

1. Трактування терміну “соціальна перцепція” в історії соціальної психології

Соціальна перцепція — це процес отримання, обробки та інтерпретації інформації про інших людей. Вона є ключовим елементом соціальної психології та відіграє важливу роль у формуванні міжособистісних відносин і спілкування.

Історичний розвиток:

- **19 століття:** Витоки соціальної перцепції можна знайти в роботах німецьких філософів, які вивчали феномени сприйняття і свідомості.
- **20 століття:** Бурхливий розвиток когнітивної психології призвів до посилення уваги до процесів сприйняття інших людей.
- **Зигмунд Фрейд:** Видатний психоаналітик, запропонував теорії про вплив підсвідомих процесів на наше сприйняття інших.
- **Фриц Хайдер:** Один із засновників сучасної соціальної психології, розробив теорію каузальної атрибуції, яка є важливим компонентом соціальної перцепції.

2. Ідентифікація, емпатія та рефлексія як механізми взаєморозуміння

Ідентифікація: Процес, при якому людина приймає на себе роль іншої особи або групи, щоб зрозуміти їхні думки, почуття та дії. Ідентифікація допомагає нам краще розуміти і прогнозувати поведінку інших.

Емпатія: Здатність співпереживати і відчувати емоції іншої людини. Емпатія є ключовим компонентом взаєморозуміння та соціальних взаємодій. Вона дозволяє нам підтримувати близькі стосунки і проявляти доброту та турботу.

Рефлексія: Здатність людини аналізувати власні думки, почуття та дії. Рефлексія допомагає нам краще розуміти себе і інших, а також вдосконалювати міжособистісні навички.

3. Вплив установки на процес сприймання іншої людини

Установка — це внутрішня готовність до сприйняття інформації та реагування на неї певним чином. Вона формується на основі попереднього досвіду, знань і цінностей.

Вплив установки на сприймання:

- **Стереотипи:** Установка може базуватися на стереотипах, що призводить до упередженого ставлення до інших людей.

- **Суб'єктивність:** Установка впливає на те, як ми інтерпретуємо дії та висловлювання інших людей. Вона може спотворювати сприйняття та оцінки.
- **Емоційний стан:** Наш емоційний стан і установки можуть впливати на те, як ми сприймаємо інших і реагуємо на них.

4. Поняття каузальної атрибуції та її помилки

Каузальна атрибуція: Це процес пояснення причин поведінки інших людей. Ми часто намагаємося знайти причини дій інших, щоб зрозуміти їхню мотивацію та передбачити подальшу поведінку.

Помилки каузальної атрибуції:

- **Фундаментальна помилка атрибуції:** Схильність переоцінювати внутрішні фактори (особистісні якості) і недооцінювати зовнішні (ситуаційні обставини) при поясненні поведінки інших.
- **Ефект актор-спостерігач:** Ми схильні пояснювати власну поведінку ситуаційними факторами, а поведінку інших — внутрішніми.
- **Упередженість самопрославлення:** Схильність приписувати власні успіхи внутрішнім факторам, а невдачі — зовнішнім.

5. Ефекти формування першого враження

Перше враження може сильно вплинути на подальше сприйняття людини. Нижче представлені основні ефекти, які впливають на формування першого враження.

1. **Ефект ореолу:** Якщо людина виглядає привабливо або має якісь інші позитивні риси, ми схильні приписувати їй інші позитивні якості.
2. **Ефект першого враження:** Перша зустріч з людиною має найбільший вплив на подальше сприйняття її.
3. **Ефект новизни:** Нова інформація, яку ми отримуємо про людину, може змінити наше перше враження, але в меншій мірі, ніж первинне враження.
4. **Ефект упередження:** Наші попередні знання або досвід з певними людьми або ситуаціями можуть впливати на наше перше враження.

5.1 Механізми соціальної перцепції

1) Ідентифікація

Ідентифікація — це процес, при якому людина приймає на себе роль іншої особи або групи, щоб зрозуміти їхні думки, почуття та дії.

Діалог:

1. **Каріна:** Привіт, мене звати Каріна, я нова в класі.
2. **Софійка:** Привіт, Каріно! Рада знайомству. Я бачила, що ти любиш малювати, я теж цим захоплююсь. Може, підемо на художні курси разом?
3. **Крістіна:** Так, приєднуйтесь до нас! Ми з Софійкою вже ходимо, буде весело.

Пояснення: Софійка та Крістіна ідентифікуються з Каріною через спільні інтереси, що допомагає їм швидше знайти спільну мову та створити позитивне перше враження.

2) Емпатія

Емпатія — це здатність співпереживати і відчувати емоції іншої людини.

Діалог:

1. **Крістіна:** Вибачте, я дуже нервую, я сьогодні вперше на новій роботі.
2. **Каріна:** Ой, не хвилюйся, Крістіно, я пам'ятаю, як сама переживала в свій перший день. Давай я тобі допоможу з адаптацією, покажу офіс та познайомлю з колегами.
3. **Софійка:** Так, не переживай. Ми всі колись були новачками. Все буде добре!

Пояснення: Каріна та Софійка проявляють емпатію до Крістіни, що допомагає їй почуватися комфортніше і формує позитивне перше враження.

3) Рефлексія

Рефлексія — це здатність людини аналізувати власні думки, почуття та дії.

Діалог:

1. **Софійка:** Привіт, мене звати Софійка. Я трохи нервую, бо на минулій роботі у мене були проблеми з адаптацією.
2. **Крістіна:** Привіт, Софійка. Я думаю, що саморефлексія дуже важлива. Розуміння минулих помилок допомагає зростати. Може, ти зможеш розповісти про свої досвіди, і ми разом подумаємо, як краще інтегруватися тут.
3. **Каріна:** Так, я теж мала схожий досвід. Давай поговоримо про це і спробуємо знайти рішення.

Пояснення: Катерина та Каріна підтримують Софійку у її рефлексії, що допомагає їй відчувати себе зрозумілою та підтриманою, формуючи позитивне враження.