

Восприятия себя и других

ПРОЦЕСС ВОСПРИЯТИЯ

- Восприятие — это процесс выборочного отражения информации и приписывания ей значения.
 - Ваш мозг отбирает информацию, получаемую через органы чувств, организует отобранную информацию, интерпретирует и оценивает ее.
-



Внимание и отбор

- Потребности
- Интерес
- Ожидания
- Организация стимулов
- Простота
- Паттерны

Паттерн — это набор характеристик, отличающих одни предметы от других, который используется для группирования предметов, имеющих одинаковые характеристики.



Интерпретация побуждений

- Интерпретировать — приписывать значения отобранной и систематизированной информации
- А. 631 73 48
- Б. 285 37 5632
- В. 4632 7364 2696 2174



ВОСПРИЯТИЕ СЕБЯ: Я-КОНЦЕПЦИЯ И САМООЦЕНКА

- Я концепция — чувство собственной идентичности.
- Самооценка — общая оценка человеком своей компетентности и ценности.



Формирование и поддержание я концепции

- Восприятие себя
- Реакции других людей
- Развитие и поддержание самооценки

Самооценка — это не только то, как хорошо или плохо вы что то делаете (я концепция), но и то, какое значение мы сами придаем своим действиям или как оцениваем,

▶ хорошо мы что то делаем или плохо

Каким вы себя видите?

- Под пунктом 2.1 в рабочей тетради нужно перечислить навыки, способности, знания, компетентность и личные качества, которые описывают, каким вы себя видите.
- Формируя этот перечень, попытайтесь закончить предложения:
«У меня есть навыки в ...»,
«У меня способности к...»,
«Я много знаю о...»,
«Я компетентен в вопросе о...»,
«Одна часть моей индивидуальности — это что я...».
- Перечислите как можно больше характеристик в каждой категории. Вы должны совершенствовать способность описывать вашу я-концепцию.
- Проанализируйте каждый пункт вашего списка.
- вспомните, как вы узнаете, что обладаете талантом или какими-то качествами.
- Как этот обзор помог вам понять материал, который вы изучаете?

Как другие видят вас?

- Повторите упражнения по восприятию себя из пункта 2.1, но одновременно в пункте 2.2 вашей тетради используйте следующие высказывания:
 - «Люди считают, что у меня есть навыки в...»,
 - «Люди считают, что у меня способности к...»,
 - «Люди считают, что я знаю о...»,
 - «Люди считают, что я компетентен в...».
- Снова проверьте все пункты перечня.
- Припомните, кто говорил вам об этих талантах и характеристиках.



- Сравните описание восприятия себя и восприятия вас другими людьми под пунктом 2.3 в ваших тетрадях.

- Одинаковы ли эти описания?
- Чем они отличаются?
- Понимаете ли вы, почему они различны?
- Длинные ваши описания или короткие?
- Как вы полагаете, почему?
- Подумайте о собственном объяснении ваших переживаний и о том, что другие говорили о вашем влиянии на я-концепцию. Теперь упорядочите ваше описание, попытайтесь сгруппировать характеристики.
- Используя эту информацию, напишите эссе под названием «Кто я и как мне об этом узнать?».

Правильность я-концепции и самооценки


- Неконгруэнтность — разрыв между неправильным восприятием себя и реальностью.
- Самоисполняющиеся пророчества — события, которые происходят в результате собственных или чужих предсказаний, ожиданий или разговоров.



-
- Фильтрация сообщений
 - Изменение я-концепции и самооценки
 - Представление себя

Роль — это паттерн приобретенных форм поведения людей, используемый для достижения ожидаемых целей в определенной ситуации.



