



Интерактивная коммуникация

Курс «Навыки академической коммуникации»

доцент кафедры организационной психологии
Васильева Елена Николаевна
Нижний Новгород

Сентябрь 2021

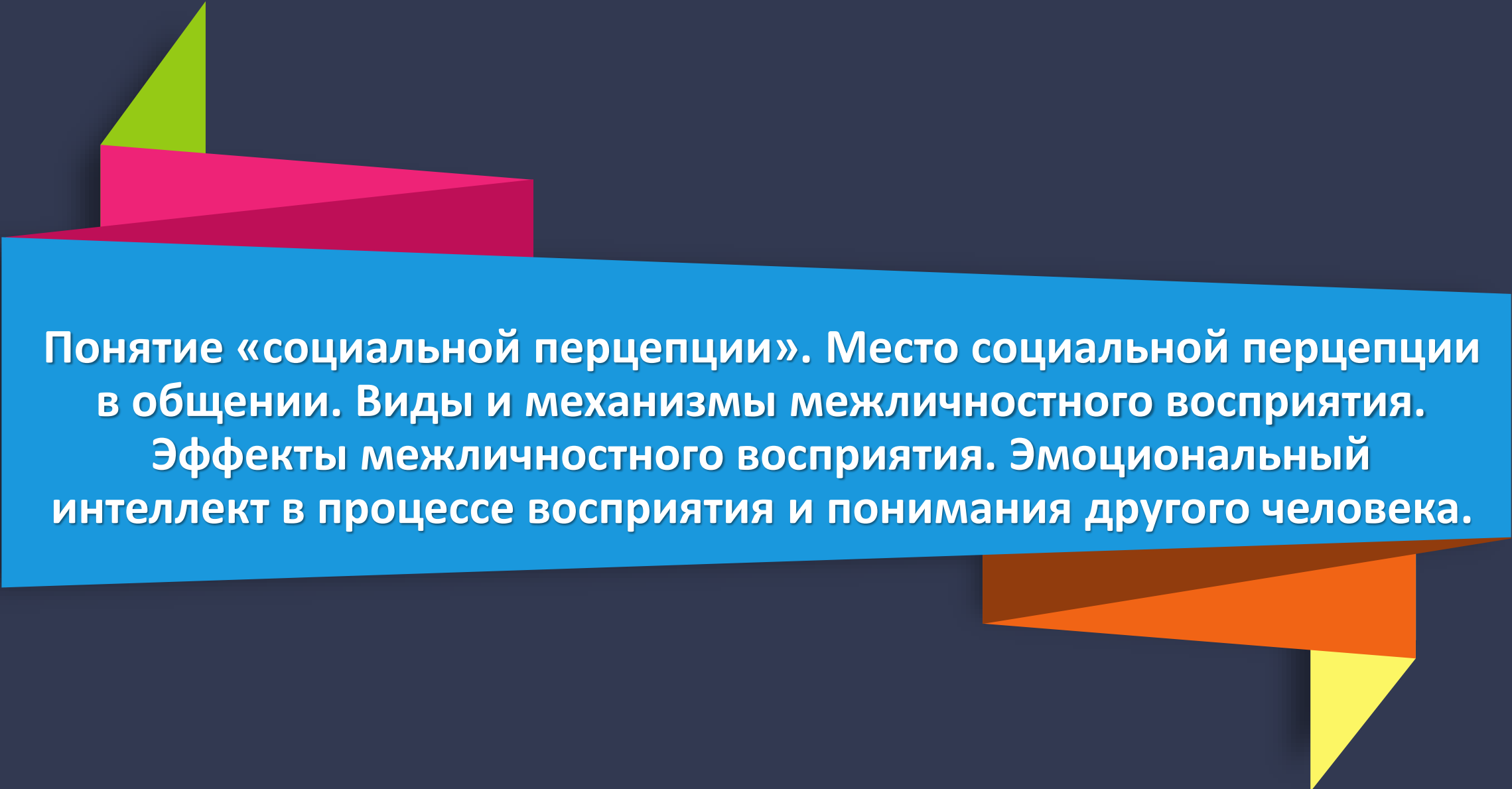
Your Date



Перцептивная сторона общения

Лекции 3-4

Your Footer Here



Понятие «социальной перцепции». Место социальной перцепции в общении. Виды и механизмы межличностного восприятия. Эффекты межличностного восприятия. Эмоциональный интеллект в процессе восприятия и понимания другого человека.



Перцептивная сторона общения –это взаимовосприятие людьми друг друга, формирование своего отношения к личности другого (перцептивная сторона общения).

Это отношение формируется с учетом представлений человека о том, как он выглядит в глазах своего партнера по общению.



В отечественной науке первым начал разрабатывать эту проблему **А. А. Бодалев** («Восприятие человека человеком», 1965), положивший начало большому кругу исследований и создавший научное направление, в рамках которого было накоплено большое количество эмпирических данных и закономерностей.

