

Поведение человека в ЧС

- **Структура общения**

- *Коммуникативная сторона* – использование вербальных и невербальных средств общения, взаимный обмен субъективным опытом людей, которые могут видеть, слышать и осязать друг друга.

- *Интерактивная сторона* – взаимодействие людей, которое предполагает определенную форму организации деятельности.
- *Перцептивная сторона* – процесс восприятия партнеров друг другом.

● **Уровни общения**

- *Ритуальный уровень общения* – цель общения: выполнение ожидаемой роли, демонстрация знания норм поведения в данной социальной среде.

- *Деловой уровень* – цель общения: организация совместной деятельности.
- *Интимно-личностный уровень* – удовлетворение потребностей в понимании и сопереживании характеризуется психологической близостью.

● **Виды общения**

- *Контактное - дистантное*
- *Кратковременное – длительное*
- *Законченное - незаконченное*
- *Межличностное – массовое*
- *Личностноориентированное -
социальноориентированное*

- **Функции общения**

- *Инструментальная функция* – функция обслуживания какой-либо деятельности.

- *Психологическая функция* – обуславливает развитие процессов, свойств общения.
- *Социально-психологическая функция* – обеспечивает установление контактов, развитие отношений в различных группах.
- *Социальная функция* – обеспечивает передачу общественного опыта, организацию общественного взаимодействия.

- **Перцептивная сторона общения
(межличностное восприятие (МЛВ))**

- **Эффекты МЛВ.** Эффекты межличностного восприятия являются составной частью перцептивной стороны общения. При манипулятивном стиле общения перцептивная сторона используется для произвольного управления восприятием партнера по общению в корыстных целях. Выделяют следующие эффекты:

- *Галла-эффект(эффект ореола)* связан с информацией о субъекте общения, полученной до момента непосредственного общения с ним и выражается в преувеличении отдельных личностных характеристик этого субъекта.

❖ *Эффект инерционности* – эффект стабильного продолжительного восприятия субъекта общения, не связанного с возможными текущими изменениями в поведении этого субъекта.

- *Эффект ужесточения (снисхождения)* – предполагает длительное более негативное восприятие, после того как в отношении субъекта сформировалась негативная оценка. Обратный эффект (снисхождения) связан с сохранением положительной оценки, сформированный в первый момент контакта, невзирая на возможные ухудшения в поведении субъекта общения.

- *Эффект упреждения* связан с влиянием на отношения с субъектом общения имеющейся у нас информации о нем.

- *Эффект первичности* состоит в том, что любая последующая информация, противоречащая изначальной, воспринимается более критично и рассматривается как менее достоверная.

- . *Эффект новизны* состоит в том, что любая информация о хорошо знакомом человеке, отличающаяся от имеющейся, вносит существенные изменения в восприятие этого человека.

- **Механизмы МЛВ**
- Эмпатия – способность сопереживать, понимание чувств другим человеком. Эмпатия связана с идентификацией.

- Идентификация – способность поставить себя на место другого человека.
- Рефлексия – механизм МЛВ, который заключается в способности понимать, как субъекта общения воспринимают другие.

- **Стереотипизация** – устойчивое представление о каких-либо явлениях и людях, свойственное представителям той или иной группы. Социальный стереотип – это не личный опыт человека, а представление о внешней действительности той группы, к которой он принадлежит. И люди пользуются этим стереотипом, если они принадлежат этой группе. Задача стереотипа – быстрая ориентировка в общении.

- Аттракция – механизм МЛВ, который выражается в «притяжении» на эмоциональном и поведенческом уровнях к собеседнику, основанному на положительных эмоциях к нему.

- Каузальная атрибуция – приписывание причины поведения своего партнера по общению. Правильность восприятия зависит от того, насколько мы воспринимаем адекватно или нет причину поведения партнера по общению. (Занимались этим вопросом Хайдер, Келли, Джунса и Дэвис).

- *Модель Хайдера.*
- В любой ситуации поведения человека можно выделить два компонента, которые определяют действие: его старание и умение.

- По модели Джунса Дэвиса конечный вывод связан с личностными диспозициями. Если мы не можем объяснить его личностными причинами, то мы вообще не можем объяснить его поведение. Модель имеет ограничения в том плане, что она дает информацию на основании одного поступка человека.

- *Келли.*
- Оценивается по трем параметрам:
- согласованность;
- стабильность;
- различие.

