

*ТЕМА ЛЕКЦИИ:*

**ИНТЕРАКТИВНАЯ И  
ПЕРЦЕПТИВНАЯ СТОРОНЫ  
ОБЩЕНИЯ**

## ПЛАН ЛЕКЦИИ

1. Место взаимодействия в структуре общения. Основные теории, объясняющие взаимодействие.
2. Взаимодействие как организация совместной деятельности. Типы взаимодействия.
3. Стили взаимодействия.
4. Понятие социальной и межличностной перцепции. Механизмы взаимопонимания в процессе общения.
5. Эффекты межличностного восприятия. Каузальная атрибуция.
6. Самоподача как механизм социального восприятия.

## ЛИТЕРАТУРА:

1. Андреева Г.М.  
Социальная психология.  
М., 1997.
2. Семечкин Н.И.  
Социальная психология.  
СПб, 2004.
3. Крижанская Ю.С.,  
Третьяков В.П. Грамматика  
общения. СПб, 2005.

# Интерактивная сторона общения

- это условный термин, обозначающий характеристику компонентов общения, которые связаны со взаимодействием людей, с их непосредственной организацией совместной деятельности

# Типы взаимодействия

1. *Кооперация* –  
координация единичных  
сил участников.

2. *Конкуренция* –  
взаимодействие,  
расшатывающее  
совместную  
деятельность.

# Стили взаимодействия

- **Ритуальный стиль :**

преувеличенное внимание к форме общения, к соблюдению правил и пренебрежение содержанием.; главная задача – поддержание связей с социумом, представления о себе как о члене общества.

# Стили взаимодействия

- **Манипулятивный стиль :**

человек стремится использовать партнёра в качестве средства для достижения собственных целей; другой рассматривается как совокупность функциональных качеств, которые могут пригодиться при достижении какой-либо цели.

# Стили взаимодействия

- **Гуманистический стиль**

предполагает честность,  
терпимость, доверие,  
осознание себя и окружающих,  
конгруэнтность опыта,  
осознания и поведения.

Результатом общения является  
совместное изменение  
представлений партнёров,  
определяемое глубиной общения

# Перцептивная сторона общения

**Процесс восприятия и  
понимания одним человеком  
другого.**

*Перцепция может быть:*

- социальной (восприятие социальных объектов: людей, социальных групп, больших социальных общностей) или
- межличностной (межличностное восприятие человека человеком)

# Механизмы восприятия

- **Идентификация** – отождествление себя с другим, уподобление себя другому (поставить себя на его место)
- **Рефлексия** – осознание действующим индивидом, как он воспринимается партнёром по общению (как другой будет понимать меня)

# Каузальная атрибуция

- Приписывание партнёру причин поведения, а также чувств, намерений и качеств личности.

# Эффекты межличностного восприятия

- **Эффект ореола** (галлоэффект): при формировании первого впечатления о человеке общее позитивное впечатление о нём приводит к переоценке, а негативное впечатление — к недооценке неизвестного человека
- **Эффект первичности**: предъявленная ранее информация преобладает над информацией, полученной позднее
- **Эффект новизны**: более значимой оказывается новая информация

# Самоподача

*Способность вмешательства в процесс формирования своего образа у партнёра, умение направить внимание партнёра по определённому пути.*

- **Виды самоподачи:**

- превосходства
- привлекательности
- отношения
- актуального состояния и причин поведения