



ОБЩЕНИЕ КАК ВОСПРИЯТИЕ ЛЮДЬМИ ДРУГ ДРУГА

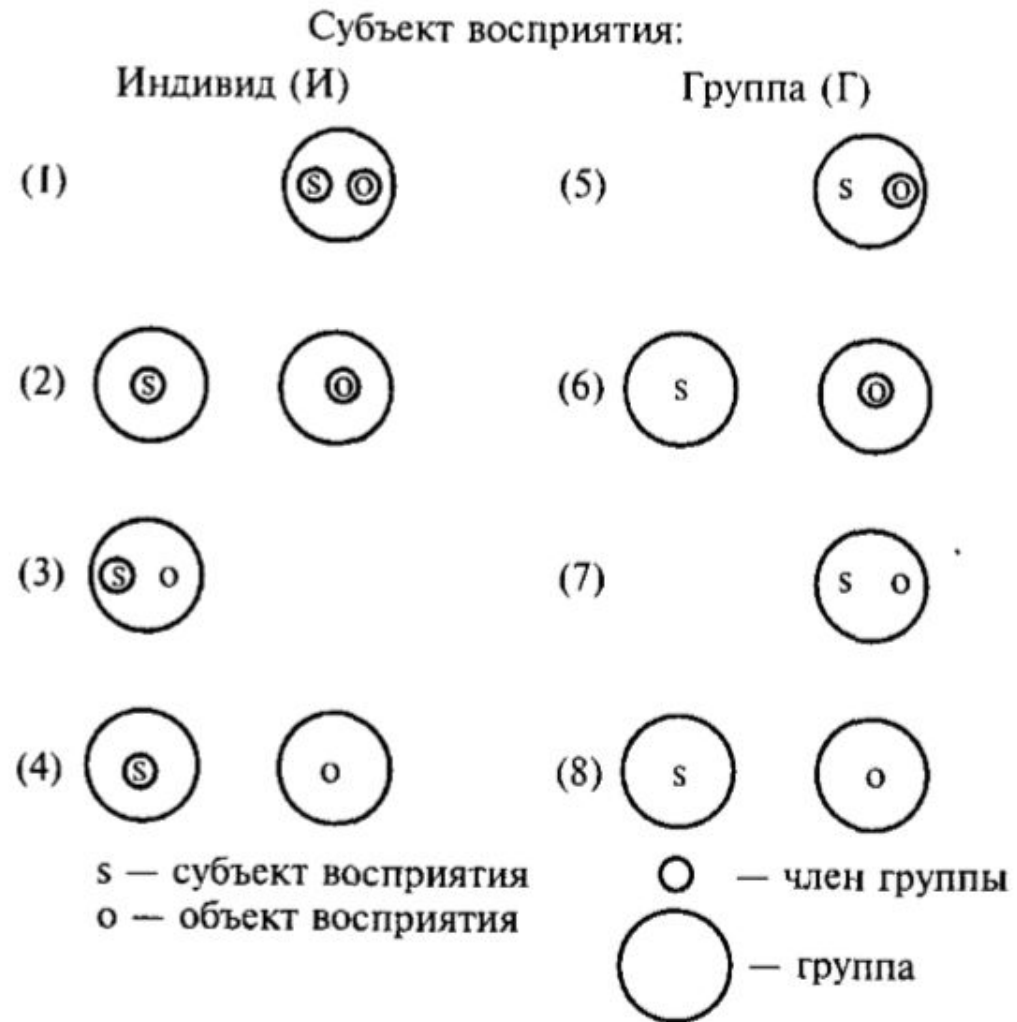
(ПЕРЦЕПТИВНАЯ СТОРОНА ОБЩЕНИЯ)

Социальная перцепция, Дж. Брунер, 1947 (New Look)

- Социальная детерминация перцептивных процессов —→
процесс восприятия социальных объектов



Варианты социально-перцептивных процессов



Познание другого

- Физические
- Поведенческие характеристики объекта
- Представление о намерениях
- Мыслях
- Способностях
- Эмоциях
- Установках и т.д.



- Восприятие другого человека означает восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками воспринимаемого индивида и интерпретацию на этой основе его поступков.