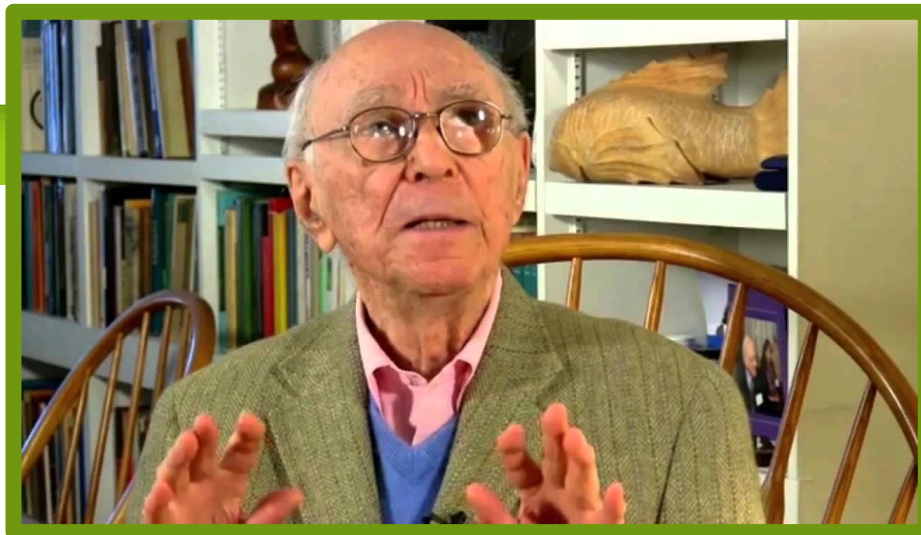
Определение А.А. Бодалева

Восприятие человека человеком есть «непосредственное, наглядно-образное отражение одним человеком другого, результатом которого является формирование перцептивного образа-сигнала о внешних признаках этого другого (его физическом облике, оформлении внешности, экспрессии) и в целом о его поведении».





Социальная перцепция обозначает факт социальной обусловленности восприятия, его зависимости не только от характера стимула – объекта, но и от прошлого опыта субъекта, его целей, намерений, осознания значимости ситуации.



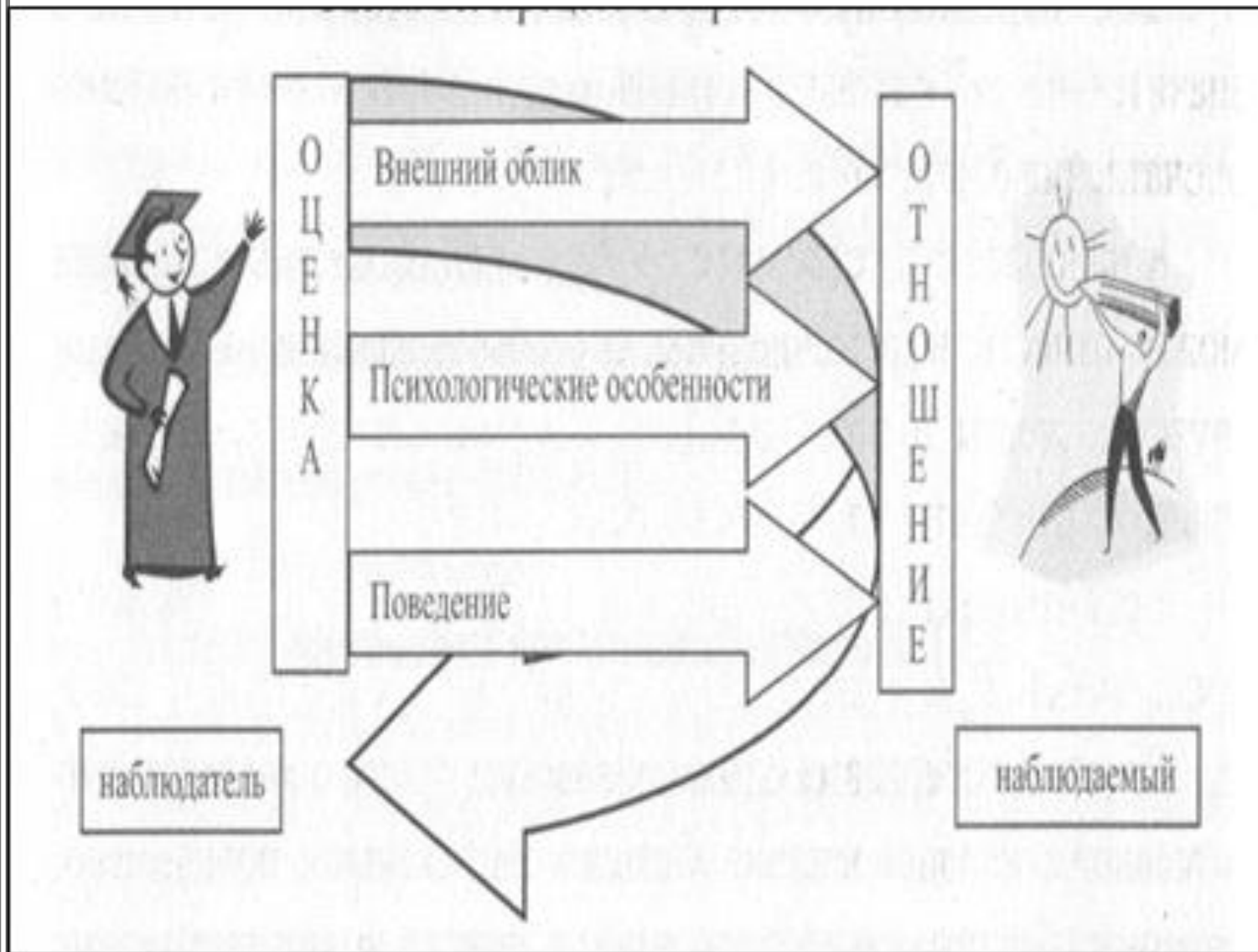
Джером Сеймур Брунер
американский психолог и педагог,
крупнейший специалист в области
исследования когнитивных
процессов.



