Перцепция – процесс **восприятия** социальных объектов, в качестве которых могут выступать другие люди, соц группы и другие соц общности.  
Социальная перцепция – Брунер – детерминация перцептивных процессов.  
Межличностная перцепция.  
//Схема перцептивного процесса – понимание того, что это широкий процесс восприятия.  
Помимо объектов есть субъект восприятия – тот, кто воспринимает. Группа может воспринимать группу.  
Мы воспринимаем как представителей своей так и чужой группы. Представитель другой группы имеет менее положительное, чем близкой группы. ( в компании чужой группы есть студент АСУ, он мной воспринимается более ‘+’, чем остальные )

Схема – в качестве субъекта восприятия выступает отдельный индивид. Возникает 4 позиции с его стороны 1) воспринимает представителя своей группы 2) чужой группы 3) воспринимает свою собственную группу в целом 4) воспринимает чужую группу в целом.  
В качестве субъекта восприятия группы: восприятие 1) своего собственного члена группы 2) представителя другой группы 3) самой себя 4) другой группы в целом.

В первую очередь рассматривается отдельно человек и как он воспринимает других сказывается на характере восприятия – межличностная перцепция (социальная) – аспект восприятия специфичен.

Специфика восприятия – образы (стереотипы, упрощающие восприятие, дающее заранее представление о человеке)   
Механизмы(взаимопонимания) и эффекты межличностного восприятия – механизмы – то что помогает в процессе восприятия, эффекты мешают, давая ложные характеристики.

Механизм идентификации – отзеркаливание другого.

Эмпатия – эмоциональное чувствование человека – сочувствие или сопереживание.  
Если человек проявляет эмпатию, то он пытается откликнутся, но свои поступки не поменяют.

Социально-психологическая рефлексия – понимание другого человека путем размышления за него.(попытка понять другого, конструирование собирательного образа) Когда общаются 2 человека они занимают 3 позиции => общаются 6 человек.  
Джон и Генри – Генри: каким его создал Бог, Как он сам себя воспринимает, как его воспринимает Джон  
У Джона подобная ситуация.

Аттракция (притяжение) – механизм восприятия – положительная эмоциональная сторона восприятия – процесс формирования привлекательности для другого и сам продукт этого процесса.  
Аттракция связана с процессом симпатии. Срабатывает механизм восприятия – образ уже сложившийся сказывается при восприятии другого человека. У каждого есть сформировавшийся образ привлекательного человека – вызывает положительную эмоцию.

**Эффекты** – возникают из-за недостатка инфы о партнере по общению. Мешают + упрощают процесс восприятия.   
Эффект ореола – гала-эффект – характеризуется тем, что инфа получаемая о человека характеризуется и накладывается на образ который был создан заранее. Соответственно этот образ мешает истинному восприятию человека.  
Эффекты первичности и новизны – зависят от порядка предъявления инфы и в зависимости к какому человеку применяется инфа – первичности для незнакомца – первая полученная о нем инфа будет более значимой. Эффект новизны – более новая будет более значимой инфой о человеке.  
Эффект стереотипизации – категоризация форм поведения и интерпретация их причин путем отнесения к уже известным явлениям закрепившимся в обществе.  
Половые стереотипы – женщина за рулем, на корабле, блондинки умные.   
Эффект проекции – приписывании партнеру по общению своих черт личности которые в действительности не присущи собеседнику.

Каузальная (cause) атрибуция (объяснение или интерпретация чего-либо) – приписывание причин поведения другому человеку (причины поведения).

Келли – ввел 3 типа атрибуции – говорил о том что важно в процессе атрибутивного воспринимает ли субъект в процесс или он наблюдатель => участник объясняет свой поступок обстоятельствами, наблюдатель указывает на человека, совершившего поступок.

1. Личностные – причина приписывается человеку, совершившему поступок  
2. Объектные – причина приписывается объекту, на которого направлено действие  
3. Обстоятельственные – причина приписывается событиям или обстоятельствам

4 Механизма

1) Заражение – это бессознательный механизм – неосознаваемая спонтанная подверженность личности общему психическому состоянию, обладающему мощным зарядом. (Механизм в толпе, заразительный смех, паника)  
2) Внушение – целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу лиц. (воспитательное воздействие) (~~гипнотическое внушение~~)   
Внушение совершается всегда вербально, потому что внушающее воздействие, больше тем, чем больше аргумент воздействия человека (пример: Гитлер)  
Как выяснить внушаемый ли человек или нет?   
Сомкните руки, попробуйте разомкнуть – не получилось? Значит вы внушаемые.   
3) Убеждение - способ воздействия на сознание путем доказательного и аргументированного донесения инфы до человека. Главная мотивация – заинтересованность обеих сторон + вера убеждающего.   
4) Подражание (копирование) - принятие и воспроизведение в поведении индивидом внешних и других особенностей людей. Есть неосознанные подражания (зачастую дети). Подражание кумиру (осознанное подражание со стороны подражающего, но не кумира). Такое воздействие также способно вызвать изменение поведения и характеристик под воздействием подражания.

**Отношения**

Считается, что категорию отношений ввел американский автор Элтон Мэйо. (на самом деле гораздо раньше об отношениях говорил Бехтерев)**.**

Классическое определение принадлежит Мясищеву – (отношения – это взаимная связь) – целостная система индивидуальных сознательных избирательных связей личности с различными сторонами объективной действительности, включающая 3 взаимосвязанных компонента:  
Отношение человека:  
1) К людям; (взаимная)  
2) К себе;  
3) К предметам окружающего мира. (невзаимная)

4 характеристики отношения:  
1) Целостность связей  
2) Субъективность – “мое” отношение к чему-либо или кому-либо.  
3) Осознанность – человек всегда осознает своё отношение.

4) Человек сам формирует свое окружение.

Все отношения в психологии делятся на 2 группы:

1) Социальные или общественные  
2) Межличностные или психологические.