Механизмы взаимопонимания в процессе общения

- познавая другого, формируется и сам познающий индивид
- от меры точности «прочтения» другого человека зависит успех организации с ним согласованных действий



Представление о другом человеке тесно связано с уровнем собственного самосознания

- Личность становится для себя тем, что она есть в себе, через то, что она представляет собой для других (Выготский, 1960)

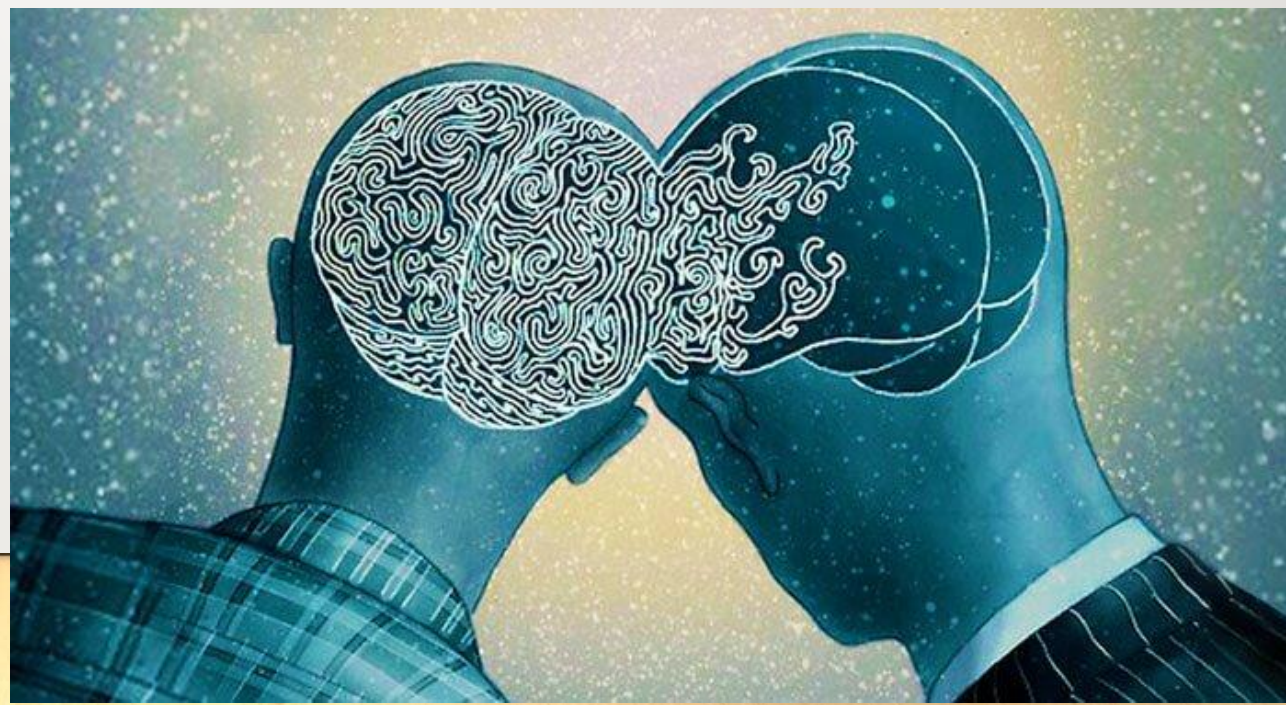


- При построении стратегии взаимодействия каждому приходится принимать в расчет не только потребности, мотивы, установки другого, но и то, как этот другой понимает **МОИ** потребности, мотивы, установки



Идентификация, эмпатия, рефлексия

- Отождествление себя с другим
- Аффективное понимание другого
- Знание того, как другой понимает меня



Успех общения будет максимальным при минимальном разрыве в линиях А - А' - А'' и Б - Б' - Б''

- Человек, как он есть
- Человек, как он сам себя видит
- Представление человека о «другом»: у А представление о Б — Б'' и у Б представление об А — А''

- Значит, ты думаешь, что мы это сможем сделать?

- Я не думаю, я знаю.

- Ну, что ты не думаешь, я знаю, а вот, что знаешь,

Аtkntka.com не думаю.