- Разыгрывайте роли
-
- В течение трех дней записывайте ваши роли в различных ситуациях под пунктом 2.4 в вашей тетради: например, «Завтрак с лучшим другом» или «Встреча с преподавателем по поводу занятий». Опишите роли и образы, которые вы выбрали в зависимости от обстановки. В конце периода проанализируйте свои ощущения.
 - В какой степени различалось ваше поведение при общении и оставалось ли оно тем же самым на протяжении всех ситуаций?
 - Какие факторы в ситуации придавали уверенность вашему поведению?
 - Насколько вы удовлетворены имиджами или «личностями», которые вы демонстрировали в каждой ситуации?
 - Где вы чувствовали себя наиболее приятно? Где наименее?
-
- 

Я-концепция, самооценка и коммуникация

- Восприятие себя снижает конкуренцию внутренних сообщений
- Восприятие себя влияет на то, как мы говорим о себе с другими
- Культурные и гендерные различия



ВОСПРИЯТИЕ ДРУГИХ

- Теория неуверенной редукции описывает процесс слежения за социальным окружением, используемый человеком для увеличения знаний о себе и о других.
- Теория уменьшения неопределенности описывает процесс слежения за социальным окружением, используемый человеком для увеличения знаний о себе и о других.



- Физические характеристики и социальное поведение
- **Эффект ореола** — приписывание человеку набора связанных между собой качеств, когда вы на самом деле наблюдаете только одно качество из этого набора.
- **Стереотипы** — упрощенные и стандартизованные концепции характеристик или ожидаемого поведения членов определенной группы.
- **Предубеждение** — это заранее сложившееся суждение — вера или точка зрения на то, что человек представляет собой, без достаточных для этого оснований.
- **Дискриминация** — несправедливое обращение с людьми или причинение им вреда на основании их принадлежности к той или иной группе.
- **Расизм, этноцентризм, сексизм, эйджизм** — уверенность в том, что поведение или качества одной группы по своей сути лучше поведения или качеств других групп и что это дает «господствующей» группе право доминировать над «нижестоящей» группой или дискриминировать ее

- Эффект ореола

- Какие черты или персональные характеристики вы считаете связанными между собой? Предположим, вы сделали открытие, что новый знакомый глубоко религиозен. Какие отношения и поведенческие характеристики вы бы приписали этому человеку? В следующий раз, когда вы сделаете заключение, основанное на гало-эффекте, не забудьте обдумать его.



- ## Стереотипы

- Подумайте о своей недавней встрече с кем-то, принадлежащим к другой расе или имеющим иное этническое происхождение. Вспомните, как вы себя чувствовали? Было ли вам с этим человеком удобно, и в какой степени? Как влияло расовое или этническое происхождение этого человека на ваши чувства и реакцию? Влияло ли оно на темы, которые вы обсуждали, или на тщательность, с которой вы выбирали выражения? В какой степени вы достигли целей беседы, и насколько она удовлетворила вас?

Эмоциональные состояния

- **Атрибуции** — причины, которыми мы объясняем поведение других людей.
- **Факторы, ведущие к неправильному восприятию других**
- Для следующей ситуации используйте изученные понятия, чтобы определить впечатления Аманды от приемщика в химчистке.
- Аманда была расстроена. У ее дочери были проблемы в школе, ее поставили в известность о сокращении рабочих часов, и требовал решения вопрос о необходимости операции ее матери. По пути домой из колледжа она остановилась у химчистки, чтобы забрать свои вещи.
- На кассе работал новый мужчина. Бегло взглянув на него, Аманда определила, что он достаточно пожилой. Про себя она сразу же подумала, что с ним будут проблемы. Когда она попросила выдать свои вещи, он потребовал квитанцию. Поскольку никто никогда не спрашивал ее об этом, Аманда занервничала и заявила приемщику, что выбросила квитанцию.
- «Ну, — сказал твердо мужчина, — я не могу отдать вам вашу одежду без квитанции. У нас такое правило». Потребовав управляющего и узнав, что его не будет на месте целый день, Аманда вылетела из химчистки. «Я ему устрою! — злилась она про себя — Я так и знала, что старик —

Совершенствование социального восприятия

- 1. Убедитесь в точности вашего восприятия.
 - 2. Ищите больше информации для подтверждения восприятия.
 - 3. Поймите, что впечатление о людях иногда необходимо менять.
 - 4. Проверяйте ваше восприятие, чтобы убедиться в правильности своих **ВЫВОДОВ.**
-



Проверка восприятия требует от вас:

- 1) проследить за поведением человека;
- 2) спросить себя: «Что, по-моему, означает это поведение?»;
- 3) облечь свою интерпретацию поведения в слова, для проверки корректности вашего восприятия.