Социальная перцепция –целостное восприятие субъектом не только предметов материального мира, но так называемых социальных объектов (др. людей, групп, классов, народностей), социальных ситуаций.

Процесс социальной перцепции

Сентябрь 2021





Четыре функции социальной перцепции

1

Познание себя

2

Познание партнера по общению

3

Организация совместной
деятельности на основе
взаимного понимания

4

Установление
эмоциональных отношений

Социальная перцепция

1

Психологические и социальные особенности субъекта и объекта восприятия

На восприятие и оценку людьми друг друга влияют индивидуальные, половые, возрастные и профессиональные различия.

Данные характеристики наблюдателя играют определенную роль в формировании оценки партнера по общению.

Однако наибольшее значение имеют психологические качества человека и имеющаяся у него система установок.

Аспекты межличностного восприятия:

2

Механизмы и эффекты межличностного отражения

Психологические механизмы, обеспечивающие сам процесс восприятия и оценки другого человека, а также позволяющие осуществлять переход от внешне воспринимаемого к оценке, отношению и прогнозу.

Социальная перцепция

3

Стереотипы восприятия

Характер отношений человека в значительной мере зависит от имеющихся у него и активно действующих в данный момент стереотипов – упрощенных образов другого, возникающих на основе отрывочных, часто общих сведений.

Аспекты межличностного восприятия:

4

Самовосприятие

Существует сильная зависимость восприятия другого от отношения к самому себе – восприятие себя и принятие себя со всеми достоинствами и недостатками.



Механизмы социальной перцепции – способы, по средствам которых люди интерпретируют действия, понимают и оценивают другого человека.

К механизмам познания и понимания относятся: идентификация, эмпатия и аттракция и др.



Механизмы социальной перцепции

- **Идентификация** – это такой способ познания другого, при котором предположение о его внутреннем состоянии строится на основе попытки поставить себя на место партнера по общению.
- То есть происходит уподобление себя другому.
- При идентификации с другими усваиваются его нормы, ценности, поведение, вкусы и привычки. Человек ведет себя так, как, по его мнению, строил бы в данной ситуации свое поведение этот человек.



Механизмы социальной перцепции

- **Эмпатия - эмоциональное вчувствование или сопереживание другому человеку.**
- *Через эмоциональный отклик человек достигает понимания внутреннего состояния другого.*
- *Эмпатия основана на умении правильно представлять себе, что происходит внутри другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир.*
- *Известно, что эмпатия тем выше, чем лучше человек способен представлять себе, как одно и тоже событие будет воспринято разными людьми, и насколько он допускает право на существование этих разных точек зрения.*



Виды эмпатии

ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ

основана на
механизмах проекции и
подражания моторным
и аффективным
реакциям другого

КОГНИТИВНАЯ

базируется на
интеллектуальных
процессах –
сравнении, аналогии
и пр.

ПРЕДИКАТИВНАЯ

проявляется как
способность
предсказывать
аффективные
реакции другого в
конкретных
ситуациях.

Уровни эмпатии

Сочувствование –

переживание собственных эмоциональных состояний в связи с чувствами другого.

