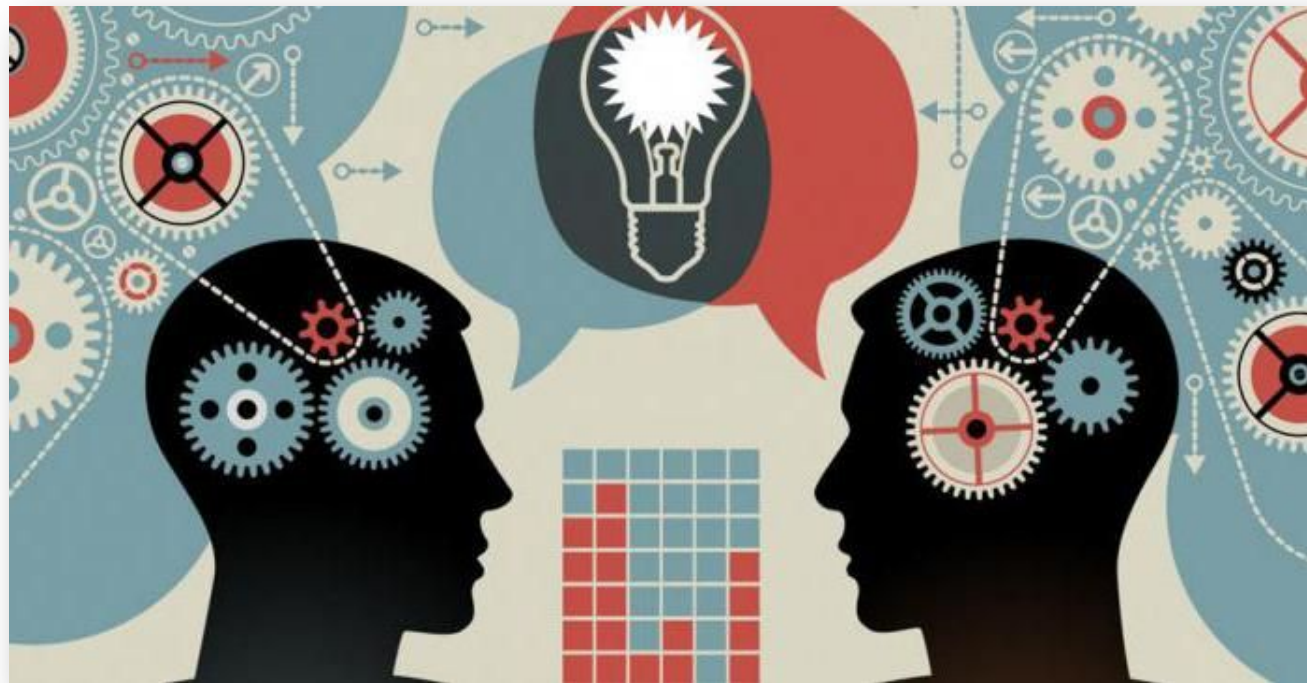


Эффекты межличностного восприятия



Выполнили: Толеубаева Дильназ,
Камимова Айсуну, Туйменова Айгерим, Жолдасов
Темирлан, Сыгайбаев Бекболат, Агмедова Хабиба,
Кубатаев Ислам, Танишева Карина, Аянова Аружан,
Рахмуханов Сагадат

- **Межличностное восприятие** - восприятие, понимание и оценка человека человеком. Внимание человека-наблюдателя обращено к внутренним психологическим процессам человека-стимула. Эти процессы практически не поддаются сенсорным механизмам; информация о них добывается путем умозаключений или атрибуций, осуществляемых наблюдателем.



Особенности воспринимающего зависят от:



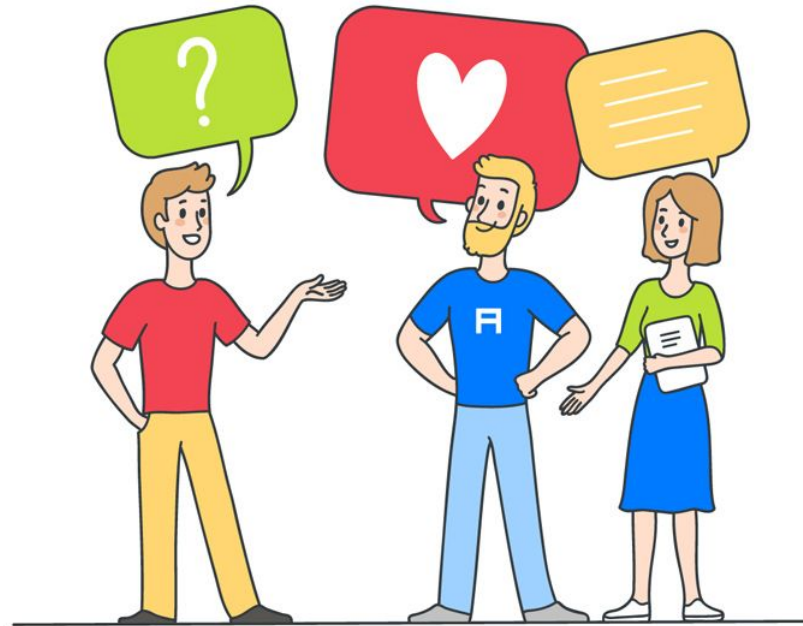
- Для объяснения механизмов социальной перцепции, приводящим к искажению межличностного восприятия и понимания, используется термин каузальная атрибуция. Каузальная атрибуция (термин введен Ф. Хайдером) – причинное объяснение поведения другого человека путем приписывания ему чувств, намерений, мыслей, мотивов поведения.



- 1) Эффект ореола («гало-эффект») – тенденция воспринимающего преувеличивать однородность личности партнера: переносить благоприятное (или негативное) впечатление об одном качестве человека на все его другие качества.
- 2) Стереотипизация – восприятие и видение другого человека в рамках стереотипа. Стереотип (греч. stereos – «твердый», typos – «отпечаток») – относительно устойчивый и упрощенный образ человека, группы, события, явления, отражающий лишь некоторые, а иногда и объективно несуществующие характеристики.



- 3) Идентификация – психологический процесс приписывания другому человеку своих собственных мотивов поведения, чувств, переживаний, возможных в данной ситуации.
- 4) Установка – предварительная готовность, предрасположенность субъекта воспринимать другого человека на основании заранее полученной информации.



- **Межличностное понимание** *подразумевает желание понять других людей. Это способность внимательно слушать и понимать невысказанные или частично высказанные мысли, чувства и заботы других. Под словом «другие» имеются в виду либо отдельные люди, либо группы людей, все члены которых, допустим, испытывают одинаковые чувства и заботы.*
- **Объектом познания являются:** *физический и социальный облик человека.*



Физический облик

(фиксируется первоначально)

Анатомические характеристики
(рост, голова, руки и др.)

Функциональные характеристики
(осанка, поза, походка)

Физиологические характеристики
(дыхание, кровообращение, потоотделение)

Паралингвистические характеристики
(мимика, жесты, телодвижения)





Социальный облик

(наиболее информативный)

Социальное оформление внешности (одежда, обувь, украшения)

Деятельностные характеристики

Проксемические (расстояние между общающимися)

Речевые

Экстралингвистические (своеобразие голоса, тембр, высота и др.)

Межличностные отношения

Межличностные отношения — это объективно переживаемые, в разной степени осознаваемые взаимосвязи между людьми.

В их основе лежат разнообразные эмоциональные состояния взаимодействующих людей и их психологические особенности.

Межличностные отношения включают:

- *Восприятие и понимание людьми друг друга;*
- *Межличностная привлекательность (притяжение и симпатия);*
- *Взаимодействие и поведение (в частности, ролевое).*



Виды межличностных отношений:

- 1 производственные отношения
- 2 бытовые взаимоотношения
- 3 формальные (официальные) отношения
- 4 неформальные (неофициальные) отношения

- **Подводя итоги**, можно сказать, что мы рассматривали три основные задачи межличностного взаимодействия: межличностное восприятие и понимание человека, формирование межличностных отношений и оказание психологического воздействия. Понятие «восприятие человека человеком» недостаточно для полного познания людей. Впоследствии к нему добавилось понятие «понимание человека», что предполагает подключение к процессу восприятия человека и других познавательных процессов. Эффективность восприятия связана с социально-психологической наблюдательностью — свойством личности, позволяющем ей улавливать в поведении человека малозаметные, но существенные для его понимания особенности.