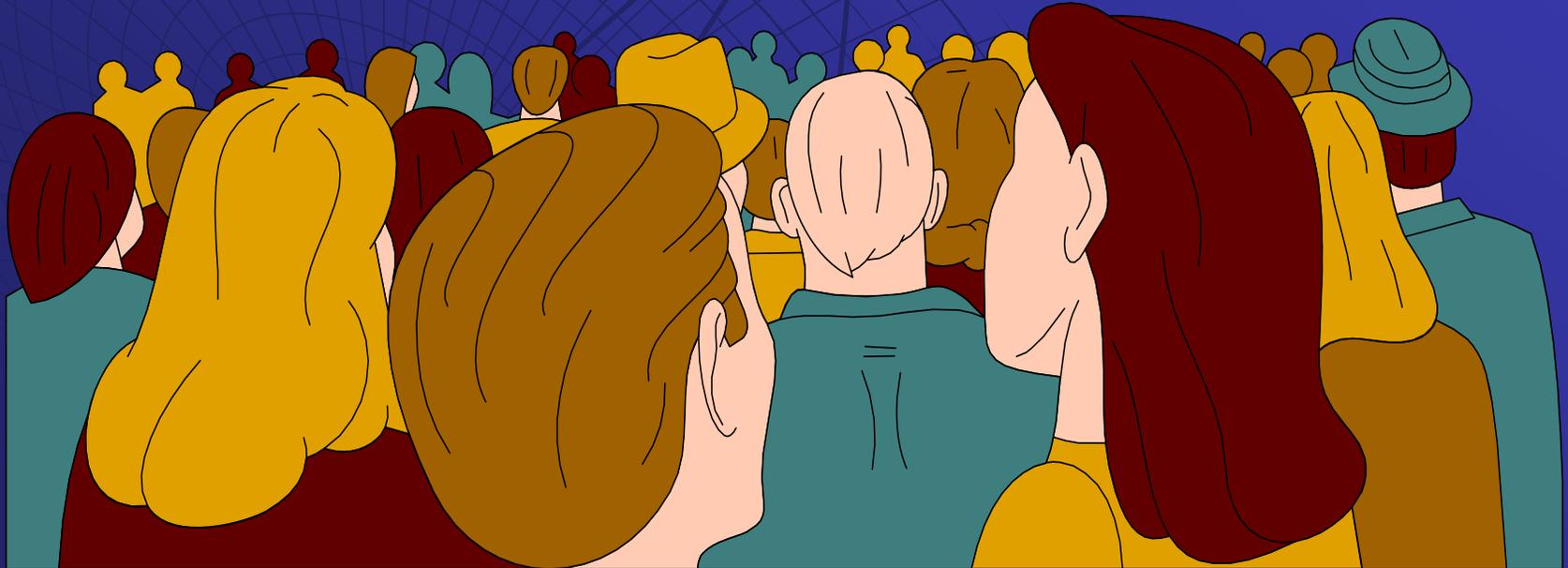


ОБЩЕНИЕ КАК ВОСПРИЯТИЕ ЛЮДЬМИ ДРУГ ДРУГА

перцептивная сторона общения



Общение как восприятие людьми друг друга / перцептивная сторона общения

Факультет психологии МГУ им. М.В. Ломоносова / Лаборатория прикладной социальной психологии

Понятие социальной перцепции

- ◆ Термин «социальная перцепция» введен Дж. Брунером в 1947 г. Понималась как социальная детерминация перцептивных процессов.
- ◆ В дальнейшем «социальная перцепция» – восприятие социальных объектов – других людей, социальных групп, больших социальных общностей. Межличностное восприятие рассматривается как частный случай.



Варианты социально-перцептивных процессов (1)

Субъект восприятия: Индивид



(1) Индивид воспринимает другого индивида в своей группе;



(2) Индивид воспринимает другого индивида в чужой группе;



(3) Индивид воспринимает свою группу;



(4) Индивид воспринимает чужую группу.

 Субъект

 Объект



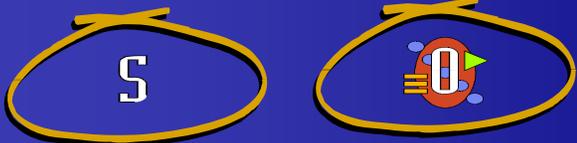
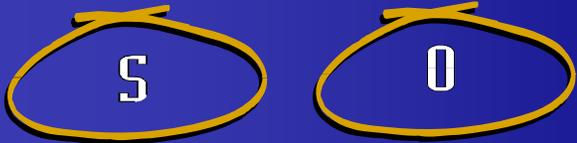
Член группы



Группа

Варианты социально-перцептивных процессов (2)

Субъект восприятия: Группа

- (5)  (5) Группа воспринимает своего собственного члена;
- (6)  (6) Группа воспринимает представителя другой группы;
- (7)  (7) Группа воспринимает себя;
- (8)  (8) Группа воспринимает другую группу.

