

# Перцептивная сторона общения, или общение как взаимопонимание



«Счастье – это когда тебя  
понимают»

В ходе общения человек стремится  
не просто воспринять собеседника,  
а понять логику его поступков и  
поведения.

Познание и понимание происходит в  
соответствии с психологическими  
механизмами восприятия

# Идентификация

- от лат. «отождествление»- это уподобление себя другому. Чтобы понять партнёра по общению, необходимо поставить себя на его место. В случае неправильного понимания мы говорим: «Побывали бы вы на моём месте», т.е. включаем этот механизм.
- Позволяет понять ценности другого человека.



# Эмпатия.

- от латинского «сопереживание»- безошибочное восприятие внутреннего мира другого человека, его скрытых эмоций и смысловых оттенков, эмоциональное созвучие его переживаниям, использование глубины понимания не в своих, а в его интересах.



# Стереотипизация

- От греч. «отпечаток»-это устойчивый образ какого-либо явления или человека, другими словами, штамп, к которому мы обращаемся.



# Стереотипы:

- этнические
- профессиональные
- возрастные
- гендерные
- социальные



# Аттракция

- от лат. «притягивать» - процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, а также результат этого процесса, то есть некое качество отношений.



# Рефлексия

- от лат. «обращение назад» - умение человека представить, как он воспринимается партнёром по общению.
- Удвоение зеркальных отражений:
  - «Я», каким я являюсь в действительности»,
  - «Я», каким я вижу себя»
  - «Я», каким меня видит партнёр по общению».





# Казуальная атрибуция- приписывание причин поведения другому человеку

- Личностная: *получил «2»- «препод завалил».*
- Обстоятельственная  
:  
*опоздал – «троллейбус всегда опаздывает, а не я».*
- Стимульная:  
*отчислили- «сам виноват»*
- Внешняя: *сдал экзамен на «5», так как билет лёгкий.*
- Внутренняя: *получил «5» благодаря упорству и усидчивости.*

# Подмечено:

- Причину успеха мы обычно приписываем себе, а неудачи – обстоятельствам.
- Оценка события будет различна в случаях, когда человек был участником («он ответил отказом, потому что вынудили обстоятельства») или наблюдателем («он ответил отказом, потому что думает только о себе»).



**Цель общения**

«Эффект ореола» способствует ошибкам восприятия, так как мешает увидеть действительные черты объекта в восприятии

**Соотношение статусов**

Чем больше различия в статусах, тем больше искажения восприятия

**Установка**

«Достраивание» образа другого человека на основе ограниченной информации

**Соотношение ролей**

Они определяют специфику в восприятии тех качеств, которые обусловлены ролевыми предписаниями

**Субъективные факторы, влияющие на формирование модели партнера по общению**

**Условия восприятия и эмоциональное состояние**

Эмпатия

Рефлексия

Стереотипизация

Идентификация

Аттракция

Каузальная атрибуция

Внутренняя

Внешняя

Личностная

Обстоятельственная

Стимульная

Общение становится возможным,  
если люди, вступающие во  
взаимодействие, могут оценить  
уровень взаимопонимания и дать  
себе отчёт в том, что  
представляет собой партнёр по  
общению и сам человек.