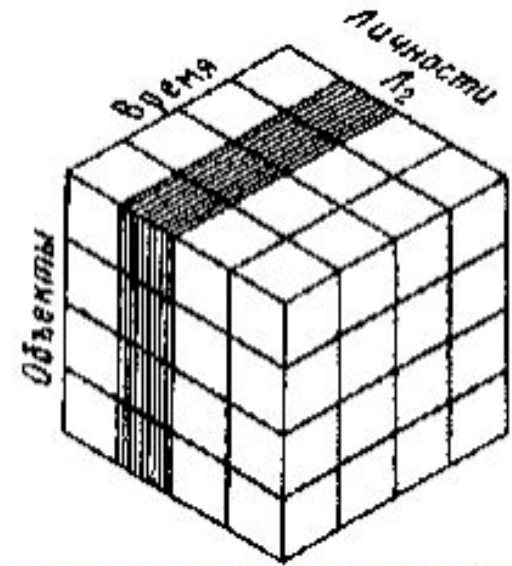
Содержание и эффекты межличностного восприятия

- Все исследования в этой области можно разделить на два больших класса:
- 1) изучение содержания межличностной перцепции;
- 2) изучение самого процесса межличностной перцепции.

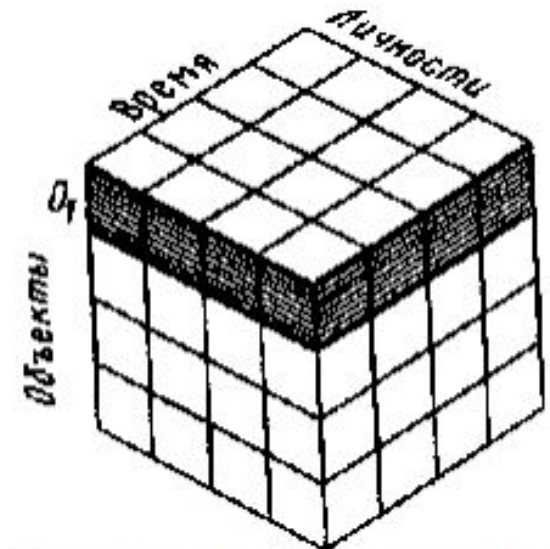


Каузальная атрибуция

- «Пол очарован картиной, которую он видит в художественном музее. Едва ли найдется еще кто-либо, кто, видя эту картину, был бы очарован ею. Пол так же восхищается практически любой другой картиной. В прошлом Пол всегда восхищался этой картиной».
- «Сью смеялась во время комедии, которую она смотрела вчера вечером. Практически все, кто смотрел эту комедию, много смеялись. Сью не смеялась ни на одной другой комедии. В прошлом Сью всегда смеялась во время этой комедии».



Образец данных, указывающих на личностную атрибуцию.



Образец данных, указывающих на объективную атрибуцию.

