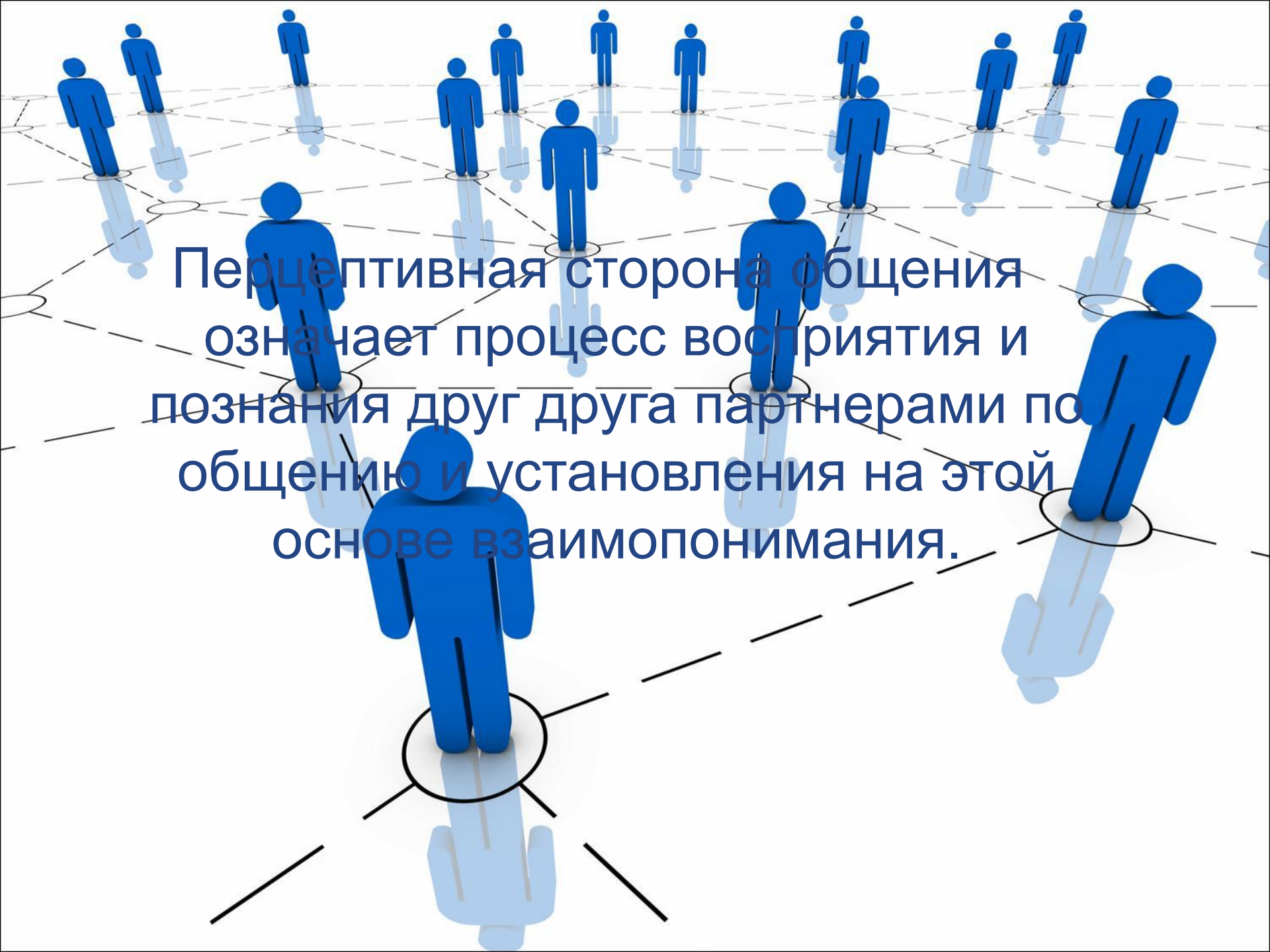
The background features several 3D human figures in various colors (orange, purple, red, teal, pink, blue, green) scattered across a white surface. Some of these figures have speech bubbles attached to them, also in various colors (blue, green, pink, grey). The overall scene suggests a social or communication context.

