

ЧТО МЫ ЧУВСТВУЕМ?

Тема 6. Эмоции в социальных процессах



Эмоции - состояние, которое возникает при появлении стимула, важного с точки зрения потребностей и целей организма

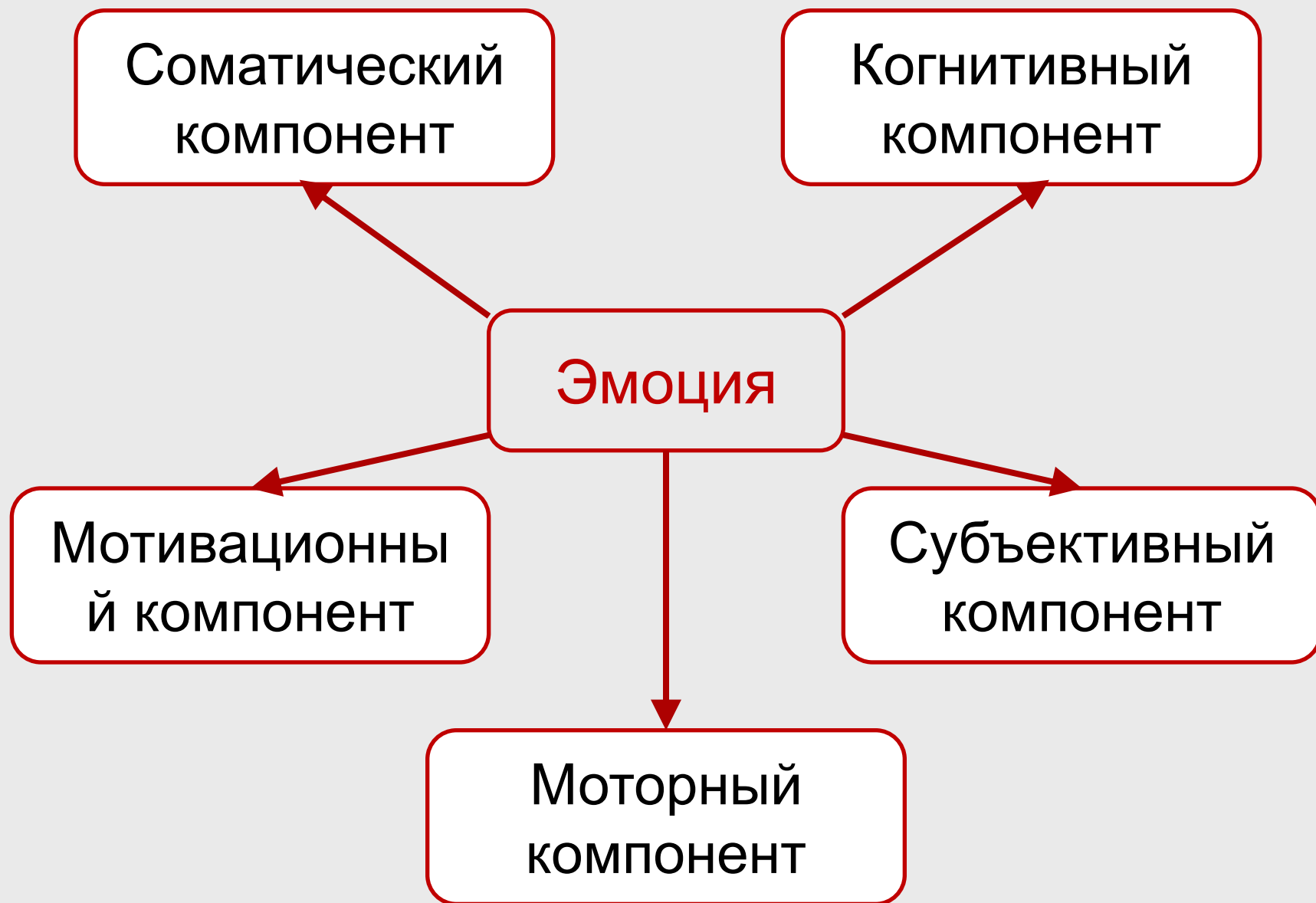
- **Сигнальная функция:** информация о текущей ситуации
- **Коммуникативная функция:** формирование отношений с окружающими

Сегодня мы поговорим о том

- что такое эмоции
- как эмоции связаны с анализом информации
- какое влияние эмоции оказывают на поведение
- когда возникает симпатия к партнеру

ВИДЫ И СТРУКТУРА ЭМОЦИЙ





ЭМОЦИИ

```
graph TD; A[ЭМОЦИИ] --> B[Базовые эмоции]; A --> C[Эмоции, связанные с Я-концепцией];
```

Базовые эмоции

- Реакция на стимулы, важные для выживания
- Простая оценка ситуации
- Биологическое выживание

