственного и чужого представлений об одном человеке, значительно выше в группах, связанных единой системой ценностей и деятельности.
- К примеру, исследование показало, что существующие представления о пациентах и сущности их поведения у врачей разных больниц значительно не расходятся (Ганс Гибш).

# Эффект авторитета

Врач может скорее убедить человека отказаться от курения, чем коллега по работе.

По этой же причине реклама, стремящаяся увеличить спрос на косметику или моющие средства, часто прибегает к услугам знаменитых спортсменов, телеведущих или кинозвезд.



Авторитет врача играет большую роль в установлении оптимального психологического контакта с больным, а следовательно, во многом определяет эффективность лечения. Хороший контакт, установленный между больным и врачом имеет исключительно важное значение на всех этапах лечебного процесса.

Отсутствие такого контакта может быть одной из основных причин неверной диагностики и безуспешного лечения.



# Механизмы социальной перцепции

- **Механизмы социальной перцепции** – это способы, посредством которых люди интерпретируют и оценивают других людей.



# Основные механизмы социальной перцепции

## Идентификация

- такой способ познания другого, при котором предположение о его внутреннем состоянии и возможном поведении строится, на основе попытки поставить себя на его место, т.е. уподобить себя другому.

*Врач добивается временного «соединения» с пациентом, чтобы прочувствовать эмоциональное состояние и переживания больного.*



# Идентификация

- На механизм идентификации первым обратил внимание Дж. Холмс и описал его на примере общения неких Джона и Генри.
- **Дж. Холмс доказал, что в действительности в ситуации общения участвуют как минимум шесть человек: Джон, каков он есть на самом деле; Джон, каким он сам видит себя; Джон, каким его видит Генри. Соответственно такие же “позиции” со стороны Генри.**

*Впоследствии Т. Ньюком и Ч. Кули усложнили ситуацию до восьми персон, добавив еще: Джон, каким ему представляется его образ в сознании Генри, и соответственно тоже для Генри.*



История социальной психологии  
Теория коммуникативных актов  
Т.Ньюкома



# Эмпатия

- **Эмпатия** (от греч. *empathia* — сопереживание) - постижение эмоционального состояния другого. Ситуация партнера по общению не столько «продумывается», сколько «прочувствуется».
- **ЭМПАТИЯ** — проникновение в чувства, в состояние и переживания другого человека (сочувствие, соучастие, солидарность, сожаление, сопереживание, сорадость, сострадание, соболезнование).
- Термин «эмпатия» введен в психологию Э. Титченером (1909г.).



# Сочувствие как особая форма эмпатии

Слова не нужны....



# Проявление эмпатии – тактильный контакт



- Среди всех видов межличностной коммуникации именно тактильные ощущения являются наиболее эффективным источником информации о партнере.  
Прикосновения являются проявлением эмпатии, симпатии, духовного родства и воспринимаются непосредственно. Нуждается в дозировании.

# Эмпатия

## Различают

- эмоциональную эмпатию, основанную на механизмах *проекции* и подражания моторным и аффективным реакциям другого человека;
- когнитивную эмпатию, базирующуюся на интеллектуальных процессах (сравнение, аналогия и т. п.);
- предикативную эмпатию, проявляющуюся как способность человека предсказывать аффективные реакции другого в конкретных ситуациях.
- **В качестве особых форм эмпатии выделяют к примеру: сопереживание — переживание субъектом тех же эмоциональных состояний, которые испытывает другой человек, через отождествление с ним; сочувствие — переживание собственных эмоциональных состояний по поводу чувств другого.**

# Рефлексия

- **Рефлексия** - осознание человеком того, как он воспринимается партнером по общению. Рефлексия - процесс самопознания субъектом внутренних психических актов и состояний в коммуникациях и совместной деятельности. Важную роль в становлении личности врача играет рефлексивная практика.





# Взаимопонимание

- Взаимопонимание между отдельными людьми предполагает познание, осмысление интересов и позиций друг друга.
- Познание личности является сложным и динамичным процессом. Его структурные элементы:
  - восприятие внешнего облика;
  - предположительное соотнесение внешних признаков с личностными качествами;
  - объяснение поведения, поступков, формирование первого впечатления;
  - понимание личности другого.

# Взаимопонимание

- Взаимопонимание достигается только при активном и внимательном слушании, стремлении обмениваться информацией, предоставить другому достаточную автономию, вести разговор на паритетных началах.
- Взаимопонимание устанавливается полнее, если происходит обмен мнениями, опытом, ценностными ориентациями, проявляется **эмпатия** и уважение друг к другу.

# Барьеры на пути к взаимопониманию

- **Барьеры на пути взаимопониманию. Их очень много:**

антипатии, необщительность, молчаливость, недоверие, предубеждения, предвзятость, ревность, авторитарность, нереальное видение другого - только как хорошего или только как плохого человека.



# Экспектация (ожидания от человека)

- Клятва Гиппократа – выражает основополагающие морально-этические принципы поведения врача (впервые записана Гиппократом в эллинистической Александрии ок. 300 г. до н. э)
- Международная клятва врача или более известная как «Женевская Декларация Всемирной Медицинской Ассоциации» (1948). Есть не что иное, как современный аналог клятвы Гиппократа. Содержит восемь принципов поведения врача.
- Хельсинская декларация этических принципов проведения медицинских исследований с участием людей (1964). Хельсинкская декларация делает акцент на информированном согласии, тем не менее, допуская согласие представителя субъекта исследования, при условии, что он является недееспособным лицом.
- Кодекс врачебной этики Р.Ф. Одобрен Всероссийским Пироговским съездом врачей 7 июня 1997 г.

# Экспектация

- В отличие от официальных регуляторов поведения (кодексов, предписаний, должностных инструкций и т. д.), ожидания, основанные на традиционных и **стереотипных** представлениях могут носить неформализованный и не всегда осознаваемый характер, когда люди следуют социальным ролям. (Пример: Стэнфордский тюремный эксперимент Ф. Зимбардо)



# Самопрезентация

Деятельность и поведение, направленное на создание благоприятного впечатления о себе (самопредъявление, самоподача, управление впечатлением – impression management, self-presentation)



Виды самопрезентации:

приобретающая (мотивация достижения)

защитная (избегание неудач)

# Самопрезентация врача

**Врач может заслуживать доверие больного в том случае, если он гармоничен, спокоен, уверен, но не надменен, его манера поведения настойчивая и решительная, сопровождающаяся человеческим участием и деликатностью**

**Для возникновения доверия к медицинскому работнику важно первое впечатление пациента от встречи с ним. Сюда относится мимика медицинского работника, его жестикуляция, тон голоса, выражение лица, манера разговора, а также его внешний вид**

# Социальное восприятие и социальное познание

Восприятие другого человека – это:

- ☹️ восприятие не только физических, но и поведенческих характеристик;
- ☹️ формирование представления о его намерениях, мыслях, способностях, эмоциях, установках;
- ☹️ формирование представлений об отношениях, связывающих субъекта и объекта восприятия;
- ☹️ и интерпретация на этой основе его поступков.



Процесс восприятия другого человека включает познавательные процессы. Роль познавательных процессов точнее отражает термин «**познание другого**».

Восприятие и оценка партнерами друг друга всегда субъективны и нередко подвержены изменениям в зависимости от конкретных условий



# БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ

профессор Амиров Артур Фердсович