Перцептивная сторона общения



Перцептивная сторона общения
означает процесс восприятия и
познания друг друга партнерами по
общению и установления на этой
основе взаимопонимания.

Первое впечатление

Two 3D rendered figures, one yellow and one red, are shaking hands. The yellow figure is on the left, and the red figure is on the right. They are both stylized, rounded human-like forms. The background is a plain, light color.

Не следует судить о человеке по лицу - оно позволяет лишь строить предположения.

Лабрюйер

Психологи обнаружили несколько типовых схем, по которым строится образ другого человека. Построение образа партнера по этим схемам приводит к эффектам первого впечатления или систематическим ошибкам социального восприятия. Знание этих схем способствует пониманию того, как формируется первое впечатление о человеке.

срабатывает в случае неравенства партнеров в той или иной сфере.

При ошибках *неравенства* схема восприятия такова:

При встрече с человеком, превосходящим нас по какому-то важному для нас параметру, мы оцениваем его несколько более положительно, чем это было бы, если бы он был нам равен.

Если же мы имеем дело с человеком, которого мы в чем-то превосходим, то мы его недооцениваем.

Для определения параметра превосходства в нашем распоряжении имеются два основных источника информации:

- 1) одежда человека, весь его имидж;
- 2) манера поведения человека (как он сидит, ходит, разговаривает, куда смотрит и т.д.).



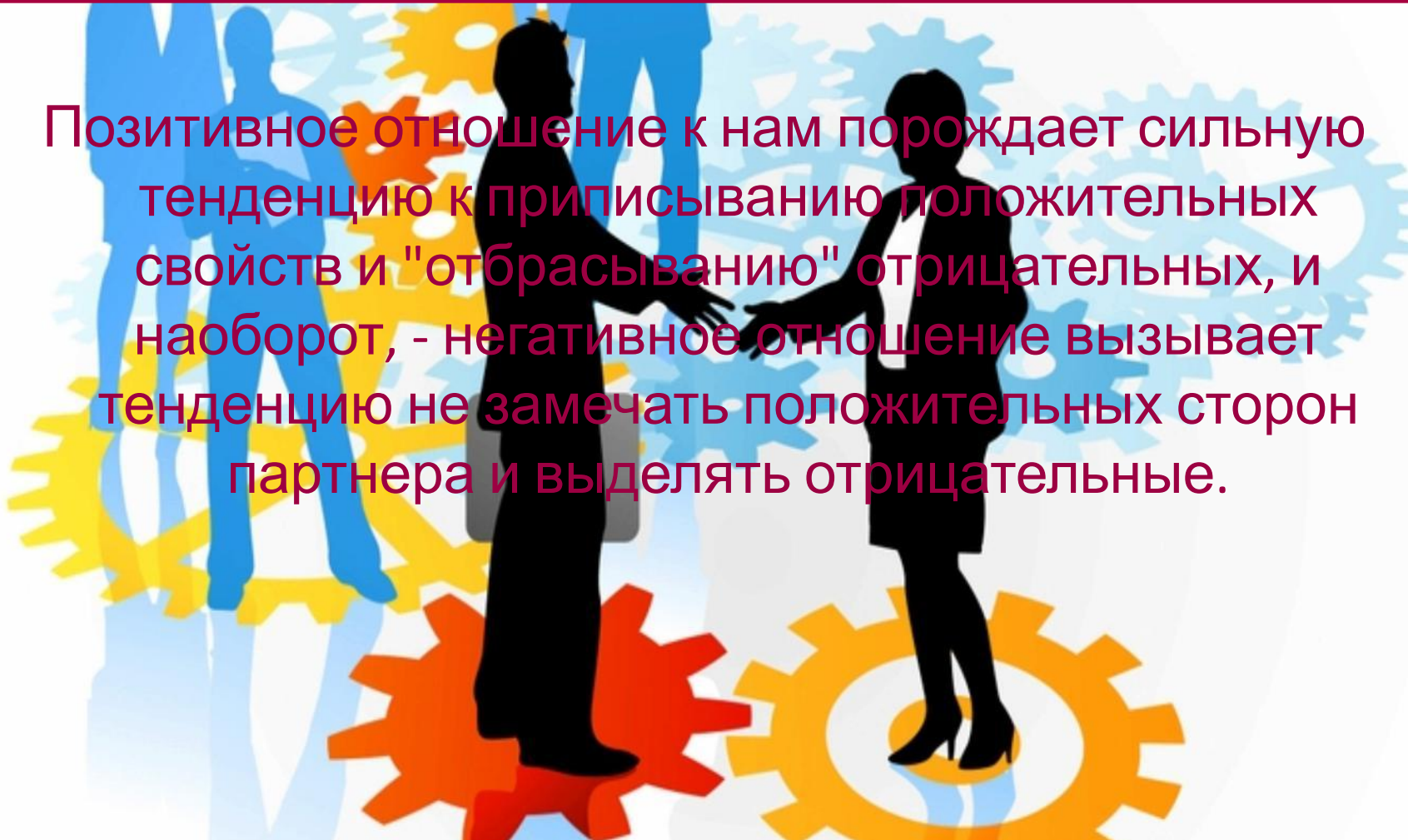
Не менее важными являются ошибки, связанные с тем, нравится нам внешне наш партнер по общению или нет. Чем более внешне привлекателен для нас человек, тем лучше он во всех отношениях, если же он непривлекателен, то и остальные его качества недооцениваются.