Эмоции, связанные с Я-концепцией

- Реакция на стимулы, важные для Я-концепции
- Сложная оценка ситуации
- Сохранение общества

ЭМОЦИИ

```
graph TD; A[ЭМОЦИИ] --> B[Несоциальные эмоции]; A --> C[Социальные эмоции]; C --> D[к отдельным людям]; C --> E[к группам];
```

**Несоциальные
эмоции**

**Социальные
эмоции**

**к отдельным
людям**

к группам

Подходы к изучению эмоций

- Биологические основания эмоций (напр., *психозволюционная теория*)
- Взаимодействие биологических оснований и культуры (напр., *нейрокультурная теория*)
- Культурные основания эмоций

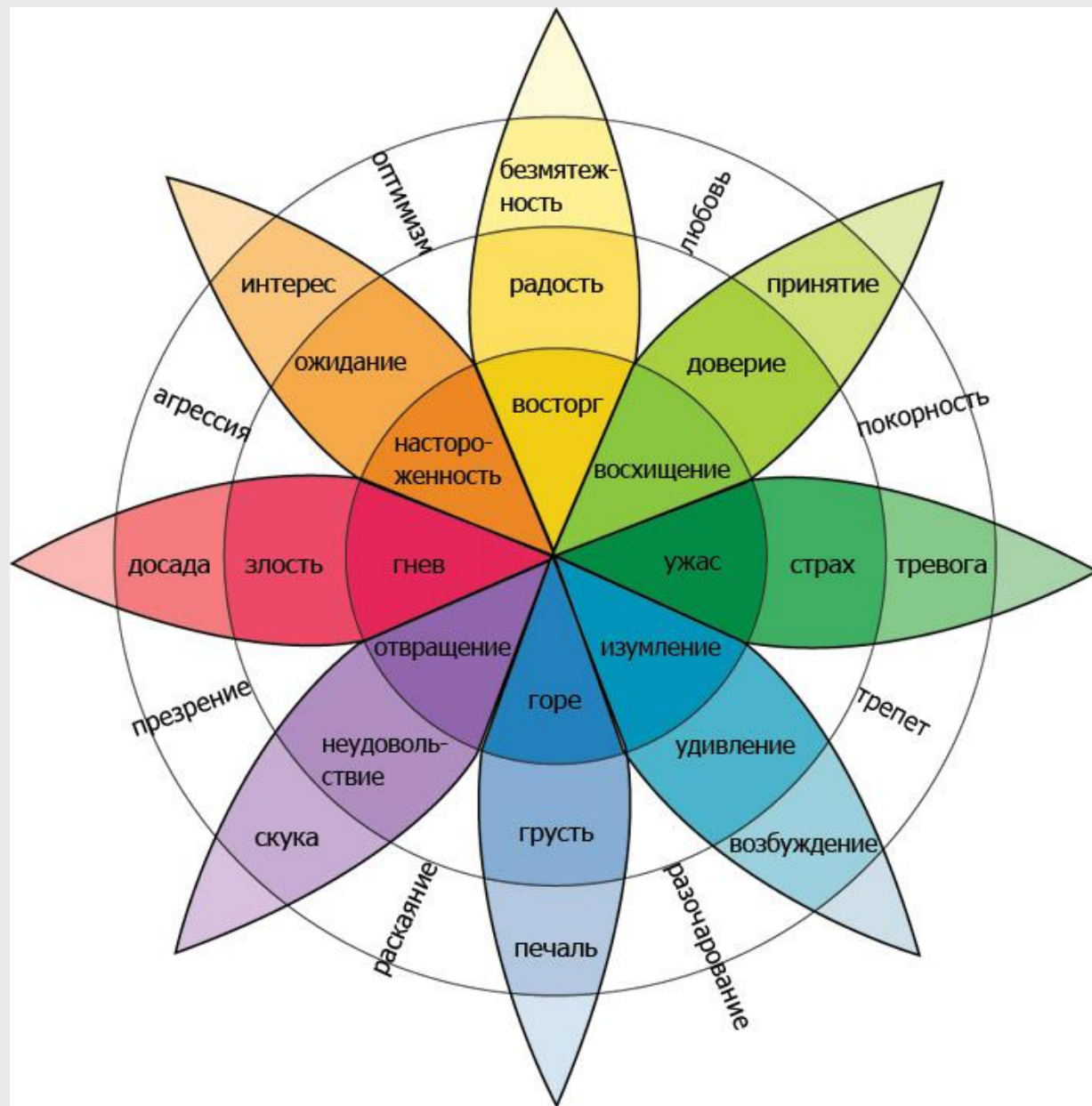
Психозэволюционная теория (Роберт Плутчик)

Базовые эмоции: восемь эмоций
соответствуют восьми основным
потребностям

Компоненты:

- заданы генетически
- специфичны для эмоции
- неизменны

Базовые эмоции



Нейрокультурная теория (Пол Экман)

Базовые эмоции: страх, гнев, грусть, отвращение, радость, удивление

Компоненты:

- заданы генетически
- специфичны для эмоции
- врожденные компоненты могут изменяться

Культурно заданные эмоции

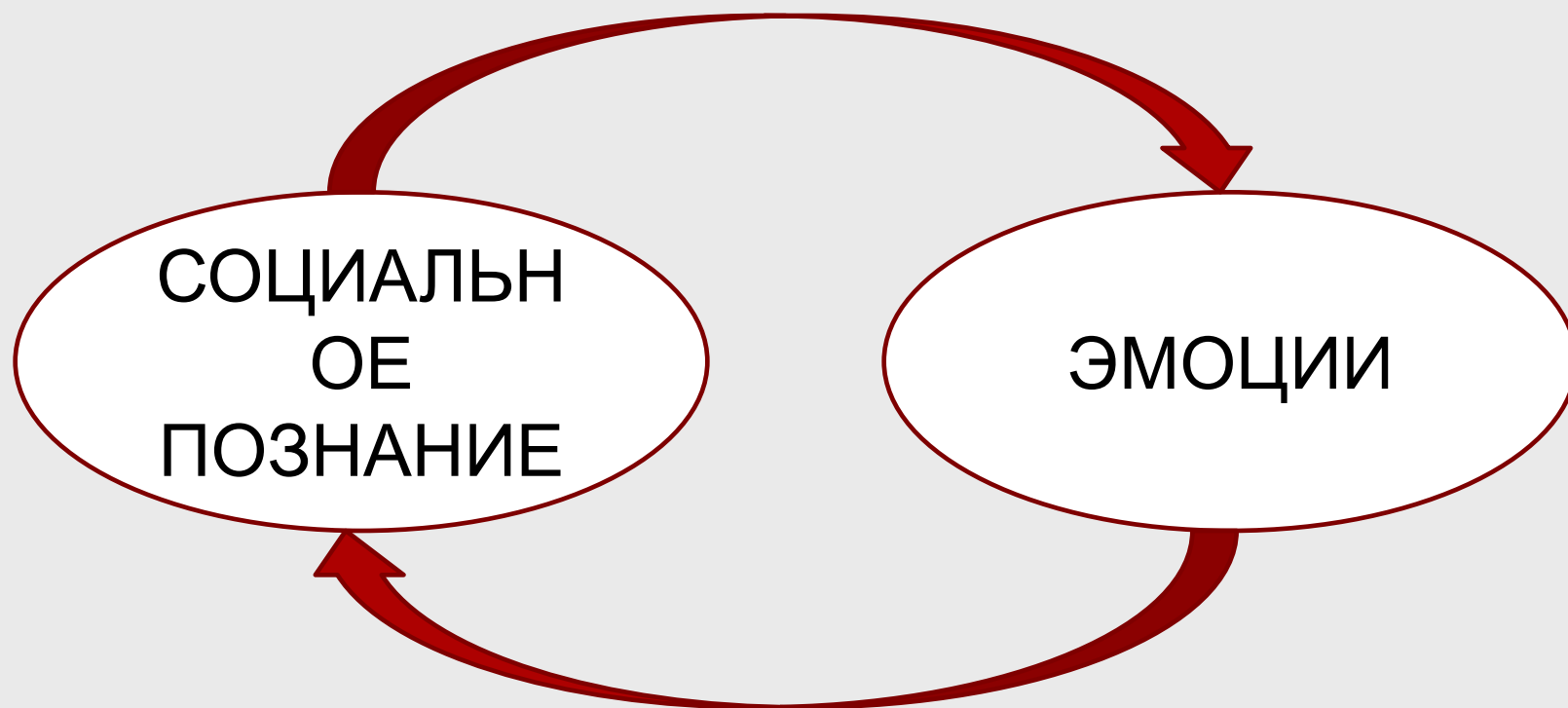
Базовые эмоции: не существуют

Компоненты:

