**Раздел 1. Общение – основа человеческого бытия**

**Тема 1.1 Общение как восприятие людьми друг друга**

1. **Сущность восприятия людьми друг друга**
2. **Влияние различных факторов на формирование первого впечатления.**

**3. Психологические механизмы восприятия**

**1**

Общение начинается с наблюдения за собеседником, его внешностью, голосом, манерой поведения, т.е. происходит восприятие одним человеком другого.

Эффективное общение невозможно без правильного восприятия, оценки и взаимопонимания партнера. Эта составная часть общения получила название *перцептивной* стороны общения.

В целом перед человеком стоит задача не просто «воспринять», а скорее познать другого человека. В ходе познания осуществляется эмоциональная оценка человека, и попытка понять логику его поступков и уже на этой основе строить своё собственное поведение.

Оценивая партнера по общению, прежде всего, люди обращают внимание на выражение лица (мимика), способы выражения чувств (экспрессия), жесты и позы, походка, внешний вид (одежда, прическа), особенности голоса и речи.

*Этапы процесса восприятия:*

1. В первую очередь «наблюдатель» видит внешние признаки партнера (внешний облик);
2. Затем, увиденные качества определенным образом оцениваются, исходя из чего «наблюдатель» делает некоторые умозаключения о психологических свойствах партнера;
3. Сумма свойств, приписываемых партнеру, в свою очередь, дает возможность «наблюдателю» сформировать определенное отношение к нему, которое, укладывается в рамки «нравится - не нравится».

На восприятие и оценку людьми друг друга влияют самые различные факторы, особенно, на формирование первого впечатления.

**2**

Почему нам часто приходится слышать, что нельзя делать вывод о человеке по первому впечатлению?

По подсчетам психологов люди в 85 случаях из 100 строят свое отношение к человеку на основе первого впечатления. При формировании первого впечатления возможны ошибки восприятия, связанные с рядом факторов.

1. **Факторы превосходства** – связан с тем, что при встрече с партнером, превосходящим субъекта по какому-то важному для него параметру, субъект оценивает его более положительно, чем это было бы, если бы он был ему равен. Или наоборот если субъект имеет дело с партнером, которого он в чем-либо превосходит, то возможно его недооценивание.

Какие же признаки позволяют нам судить о превосходстве собеседника, например, по социальному статусу?

1. Внешний вид;
2. Окружение;
3. Манера поведения человека.

Все эти элементы свидетельствуют о принадлежности человека к определенной социальной группе.

На сегодняшний день связь одежды с социальным положением остаётся достаточно сильной, и почти все люди могут по одежде определить социальный статус человека и даже приблизительно указать род его занятий. Т. о, зная «секреты» одежды, можно создать определенный образ у партнера по общению, повысить свою значимость и престиж (или понизить). Правильно подобранная одежда поможет сформировать благоприятное впечатление и вызвать доверие со стороны партнера.

Что же в одежде свидетельствует о превосходстве?

1. Цена

2. Силуэт одежды (высоко статусный или низко статусный)

3. Цвет одежды

4. Аксессуары

1. **Фактор привлекательности** – заключается в том, что если человеку (внешне) партнер не нравится, то одновременно он склонен считать партнера не умным, неинтересным и т.д. Или, если партнер нравится, то субъект склонен считать его более хорошим, умным, интересным. Т.е. ошибка восприятия партнера заключается в недооценке или переоценке его психологических характеристик.
2. **Фактор «отношения к нам со стороны окружающих»** - заключается в том, что люди, которые относятся к нам хорошо, кажутся нам значительно лучше тех, кто к нам относится плохо. Т.е. позитивное отношение партнера к субъекту, способствует приписыванию партнеру положительных свойств и «отбрасыванию» отрицательных. Следовательно, негативное отношение вызывает тенденцию не замечать положительных сторон партнера и выделять отрицательные.
3. Типичным искажением (восприятия) представления о другом человеке является **эффект ореола** – заключается в том, что любая новая информация о человеке накладывается на образ созданный ранее. Этот образ выполняет роль ореола, мешающего видеть действительные черты партнера по общению.

При этом происходит общая личностная переоценка партнера. (Это своеобразная установка, которая может быть, как «положительным», так и «отрицательным» ореолом). Замечаются и переоцениваются только положительные моменты, а отрицательные не замечаются.

**3**

1. **Идентификация** – это уподобление себя другому. Чтобы понять партнера по общению, необходимо поставить себя на его место. Этот механизм позволяет понять ценности, привычки и нормы поведения другого партнера.
2. **Эмпатия** – это умение сочувствовать, т.е. способность человека к сопереживанию другим людям, способность понимать их внутреннее состояние.
3. **Аттракция** – форма познания, основанная на возникновении по отношению к человеку положительных чувств: от симпатии до любви. Причиной, может быть как внутреннее, так и внешнее сходство.
4. **Рефлексия** – (взгляд внутрь себя) это способность человека представить, как он воспринимается партнером по общению. Рефлексия помогает дать ответы на вопросы:

- Каким Я являюсь в действительности?

- Каким Я вижу самого себя?

- Каким меня видит партнер по общению?

5. **Стереотипизация** (от греч. Stereotupos – твердый отпечаток) – это штамп, к которому мы обращаемся в условиях нехватки информации. Используя этот механизм познания другого человека, мы упрощаем и сокращаем процесс восприятия партнера.

Многие стереотипы передаются и развиваются в соответствии с образами, заложенными в наше сознание родителями.

Общение становится возможным, если люди смогут правильно оценить партнера и дать себе отчет в том, что он из себя представляет.

Самостоятельная работа обучающихся №3: Задание: Подготовить выступление на темы: «Значение стереотипа в профессиональной деятельности», «Роль восприятия в развитии межличностного общения», «Влияние внешнего вида человека на успех в профессиональной деятельности»