Схема «отношения к нам»:

Те люди, которые к нам относятся хорошо, кажутся нам значительно лучше тех, кто к нам относится плохо.

Позитивное отношение к нам порождает сильную тенденцию к приписыванию положительных свойств и "отбрасыванию" отрицательных, и наоборот, - негативное отношение вызывает тенденцию не замечать положительных сторон партнера и выделять отрицательные.

The background features a stylized illustration of two business professionals, a man and a woman, in silhouette shaking hands. They are positioned over a large gear. The scene is surrounded by other gears in various colors (blue, yellow, orange, red) and faint silhouettes of other people, suggesting a business or industrial context.

Три вида ошибок при формировании первого впечатления называются эффектом ореола.

Эффект ореола проявляется в том, что при формировании первого впечатления общее позитивное впечатление о человеке приводит к переоценке неизвестного человека. Из этого следует, что первичное восприятие другого человека всегда ошибочно.

НО:

Специальные исследования показывают, что почти каждый взрослый человек, имеющий достаточный опыт общения, способен точно определить почти все характеристики партнера.

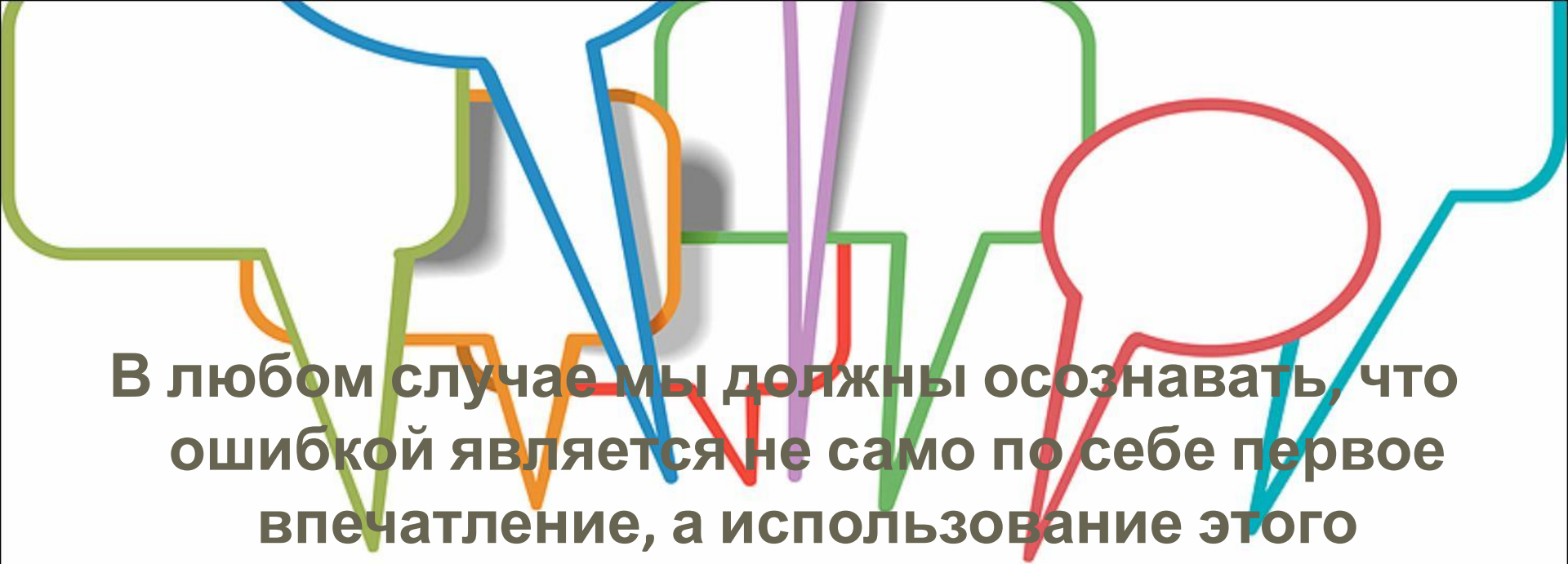


Однако в реальной жизни всегда присутствует тот или иной процент ошибок.

Почему это происходит?

Вероятно, потому, что перед человеком никогда не стоит задача просто воспринять другого человека. Образ партнера, создаваемый при знакомстве, - это регулятор последующего поведения, он необходим, чтобы правильно и эффективно построить общение в данной ситуации. Наше общение строится в зависимости от того, с кем мы общаемся, и для каждой категории партнеров существуют разные техники общения.