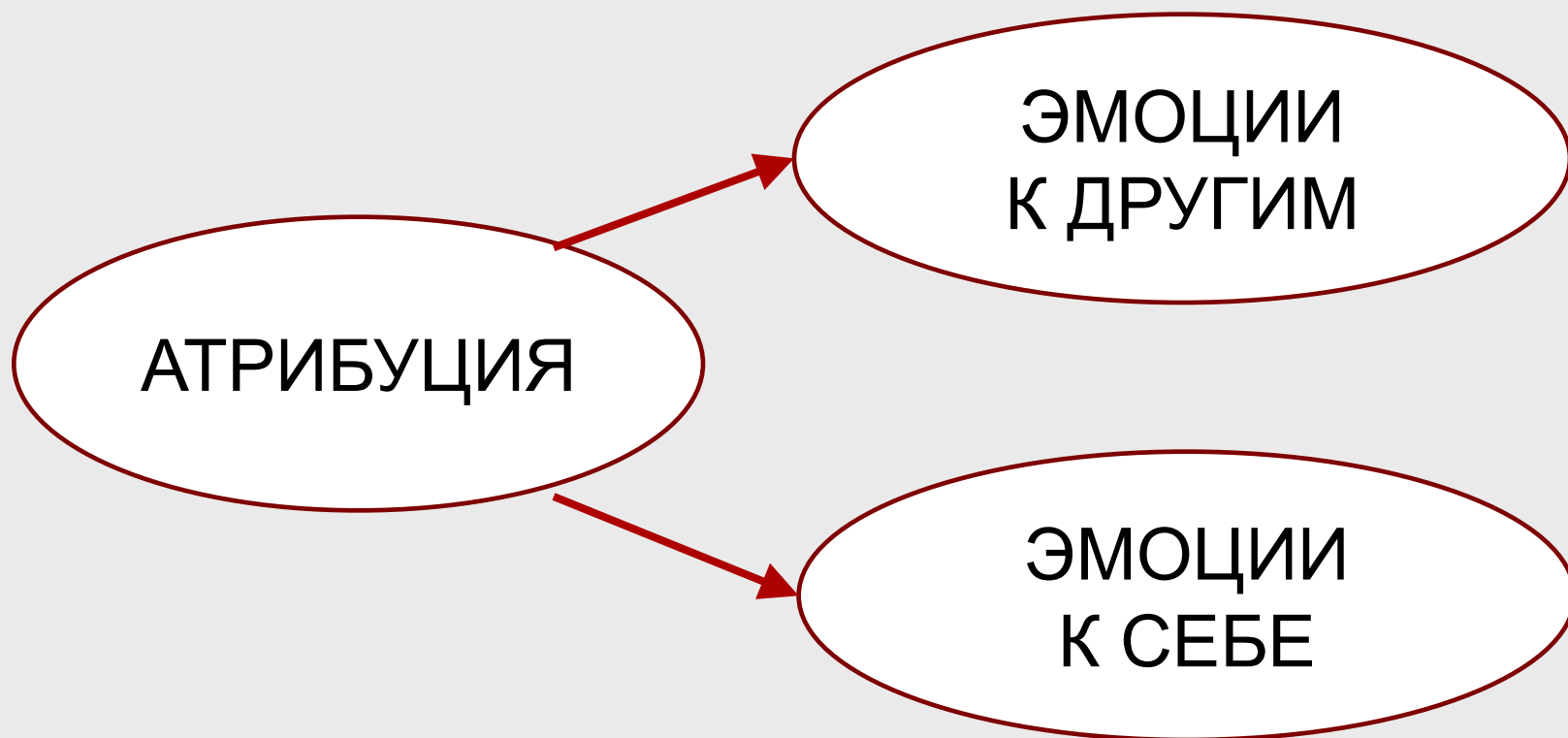
- существуют биологические предпосылки эмоций
- но все компоненты подвержены влиянию культуры
- существуют межкультурные различия в эмоциях

ВЗАИМОСВЯЗЬ ЭМОЦИЙ И АНАЛИЗА ИНФОРМАЦИИ





Влияние анализа информации на эмоции



Атрибуция: эмоции к другому

Позитивный поступок/успех (+)
Негативный поступок/неудача (-)



Каузальная атрибуция



Атрибуция ответственности

Высокая
ответственность за «+»
и низкая за «-»



Симпатия, жалость

Высокая
ответственность за «-»
и низкая за «+»