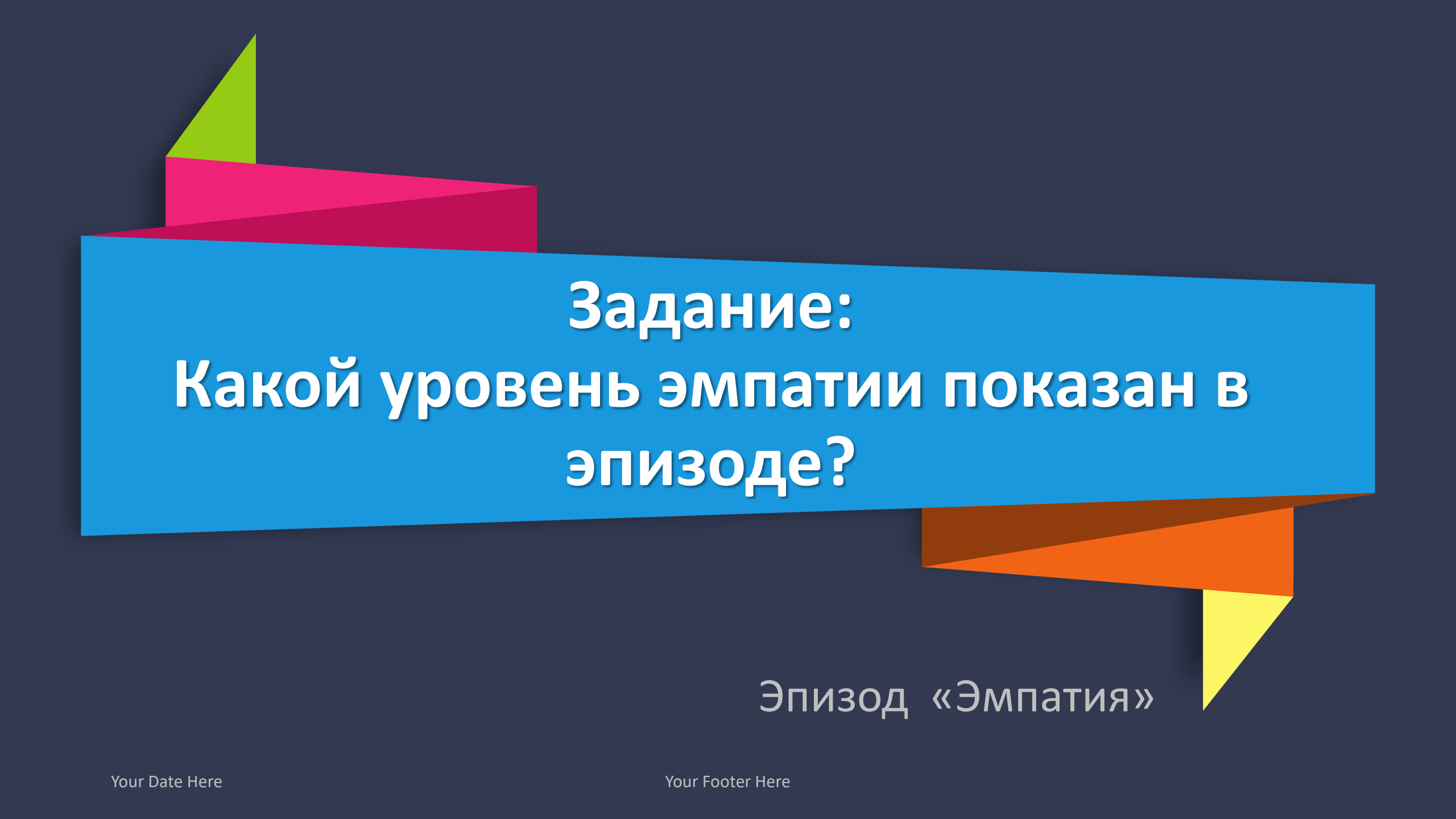
Сопереживание –

переживание тех же эмоциональных состояний, который испытывает другой человек, через отождествление с ним





Есть ли отличия в
понятиях «эмпатия» и
«симпатия»?



Задание:
Какой уровень эмпатии показан в эпизоде?

Эпизод «Эмпатия»



Механизмы социальной перцепции

- *Аттракция – (от лат. – привлечение) – это особая форма познания другого человека, основанная на формировании по отношению к нему устойчивого позитивного чувства.*
- *В данном случае понимание партнера по общению возникает благодаря формированию привязанности к нему, дружеского или интимно-личностного отношения.*



Механизмы социальной перцепции

- **Социальная рефлексия** - способность человека представить, как он воспринимается партнером по общению.
- *Иначе говоря, это знание того, как другой знает меня.*
- *Полнота представлений о самом себе в значительной степени определяется богатством представлений человека о других людях, широтой и разнообразием его социальных контактов, позволяющих проанализировать отношение к себе со стороны различных партнеров по общению.*



Механизмы социальной перцепции

- **Каузальная атрибуция** - универсальный механизм интерпретации мотивов и причин поступков другого человека.

Различают **три типа каузальной атрибуции:**

- **Личностную** (причина приписывается тому, кто совершает поступок);
- **Объективную** (причина приписывается объекту, на который направлено действие);
- **Обстоятельственную** (причина приписывается внешним обстоятельствам).



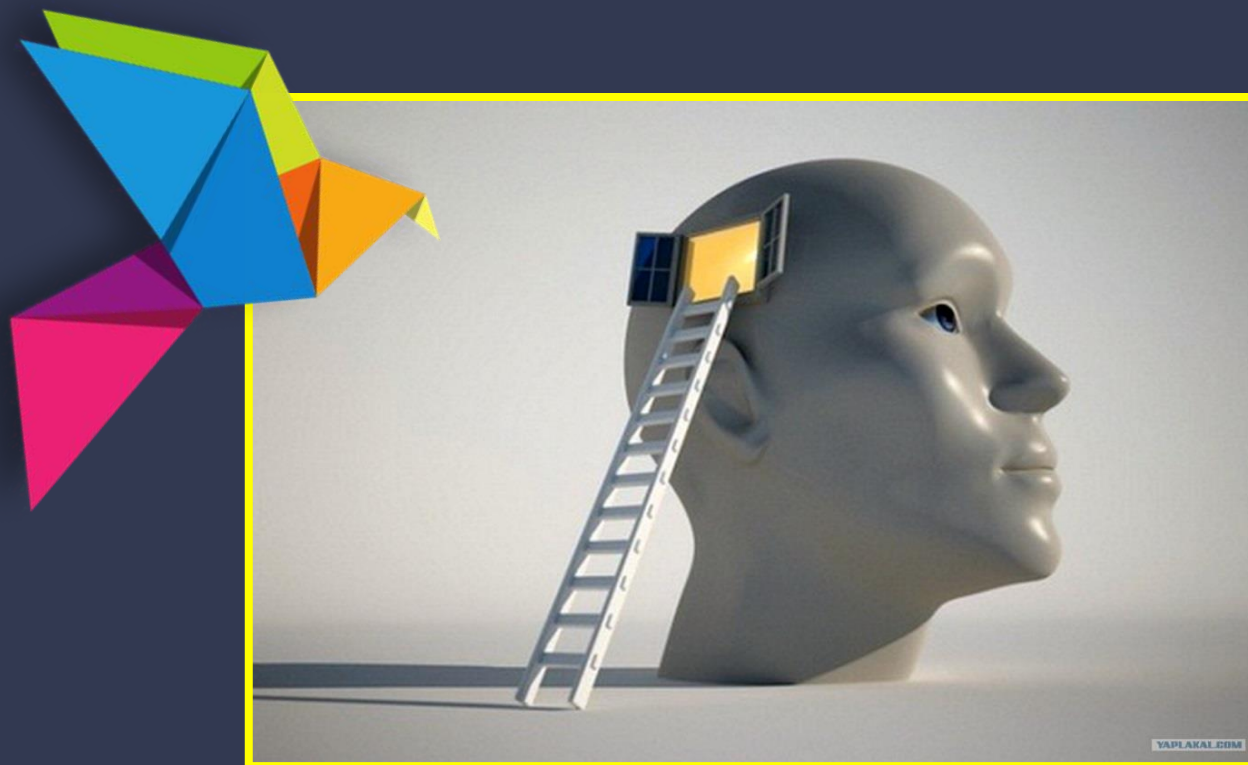
ОСНОВНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПЕРЦЕПТИВНЫЕ УСТАНОВКИ