В любом случае мы должны осознавать, что ошибкой является не само по себе первое впечатление, а использование этого впечатления не по адресу в длительном межличностном общении.



Длительное общение



Легче познать людей вообще, чем одного человека в частности.

Ф. Ларошфуко

В постоянном общении продолжают действовать результаты первого впечатления. Однако при постоянном и длительном общении нам может быть недостаточно только черт и свойств, приписанных партнеру при первом впечатлении. В постоянном общении становится важным более глубокое и объективное понимание партнера.

В реальном общении мы почти всегда примерно понимаем, что происходит с нашим партнером. При этом вряд ли каждый может в любой момент объяснить, почему ему кажется, что собеседник чем-то расстроен или не хочет продолжать разговор.



Как понять своего партнера?

Психологические исследования показывают, что почти все детали внешнего облика человека могут нести информацию о его эмоциональных состояниях, об отношении к окружающим, а также о его отношении к себе.

мимика

манера стоять, сидеть

походка

жесты

Лицо человека

привычные позы и их изменение во время разговора

общий стиль поведения

пространственная ориентация по отношению к партнерам

Важную роль при чтении информации "с лица" играет *направление взгляда*



- Когда человек только формулирует мысль, он чаще всего смотрит в сторону ("в пространство")
- когда мысль полностью сформулирована - на собеседника
- когда речь идет о сложных вещах, на собеседника смотрят меньше, когда трудность преодолевается - больше
- тот, кто в данный момент говорит, меньше смотрит на партнера - он смотрит на него только для того, чтобы проверить его реакцию и заинтересованность.
- слушающий больше смотрит в сторону говорящего и "посылает" ему сигналы обратной связи.

Однако...