Гнев, страх

Атрибуция за работу: успех

Вознаграждение за работу



Причина: приложенные усилия



Высокая ответственность



Симпатия

Атрибуция за работу: успех

Вознаграждение за работу



Причина: легкая работа

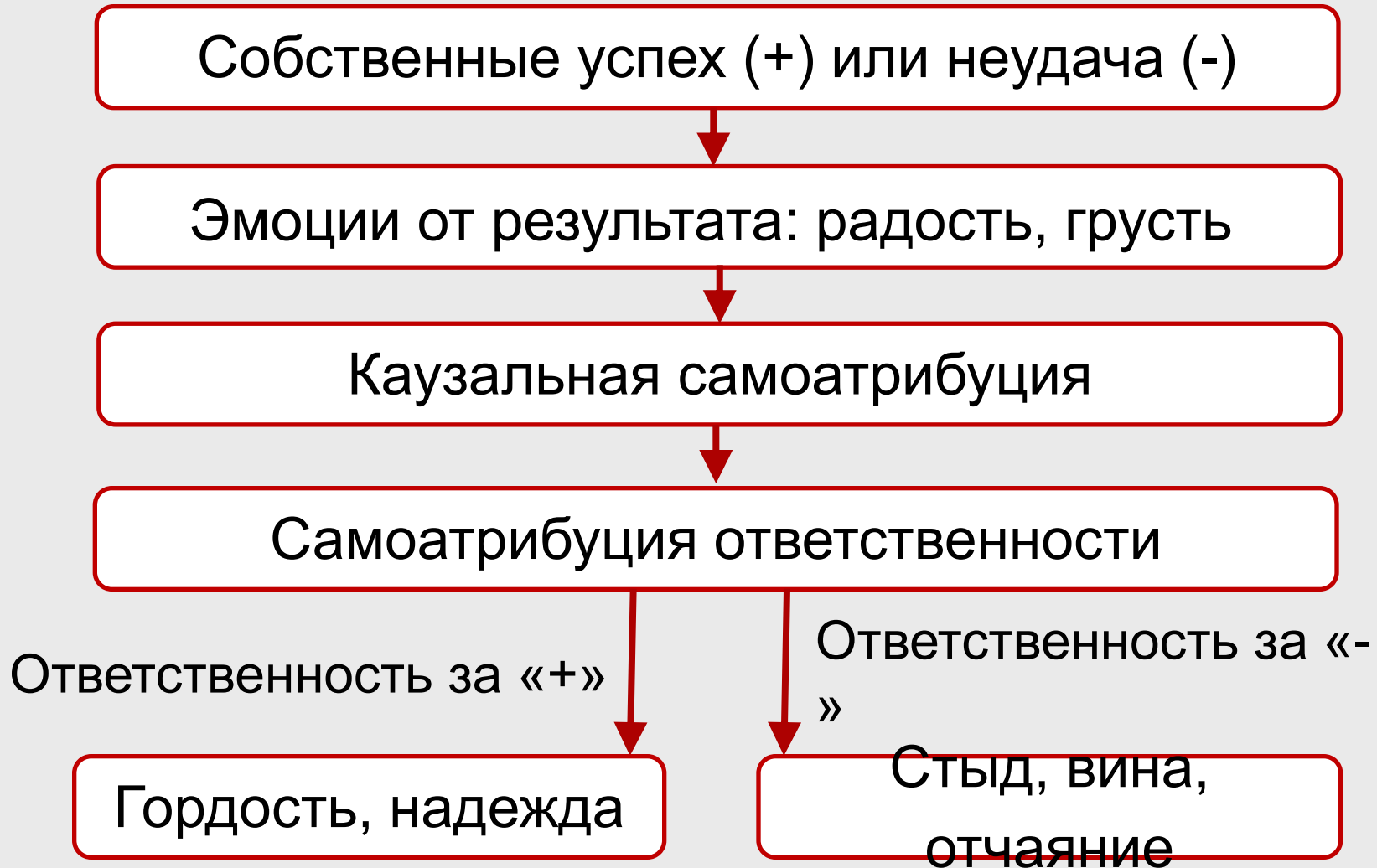


Низкая ответственность

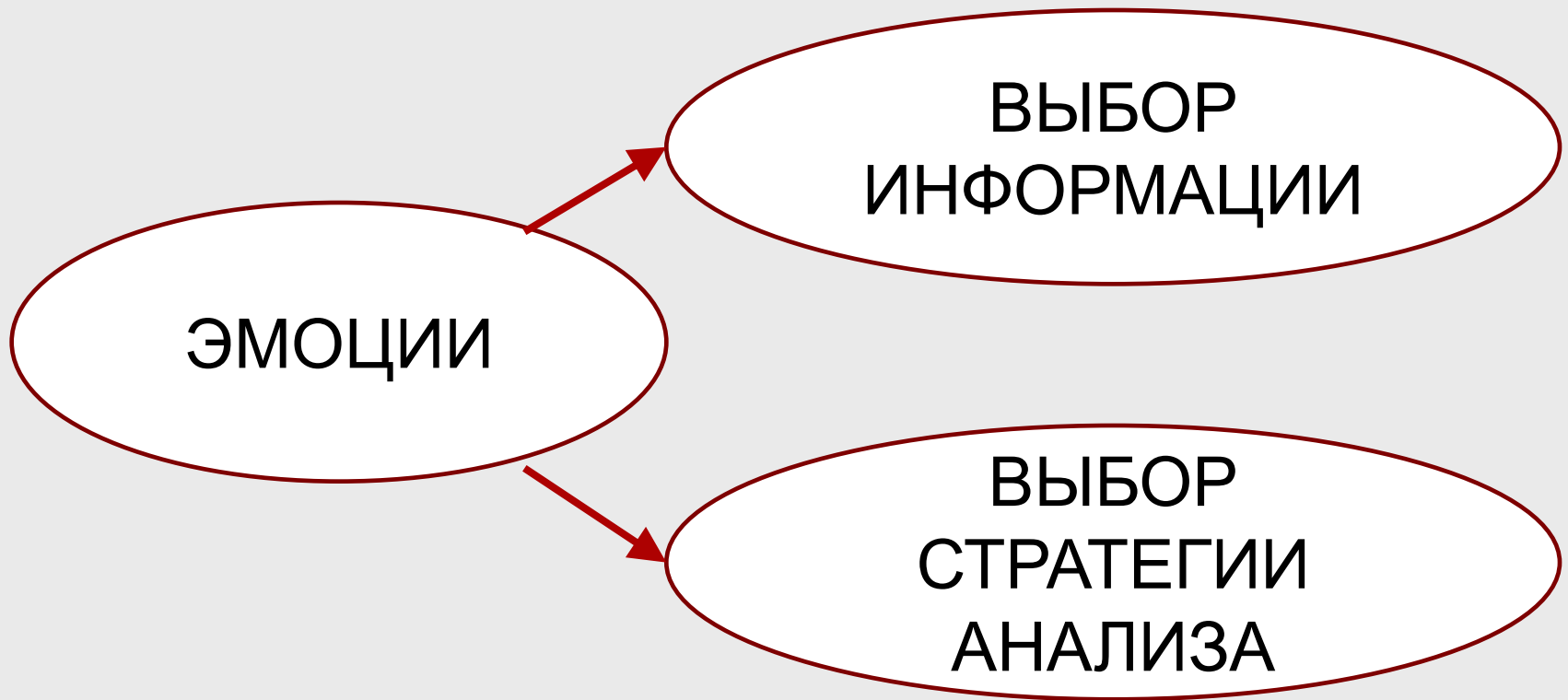


Гнев

Атрибуция: эмоции к себе (Бернард Вайнер)

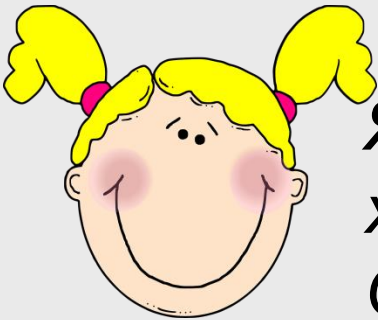