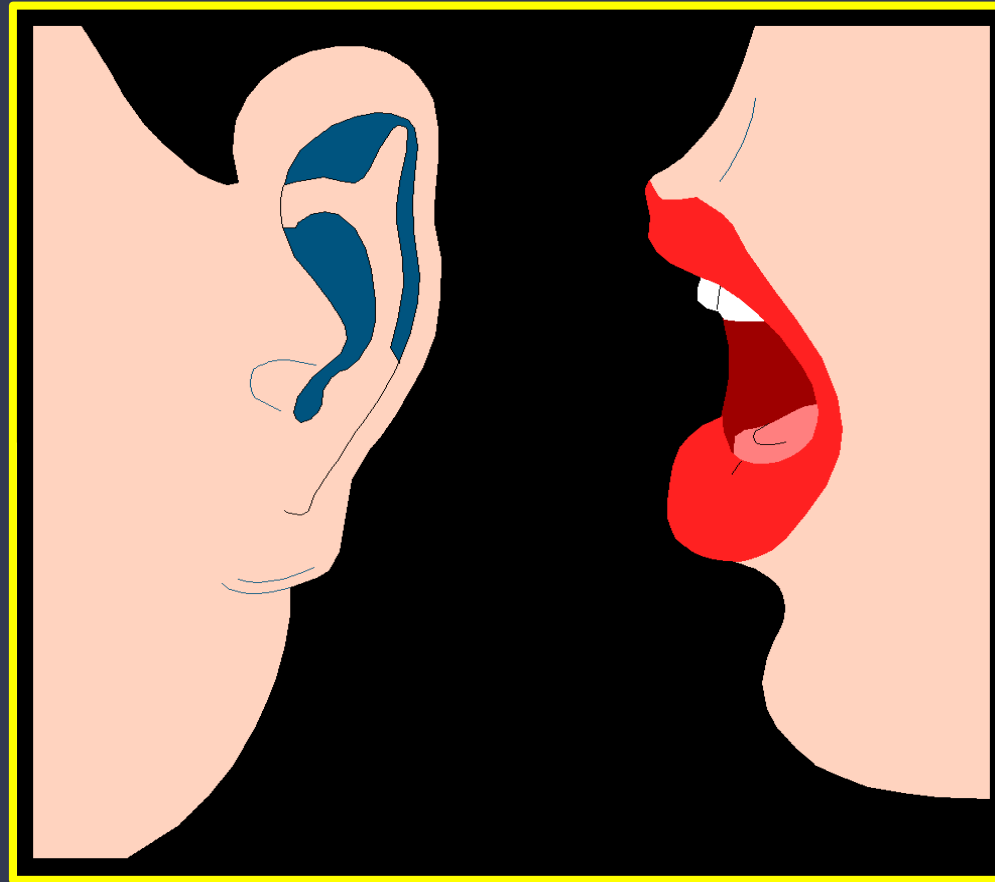
➤ **"Эффект ореола"** - общее благоприятное впечатление о человеке переносится и на оценку его неизвестных черт, которые также воспринимаются как позитивные. И наоборот, общее негативное впечатление ведет к отрицательной оценке тех черт, которые неизвестны.



➤ **"Эффект первичности"** - действует в отношении восприятия ранее незнакомых людей и состоит в тенденции к сильной переоценке первой информации о человеке, и ее высокой устойчивости в дальнейшем по отношению к другой информации, поступившей позже.



- **"Эффект новизны"** - более новая информация об известном человеке оказывается субъективно наиболее значимой.



➤ **Эффект "роли"** – неспособность отличать личностные особенности самого человека и его поведение, определяемое ролевыми функциями.



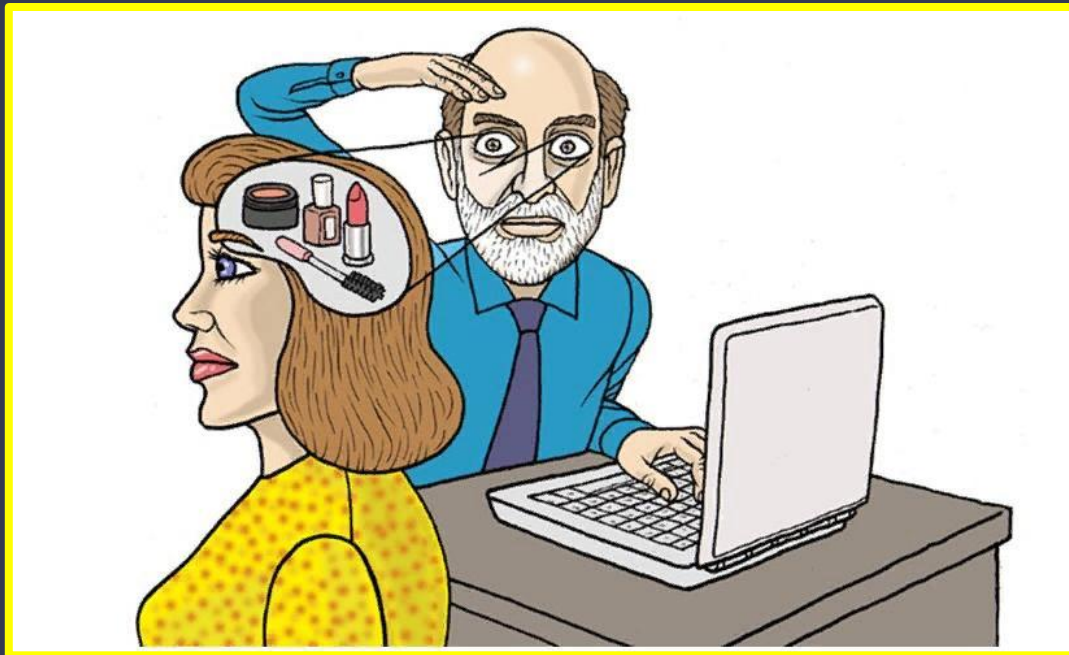
➤ **«Эффект ожиданий»** - в процессе общения его участник в результате получает от партнера по общению ту обратную связь, на которую он и рассчитывал.