Роль установок при социальной перцепции

ПРЕСТУПНИК



УЧЕНЫЙ



Эффекты восприятия

- Эффект ореола
- Эффект новизны и первичности
- Стереотипизация

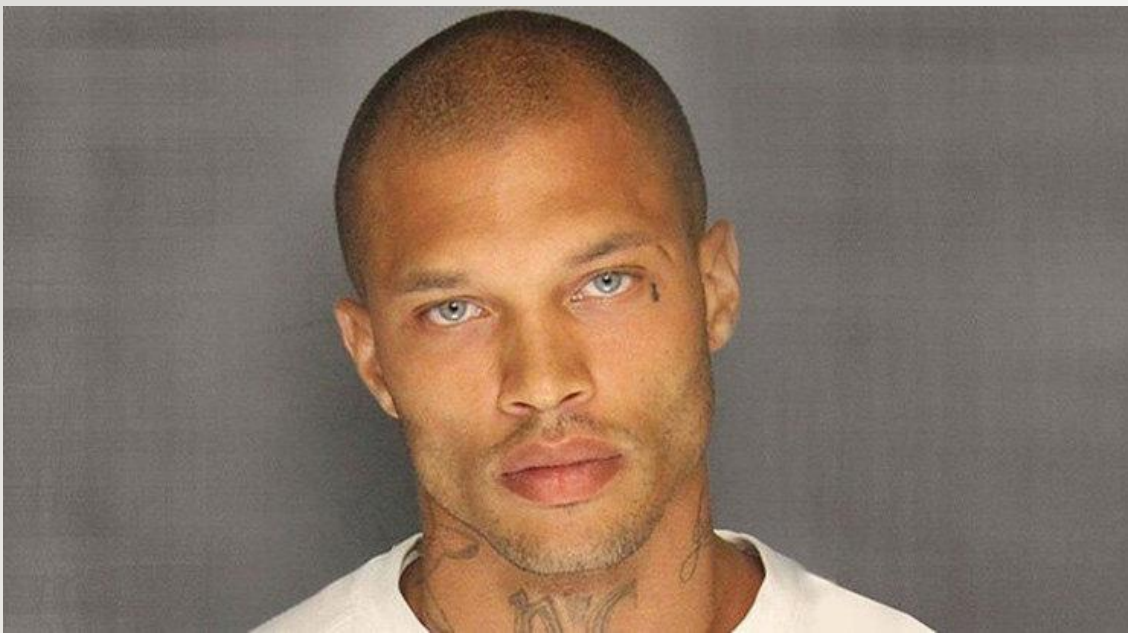


Эффект ореола

- Сущность «эффекта ореола» заключается в формировании специфической установки на воспринимаемого через направленное приписывание ему определенных качеств



Эффект первичности и новизны



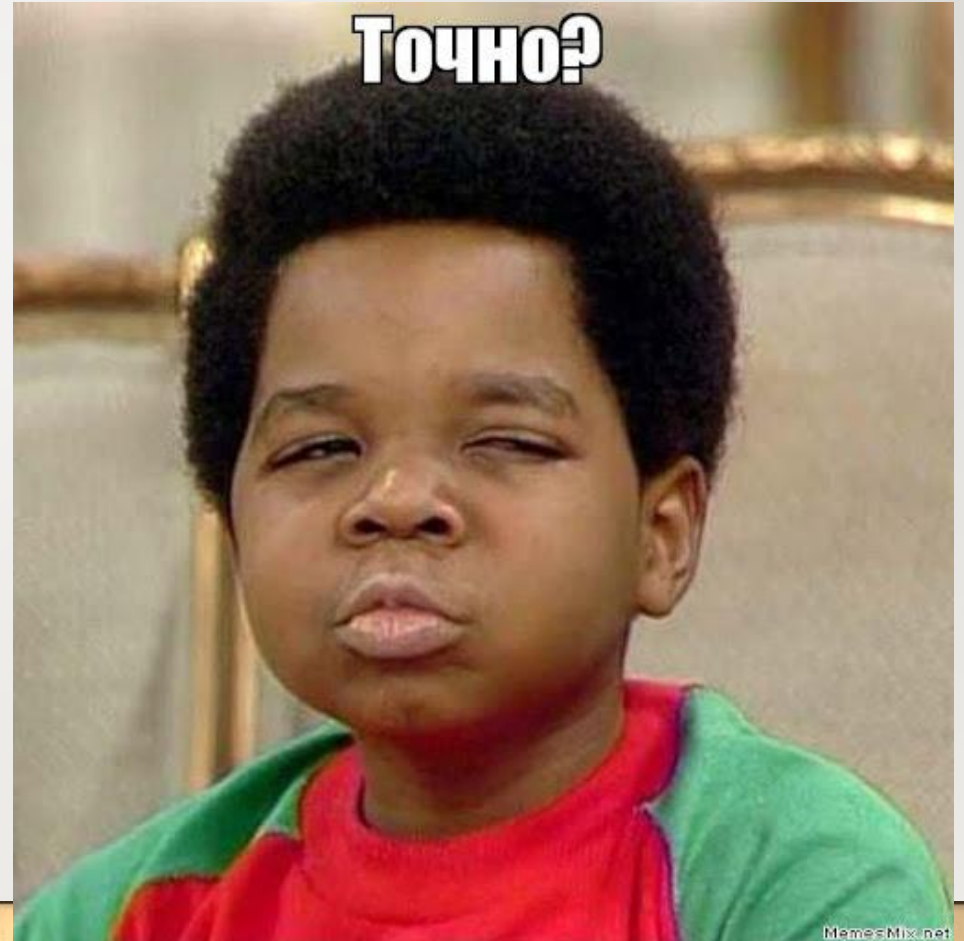
Стереотипизация

- У. Липпман, 1922
- Стереотип — это некоторый устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются как известным «сокращением» при взаимодействии с этим явлением
- Стереотип возникает в результате стремления строить выводы на базе ограниченной информации



Точность межличностной перцепции

- Как узнать?
- Тест?
- Экспертные оценки?



Как определить точность?

- Социально-психологические тренинги
- Видеотренинги
- Обратная связь



Межличностная аттракция



- Аттракция — это и процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и продукт этого процесса, т.е. некоторое качество отношения.
- Аттракцию можно рассматривать как особый вид социальной установки на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент (Гозман, 1987), когда этот «другой» оценивается преимущественно в категориях, свойственных аффективным оценкам.