Влияние эмоций на анализ информации



Выбор информации

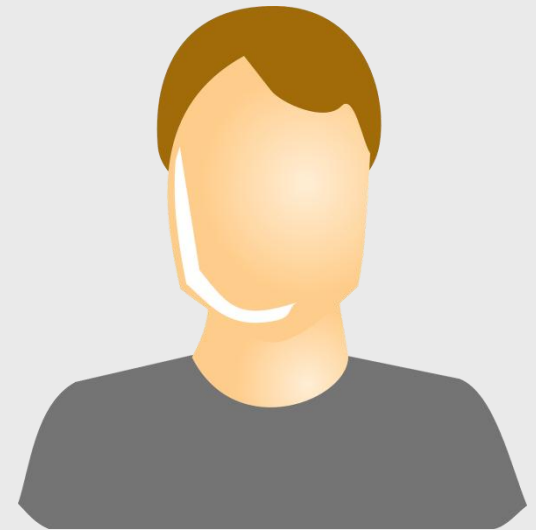
Эффект конгруэнтности: анализ информации, соответствующей эмоциям



*Я рад! Мне
хорошо!
Он тоже
хороший!*



*Я зол! Мне
плохо!
Он тоже
плохой!*



Выбор информации

- Внимание к информации о партнере
- Припоминание информации о партнере
- Интерпретация информации о партнере
- Оценка партнера