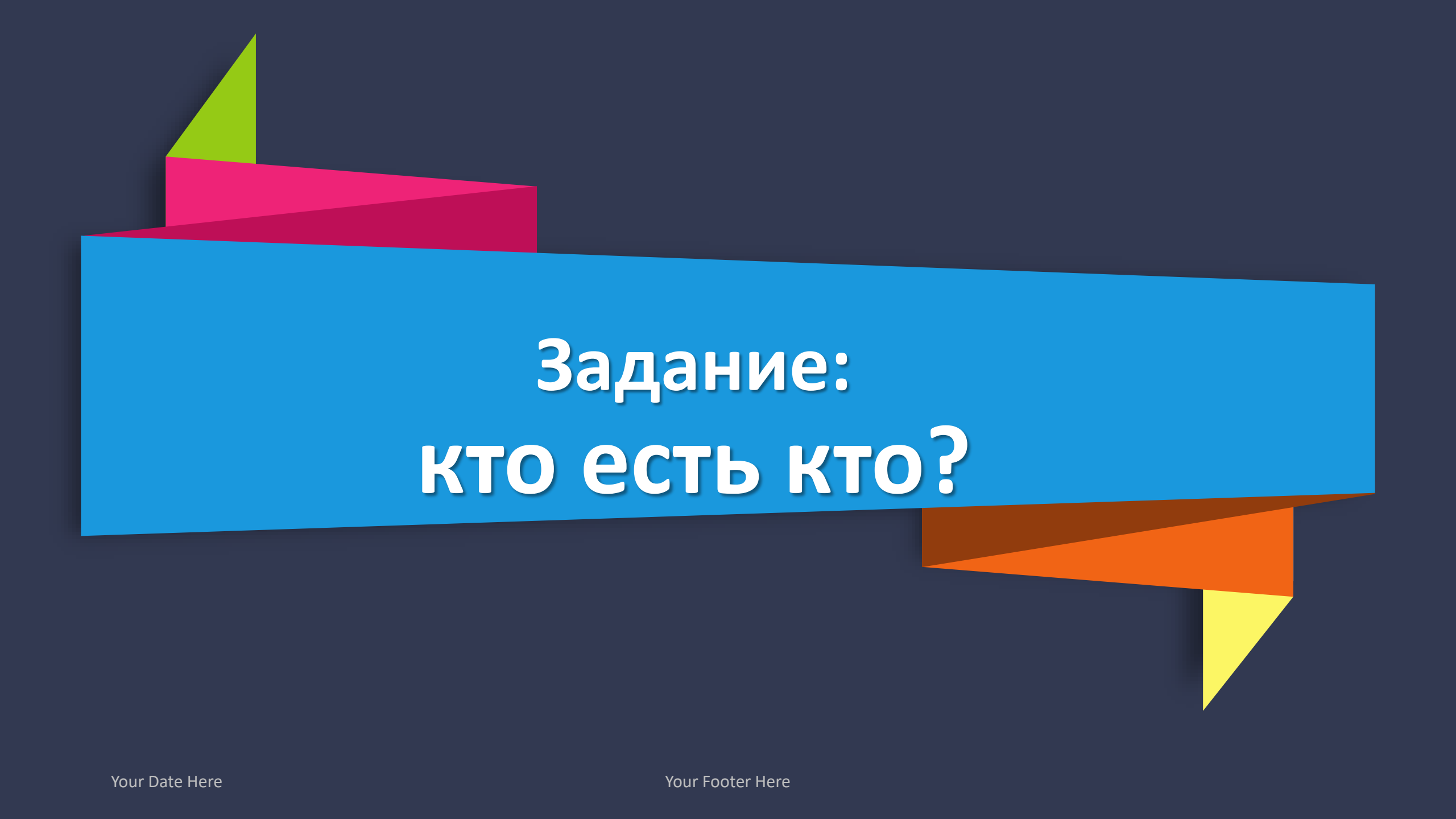


➤ **"Эффект проекции"** - проецирование на людей собственных качеств вызывает установку на ожидание от них соответствующего поведения и проявления соответствующих качеств.



➤ **"Эффект стереотипизации"** – обусловлен наличием специфических образов, имеющихя в опыте человека, - стереотипов. Это чрезмерное обобщение какого-либо явления, происходящее в устойчивое убеждение и влияющее на отношения человека, суждения, способы поведения и пр.



The background is a dark blue-grey color. A large, horizontal blue banner with a slight gradient and a drop shadow is positioned in the center. Above the banner, there is a pink rectangular shape with a green triangle on top. Below the banner, there is an orange rectangular shape with a yellow triangle on the bottom right. The text is centered on the blue banner.