При определенных обстоятельствах (например, соблюдении правил этикета), когда человек *хочет скрыть свои чувства*, лицо становится малоинформативным, а тело - главным источником информации для партнера. Некоторые психологи даже называют тело местом "**утечки информации**" о наших душевных состояниях.




Походка также является одним из важнейших ключей к пониманию внутреннего состояния человека

Походка строго индивидуальна. По походке довольно легко распознать эмоциональное состояние человека.

- Оказывается, самая "тяжелая" походка - в состоянии гнева, самая большая длина шага - в состоянии гордости.
- Когда человек испытывает страдание, он почти не размахивает руками, они "висят", а если он счастлив, то он "летит", у него более частые и легкие шаги.





Для того чтобы умение понимать партнера начало проявляться в общении необходимо особое отношение к партнеру, особая направленность на него. В таких ситуациях нам очень хочется понять другого, не обидеть его, не сделать что-то не так и т.д.

Механизмом этого типа восприятия и понимания другого является **эмпатия**.

Эмпатия основана на умении (которое определяется стремлением) поставить себя на место другого, взглянуть на мир его глазами, прочувствовать его состояние и позицию и учесть их в своем поведении.



Наши поступки в общении

Человек есть не что иное, как ряд его поступков.

Г. Гегель



От понимания истоков действий и их причин во многом зависит построение взаимодействия с другим человеком. Пути и механизмы такого понимания заинтересовали психологов, поэтому возникло целое направление: *исследование процессов и результатов каузальной атрибуции (приписывания причин) поведения.*



Как на практике человек объясняет поведение других?

Например, кто-то опаздывает на свидание с друзьями.

У каждого свои представления о причине опоздания.

Первый друг видит ее в обстоятельствах,

второй - в особенности личности опаздывающего,

третий видит причину в себе, а четвертый считает

опоздание намеренным и целенаправленным.

Причины опоздания совершенно по-разному мотивируются, причем это связано с тем, что друзья по-разному проводят атрибуцию.



Самоподача в общении

*Обаяние – это когда тебе говорят "да",
когда ты ничего не просил.*

А. Камю



Самоподача - способность вмешательства в процесс формирования своего образа у партнера. По существу, самоподача состоит в управлении вниманием.



Управление восприятием партнера происходит с помощью привлечения внимания к тем особенностям своего внешнего облика, своего поведения или представления о ситуации, которые "запускают" соответствующие механизмы социального восприятия.





**К подобным механизмам социального восприятия относятся:
самоподача превосходства,
привлекательности,
отношения,
актуального состояния и причин поведения.**

Самоподача превосходства

Для того чтобы быть эффективным, этот механизм социального восприятия должен опираться на некоторые объективные признаки, знаки превосходства - одежду, манеру речи и поведения. Очень важно, чтобы эти факторы были действительно заметны, акцентированы, подчеркнуты и выделены.



**Самоподача превосходства имеет
очень большое значение для людей,
специальность которых
подразумевает профессиональное
общение, - руководителей, юристов и
многих других.**