Стратегия анализа информации

Негативные эмоции



Восходящая стратегия:
глубокий анализ
информации

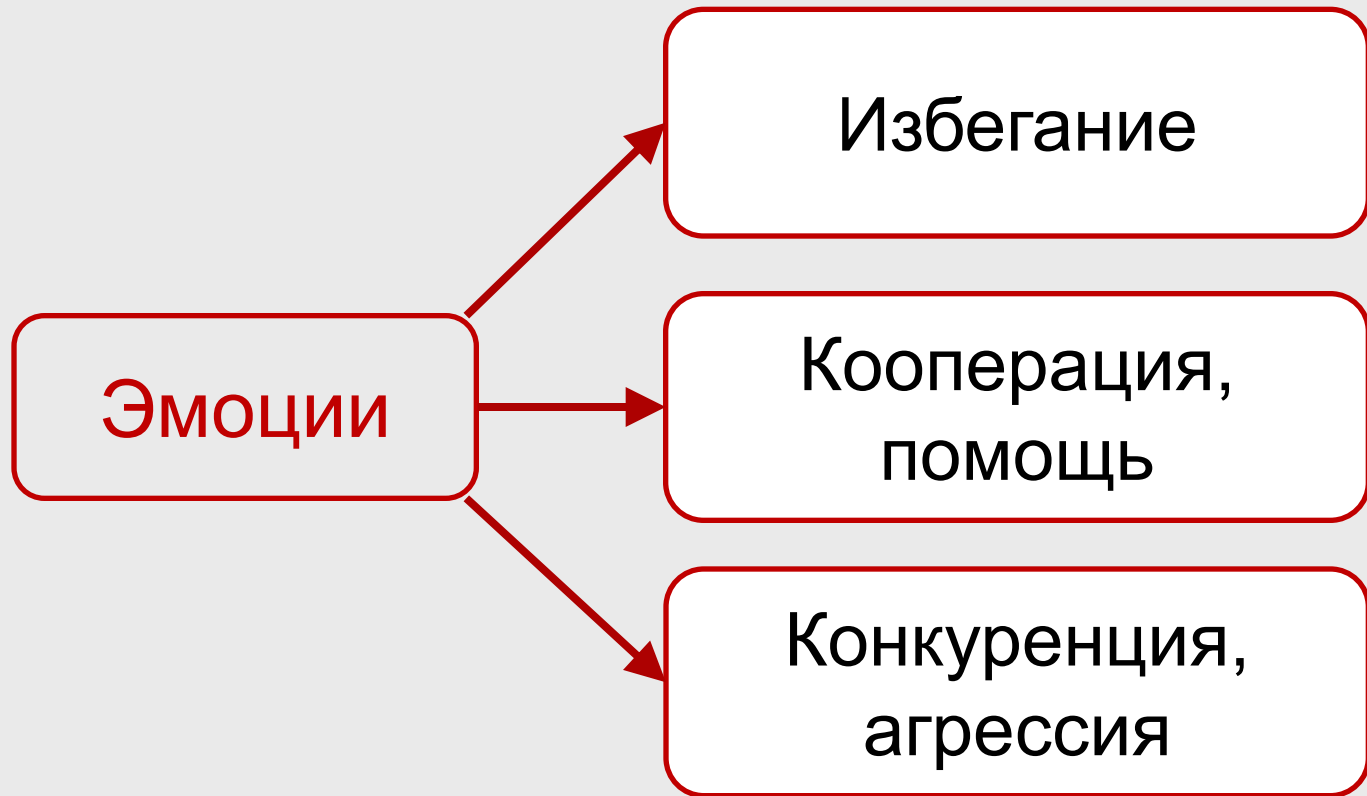
Позитивные
эмоции



Нисходящая стратегия:
поверхностный анализ
информации

ЭМОЦИИ В СОЦИАЛЬНОМ ПОВЕДЕНИИ





Эмпатия – понимание человеком эмоций, которые испытывает партнер (когнитивный компонент), и сопереживание ему (эмоциональный компонент)