Задание: кто есть кто?



Кто это ?:

• Спортсмен

Бизнесмен

Актер

Преступник

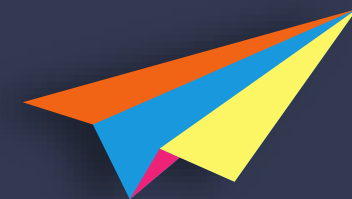
Ученый

Your Date Here

Дэвид Берковиц, прозванный Сыном Сэма, с особой жестокостью расстрелял шесть человек, в основном случайных прохожих, и больше года терроризировал город Нью-Йорк, с 1976 по 1977 год.

После ареста Берковиц заявил, что лабрадор его соседа, которого звали Сэм, был одержим дьяволом и приказывал ему совершать убийства.

За свои злодеяния Берковиц приговорён к 365 годам тюрьмы.



При рождении Мэн был назван другим именем, его звали Тонга Фифита.

Под псевдонимом Хаку ака Мэн и строил свою карьеру в реслинге.

Многие не относят реслинг к спорту, ведь сочетание борьбы и работы на публику имеет развлекательную цель.

Но не стоит забывать, что без профессиональной подготовки и знания основных приемов, реслинг невозможен.



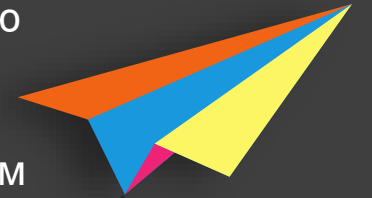


Your Date Here

Том Харди

Английский актёр, продюсер и сценарист. Обладатель премии BAFTA и номинант на премию «Оскар». Прославился благодаря фильму «Стюарт: Прошлая жизнь», где он сыграл роль наркомана и бездомного Стюарта Шортера, принёсшую ему номинацию на премию BAFTA.

Также известен по своим главным и второстепенным ролям в таких фильмах, как «Бронсон», «Рок-н-рольщик», «Начало», «Воин», «Легенда», «Общак», «Самый пьяный округ в мире», «Тёмный рыцарь: Возрождение легенды», «Лок», «Безумный Макс: Дорога ярости», «Выживший», «Дюнкерк» и «Веном».



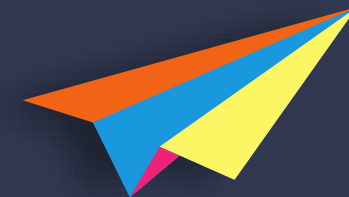
Your Footer Here



Елизавета Мелик-Гайказян, 28 лет

Выпускница физического факультета МГУ. В мае 2019 года вошла в список 30 самых перспективных людей России по версии российского издания «Forbes».

Совместно с коллегами собрала фемтосекундный лазер на основе квантовой оптики, благодаря которому и попала в известный журнал.

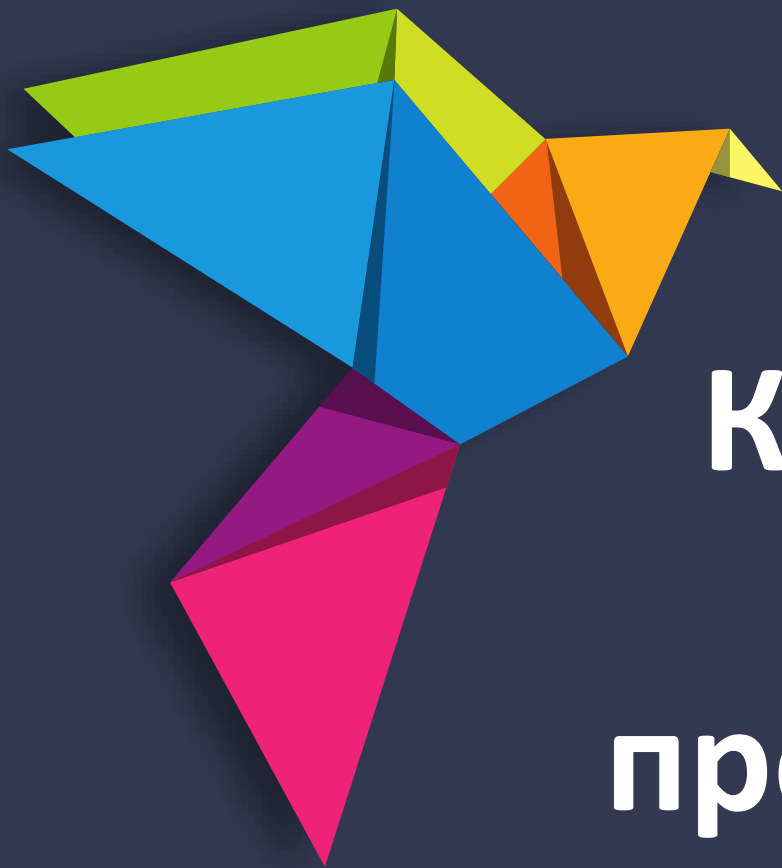




Пол ГРЭМ

Американский предприниматель, программист, сторонник и пропагандист шифра программирования Lisp. Создал его диалект языка — Arc. Написал много литературы по созданию приложений для компьютеров. В 1995 г. Грэм основал “Viaweb” — первый ASP. Программа давала возможность пользователям создавать собственные виртуальные магазины. В 1998 г. она была продана “Yahoo!”. Стоимость превышала \$49,6 млн.