Самоподача привлекательности

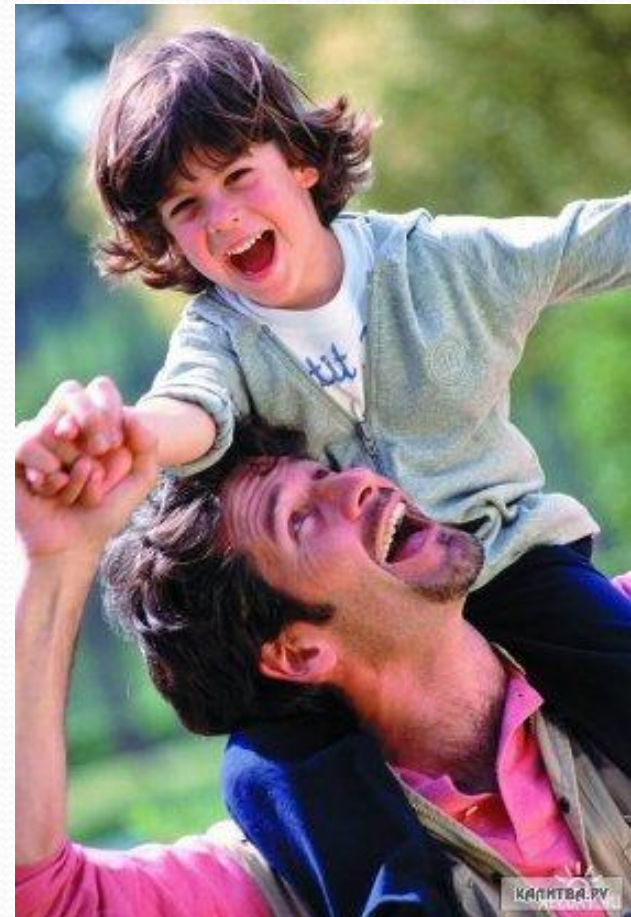
Правило самоподачи
привлекательности очень
простое:
не одежда сама по себе
делает нас
привлекательными, а *та
работа*, которая затрачена
нами на ее приведение в
соответствие с нашими
внешними данными.



Самоподача отношения

Самоподача превосходства и самоподача привлекательности по значению и частоте употребления значительно проигрывают самоподаче отношения.

Действительно, всегда очень важно уметь показать партнеру свое отношение к нему - чаще хорошее, но иногда и плохое.



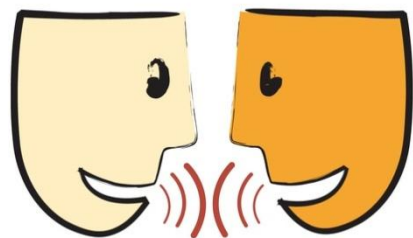
Способы самоподачи отношения



вербальные

невербальные

Главное в вербальных приемах - это умение как можно скорее выразить согласие с собеседником в значимых для него вопросах и ни в коем случае не возражать. Часто такие же приемы мы используем в ситуациях обыденного общения.




Например, мы знакомимся с новым человеком. Наиболее приемлемая тактика - найти общую тему для разговора. Причем важно найти именно такую тему, точки зрения по которой заведомо совпадают. Может быть именно поэтому для начала общения так характерен разговор о погоде.



Арсенал невербальных средств разнообразен: показать свое отношение можно и кивком головы, и взглядом. Но, пожалуй, наиболее важны поза и расположение тела по отношению к собеседнику

Очень хорошо это отношение прослеживается у детей: если ребенок любит взрослого, то он старается быть как можно ближе к нему, а если не любит, то убегает, или прячется. Если у взрослых не принято поворачиваться спиной к собеседнику, то дети это делают постоянно: когда они обижены - отворачиваются, стоят боком, смотрят исподлобья. Все это - знаки определенного отношения.



The image features a group of stylized, colorful 3D human figures in various colors (red, blue, green, pink, orange) standing on a reflective surface. Above each figure is a speech bubble of the same color, representing communication. The background is a light, abstract design with curved lines. The text is overlaid in the center in a purple font.

Очень важно, чтобы вербальные и невербальные средства не противоречили друг другу: совпадение этих средств усиливает доверие к человеку.

Самоподача актуального состояния и причин поведения

Огромное количество таких часто употребляемых оборотов, как "я не виноват, что...", "обстоятельства так сложились, что...", "я был вынужден..." и т.д., являются достаточно простыми и всем доступными, наивными и средствами самоподачи, в которой внимание партнера привлекается к той причине собственных действий, которая кажется нам наиболее приемлемой.



Самоподача объективно присутствует в любом общении, хочет того человек или нет. Поэтому она в любой ситуации может послужить источником ошибок при восприятии другого человека.



Самоподача играет важную роль в дружеских и деловых отношениях. Именно поэтому, если ее влияние недоучитывается, то это является непростительной ошибкой.