 Субъект

 Объект



Член группы



Группа

Социальное восприятие и социальное познание

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

В широком смысле слова восприятие другого человека – это



- ✓ восприятие его внешних признаков,
- ✓ соотнесение их с личностными характеристиками воспринимаемого индивида
- ✓ и интерпретация на этой основе его поступков.

Механизмы взаимопонимания: идентификация

- ◆ **Идентификация** – буквально «уподобление». Предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место.
- ◆ Установлена связь между идентификацией и эмпатией. **Эмпатия** – стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека. Ситуация другого человека не столько «понимается», сколько «прочувствуется».



Идентификация и эмпатия

	Общие черты	Специфика
 <p>Идентификация</p>	умение поставить себя на место другого, «принять в расчет» поведение другого.	субъект встает на позицию партнера и действует исходя из нее.
 <p>Эмпатия</p>		отождествление не обязательно; другой человек понимается и принимается, но действие может быть осуществлено по своему.

Механизмы взаимопонимания: рефлексия



Социально-психологическая
рефлексия – осознание
индивидом того, как он
воспринимается партнером
по общению.



Рефлексивная структура диадического общения



Успех общения максимален при минимальном разрыве: $A - A' - A''$ и $B - B' - B''$ (Дж. Холмс).



✓ A Джон, «каким его сотворил Господь Бог»



✓ A' Джон, каким он сам себя видит



✓ A'' Джон, каким его видит Генри



✓ A''' Джон, каким ему представляется его образ в сознании Генри



✓ B



✓ B'



✓ B''



✓ B'''

Атрибутивные процессы

- ◆ **Атрибуции** – приписывание людьми причин поведения, образцов поведения или каких-то более общих характеристик. Каузальная атрибуция – приписывание причин.
- ◆ Исследования направлены на изучение попыток «**человека с улицы**» понять причину и следствия своего и чужого поведения (Г. Келли).



Фундаментальная ошибка атрибуции (1)

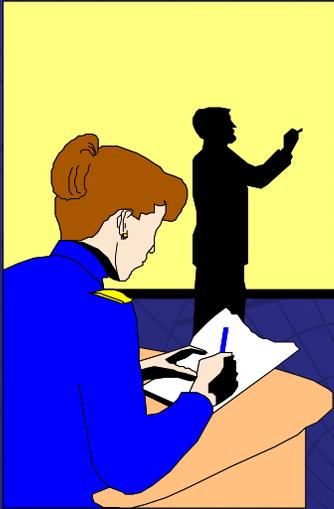
- ◆ Три типа атрибуции (Г. Келли)

- ✓ **Личностная** (причина приписывается совершающему поступок);
- ✓ **Объектная** (причина приписывается объекту, на который направлено действие);
- ✓ **Обстоятельственная** (причина приписывается обстоятельствам).

- ◆ Фундаментальная ошибка атрибуции заключается в переоценке личностных и недооценке обстоятельственных причин.



Проявления фундаментальной ошибки атрибуции

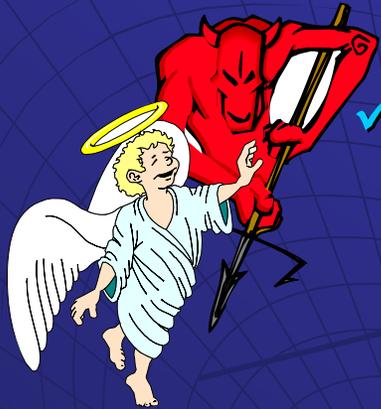


✓ Проблема «**наблюдатель-участник**». Фундаментальная ошибка больше присуща наблюдателю. Наблюдатель чаще использует личностную атрибуцию, а участник – обстоятельственную.



✓ Особенности приписывания причин при **успехе** и **неудаче**: участник «винит» в неудаче обстоятельства, а наблюдатель «винит» за неудачу прежде всего исполнителя. Для успеха – наоборот.

Эффекты восприятия людьми друг друга



- ✓ Эффект **«ореола»**. Информация, получаемая о человеке, накладывается на образ, который уже был создан заранее.



- ✓ Эффект **«первичности»**. Информация, предъявленная ранее, получает приоритет (для восприятия незнакомого человека).



- ✓ Эффект **«новизны»**. Последняя, наиболее новая информация оказывается более значимой (для знакомого человека).

Стереотипизация в межличностном познании



- ✓ Стереотип (в широком смысле) – это устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются как «сокращением» при взаимодействии с этим явлением.
- ✓ Следствия:
 - ✓ Упрощение процесса познания, заменяет образ другого неким «штампом», но необходим;
 - ✓ Может произойти сдвиг в сторону эмоционального принятия или непринятия. В этом случае стереотипизация приводит к возникновению предубеждений.