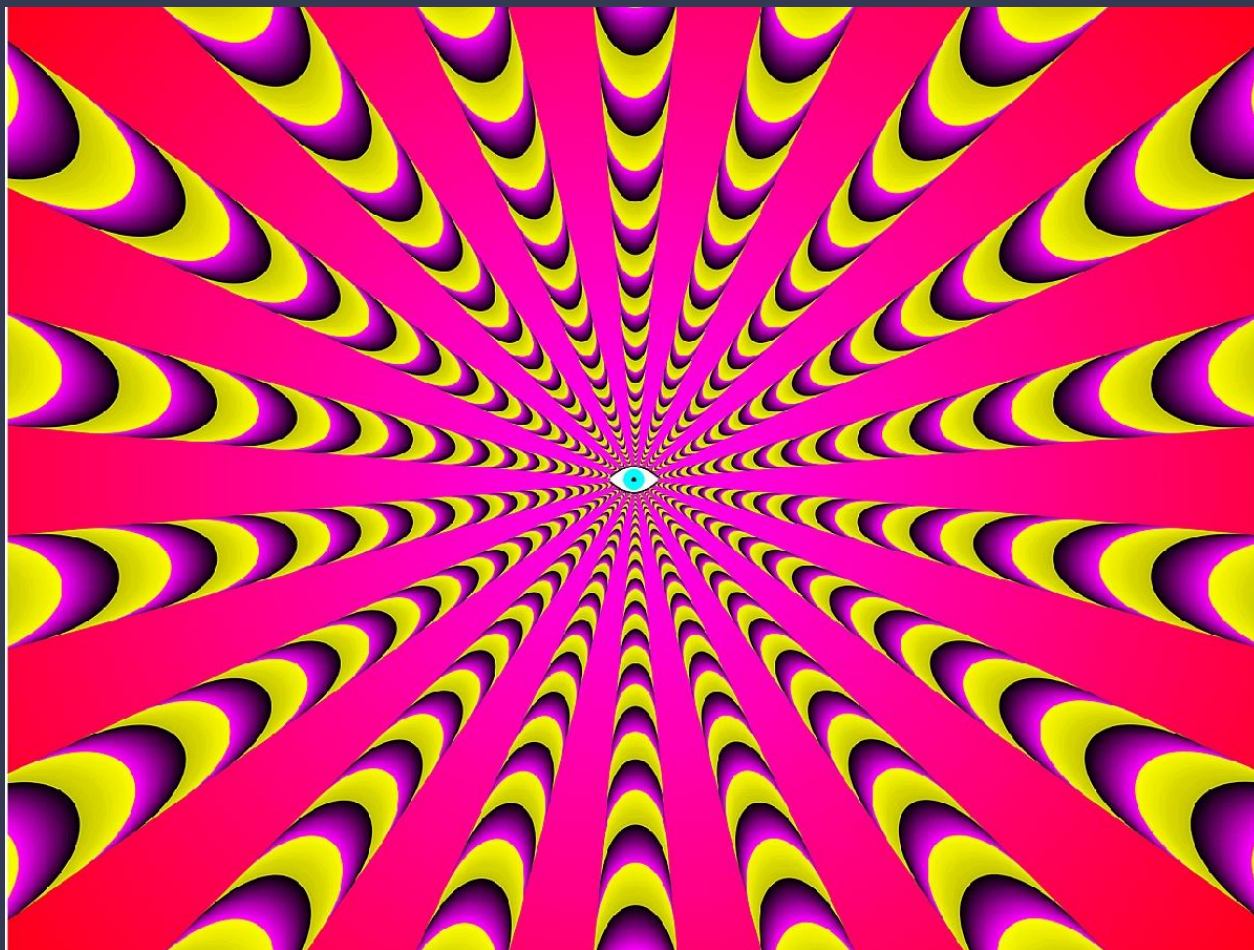




**Какие эффекты
восприятия
проявились у вас?**

ОСНОВНЫЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ПЕРЦЕПТИВНЫЕ УСТАНОВКИ

- **"Эффект ореола"** - общее благоприятное впечатление о человеке переносится и на оценку его неизвестных черт, которые также воспринимаются как позитивные. И наоборот, общее негативное впечатление ведет к отрицательной оценке тех черт, которые неизвестны.
- **"Эффект первичности"** - действует в отношении восприятия ранее незнакомых людей и состоит в тенденции к сильной переоценке первой информации о человеке, и ее высокой устойчивости в дальнейшем по отношению к другой информации, поступившей позже.
- **"Эффект новизны"** - более новая информация об известном человеке оказывается субъективно наиболее значимой.
- **Эффект "роли"** — неспособность отличать личностные особенности самого человека и его поведение, определяемое ролевыми функциями.
- **"Эффект ожиданий"** - в процессе общения его участник в результате получает от партнера по общению ту обратную связь, на которую он и рассчитывал.
- **"Эффект проекции"** - проецирование на людей собственных качеств вызывает установку на ожидание от них соответствующего поведения.



Спасибо за внимание!



Задание 5



Опишите ситуацию, которая не
соответствует принципу
«ИЗМЕНЕНИЯ НЕИЗБЕЖНЫ»

СПАСИБО!



ВАСИЛЬЕВА ЕЛЕНА
НИКОЛАЕВНА



Нижний Новгород, НИУ Высшая
школа экономики,
кафедра организационной
психологии
envasileva@hse.ru



Этапы обучения сотрудников

1 Постановка целей

2 Определение
потребности

3 Определение форм
и методов обучения

4 Оценка эффективности
обучения