Диспозициональная
эмпатия

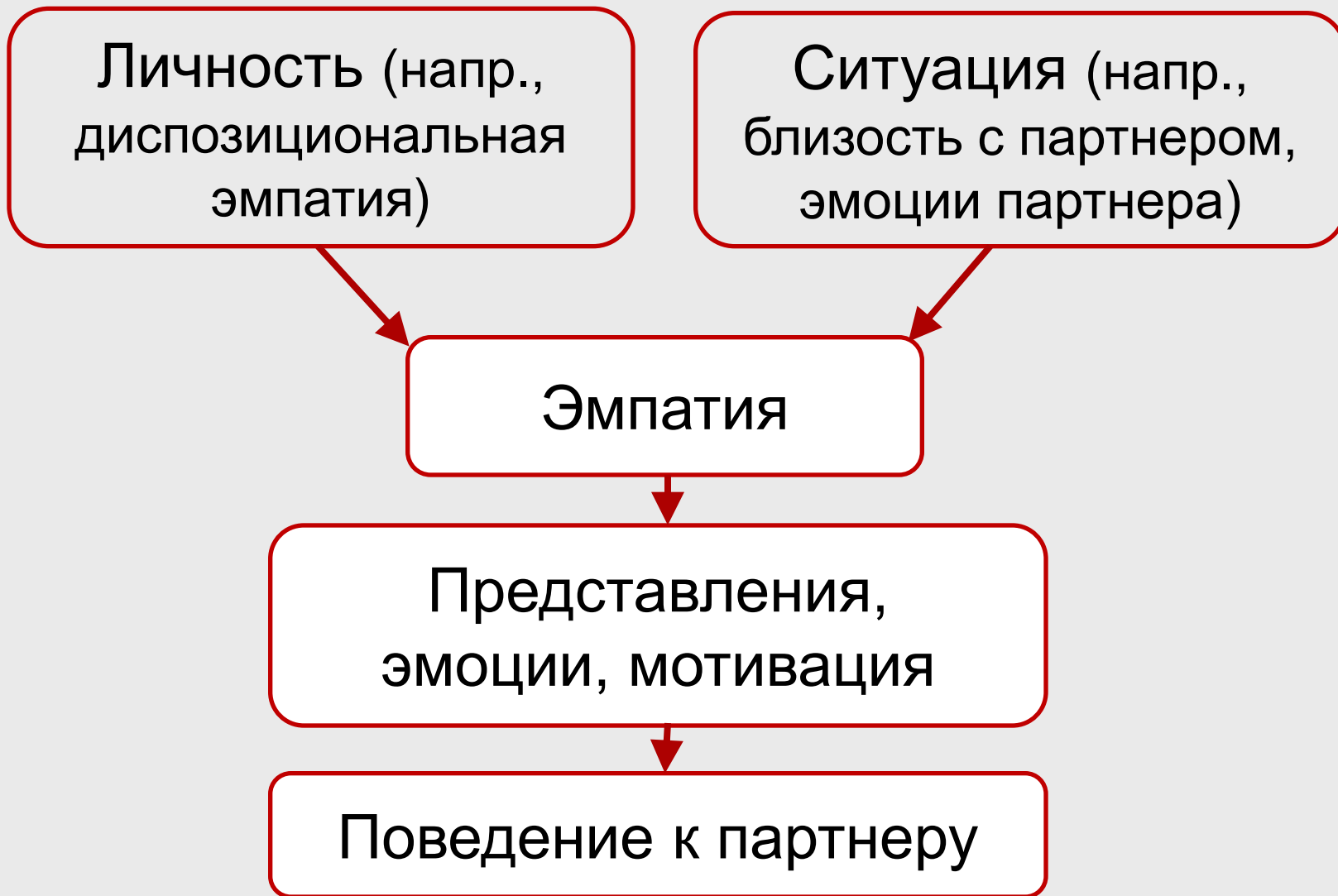


Ситуативная
эмпатия

Развитие диспозициональной эмпатии

1. Общий эмпатический стресс
2. Эгоцентрический эмпатический стресс
3. Квази-эгоцентрический эмпатический стресс
4. Подлинная эмпатия
5. Внеситуативная эмпатия
6. Групповая эмпатия

Роль ситуативной эмпатии (Марк Дэвис)



АТТРАКЦИЯ



Аттракция – восприятие партнера как привлекательного для общения, симпатия по отношению к нему



аттракция и
выгода от
общения



аттракция и
естественный
отбор

АТТРАКЦИЯ

```
graph TD; A[АТТРАКЦИЯ] --> B[Партнер]; A --> C[Взаимодействие]; A --> D[Ситуация];
```

Партнер

Взаимодействи
е

Ситуация

Особенности партнера

1. **Внешность:** большую аттракцию вызывают красивые люди

- *Эффект якоря:* понижение оценки окружающих после наблюдения за красивым человеком
- *Эффект иррадиации красоты:* более высокая оценка человека, имеющего красивого партнера
- *Эффект самосбывающегося пророчества:* формирование у красивых людей более позитивных характеристик под влиянием ожиданий окружающих

Особенности партнера

2. **Статус:** большую аттракцию вызывают высокостатусные люди

3. **Ценности, аттитюды, личностные черты:** большую аттракцию вызывают люди, которым приписывают позитивные «коммунальные» черты

Особенности партнера

Принцип подобия: большую аттракцию вызывают люди, которые похожи на нас по...

...внешности

... статусу

... аттитюдам и ценностям

Особенности предыдущего взаимодействия

1. **Знакомость**- большую аттракцию вызывают люди, которые кажутся нам знакомыми
2. **Близость в пространстве** – большую аттракцию вызывают люди, которые находятся близко от нас
3. **Отношение со стороны партнера** – большую аттракцию вызывают люди, которые позитивно оценивают нас, сделали нам что-то хорошее
4. **Отношение к партнеру** – большую аттракцию вызывают люди, которым мы сделали что-то хорошее

Характеристики ситуации

1. **Стимулы, вызывающие радость:**
*приятные запахи, звуки, изображения,
воспоминания, смешные рассказы и т.д.*

Большую аттракцию вызывают люди, с которыми мы встречаемся в радостной обстановке

Характеристики ситуации

2. **Стимулы, вызывающие тревогу:** *прием у врача, проход по ненадежному мосту, занятия экстремальным спортом и т.д.*

Большую аттракцию вызывают люди, с которыми мы встречаемся в обстановке, вызывающей легкую тревогу

Сегодня мы обсудили

- виды и структуру эмоций
- связь эмоций с анализом информации
- влияние эмоций на социальное поведение
- формирование аттракции



ClickerFreeVectorImages / <https://pixabay.com>

Как мы передаем
информацию?

Чем различаются вербальная
и невербальная
коммуникация?

Как сделать коммуникацию
более эффективной?

Об этом мы поговорим на следующей
лекции