Межличностная аттракция

Область исследований, связанных с выявлением эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку.

✓ **Аттракция** – буквально «привлечение». Аттракция – это и процесс формирования привлекательности какого-либо человека, и продукт этого процесса (т.е. некоторое качество отношения).

✓ **Уровни** аттракции: симпатия, дружба, любовь.

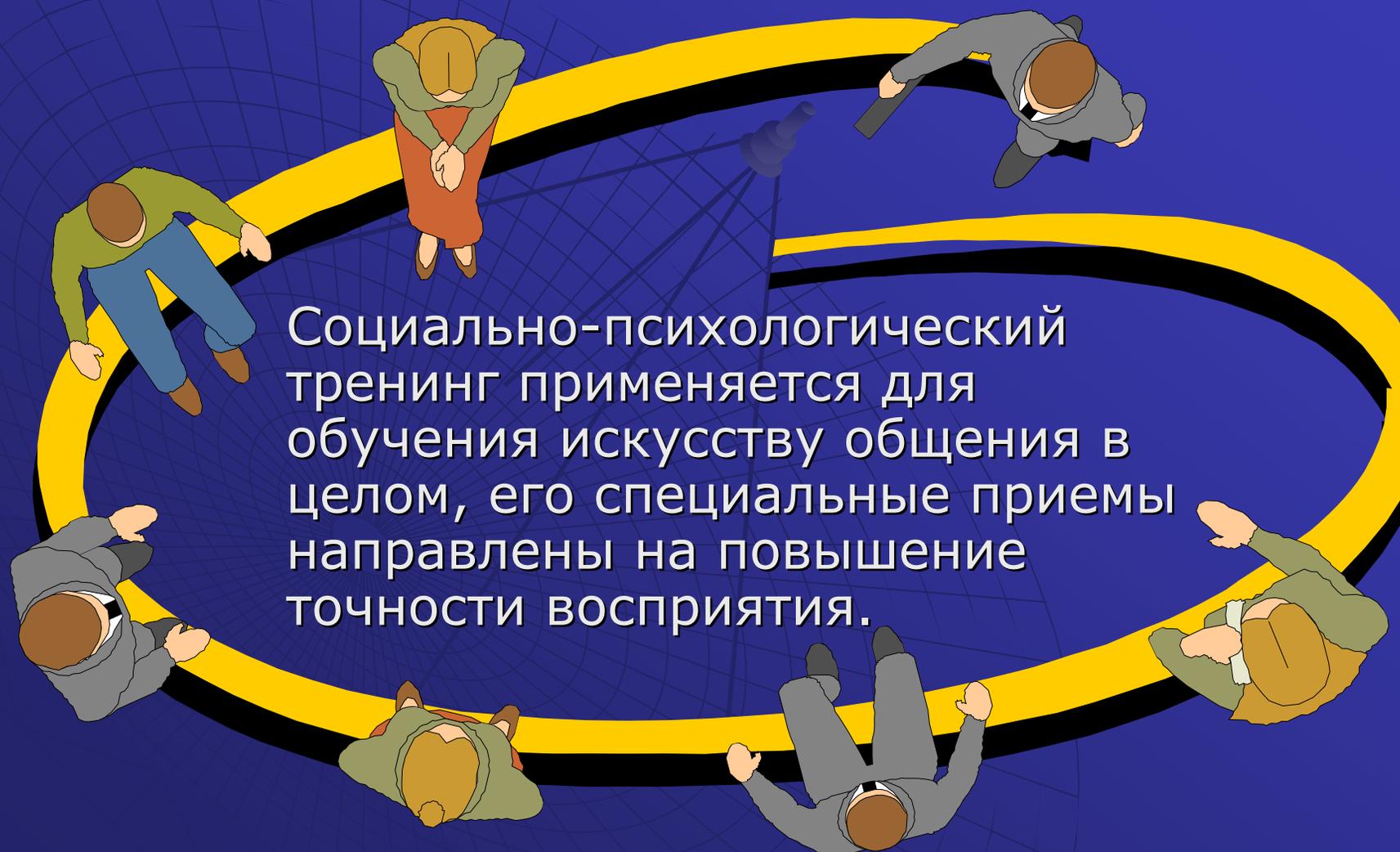


Точность межличностного восприятия

- ◆ Для оценки «точности» межличностного восприятия впечатление, полученное о другом человеке, требуется сопоставить с некоторым «эталоном». Источниками сравнения могут быть:
 - ✓ Тесты;
 - ✓ Экспертная оценка;
 - ✓ Самооценка и обратная связь.
- ◆ Другая возможность: исследование всей совокупности «помех», изучение перцептивных способностей субъекта восприятия.



Социально-психологический тренинг



Социально-психологический тренинг применяется для обучения искусству общения в целом, его специальные приемы направлены на повышение точности восприятия.