



Соціальне пізнання людей і ситуацій

1. Особливості соціального пізнання
2. Соціальне сприйняття. Як ми розуміємо інших людей.
3. Теорії атрибуції.
4. Когнітивний дисонанс

1. Особливості соціального пізнання

- Все життя ми непомітно для себе вчимося. Ми вчимося вступати і підтримувати контакти, вести бесіди і ділові переговори, любити, співчувати, відгукуватися на чужі радість і біль, допомагати і з вдячністю приймати допомогу, відбивати атаки, конкурувати, протистояти агресії, обирати друзів.
- Умовно соціальне пізнання можна розділити на дві частини, хоча у повсякденному житті вони злиті разом. Це соціальне пізнання як розуміння інших людей (його часто називають соціальним сприйняттям) і соціальне пізнання як розуміння соціальних ситуацій, які створюють люди.

Соціальні уміння людей базуються на органах відчуття (зір, слух, чуття) і здатності говорити (мова)

■ Людині притаманні:

- Здатність до створення знакових систем, вербальних, невербальних і письмових.
- Здатність оцінювати і співвідносити нову інформацію з уже наявним знанням про предмети і явища.
- Пізнання обумовлено повсякденним спілкуванням і народжується в ході розмови.
- Здатність до узагальнення, створення абстракцій, понять.
- Рівень комунікативної обдарованості.



В перші роки дитинства соціальне пізнання знаходиться на піку своїх можливостей і має вирішальне значення

- **Соціальне пізнання** – це одна із найбільш складних діяльностей людини, що пов'язана із здатністю людей творити і розшифровувати знакові системи обміну інформацією, накопичувати величезний обсяг знань про відносини і способи взаємодії, створювати абстрактні поняття для характеристики соціуму. Уся ця діяльність відбувається в процесі повсякденного життя.
- Частково і різною мірою у різних особистостей соціальне знання успадковується. Інакше важко пояснити феномен комунікативної обдарованості Хелен Келлер.
-

2 Соціальне сприйняття. Як нам вдається зрозуміти інших людей

Процеси, пов'язані з розумінням інших людей, називають у психології соціальною перцепцією або соціальним сприйняттям

- У процесі соціальної взаємодії (контактів, спілкування, комунікації) люди обмінюються не стільки словами, скільки несловесними знаками, В психології вони отримали назву **невербальної інформації**.
- Це відбувається тому, що в спілкуванні бере участь людина цілком, його тіло із своїми рухами і жестами, обличчя із своєрідної і підходящою випадкові мімікою, його слух і голос, модуляції якого здатні виразити настрій і найтонші відтінки почуттів, контакт очей.



Невербальна поведінка - 1

- ***Контакт очей.*** Ми сприймаємо людей частіше по тому, яким поглядом нас зустрічають. Може тому стародавні греки назвали очі «дзеркалом душі».
- Дитина навчається розуміти “зміст” погляду у перший рік життя.
- Прямий погляд в європейській культурі позначає готовність до спілкування, демонструє інтерес, увагу, відкритість, готовність до діалогу. Але прямий погляд в японській культурі - це верх непристойності.



Невербальна поведінка - 2

- ***Міміка і жести.*** Найбільш розповсюджені мімічні сигнали у різних культурах носять *універсальний* характер: посмішка, похмурі брови, емоційні стани, гнів, страх, смуток, подив, відраза і агресія є однаковими у всіх культурах.
- ***Мова тіла: жести, пози, рухи.*** Такі фрази, як «вона прийняла загрозливу позу», «він мене зустрів з розкритими обіймами» свідчать про те, що положення тіла або пози можуть свідчити про різні емоційні реакції.

Невербальна поведінка – 3. Проксеміка – розташування в просторі.

- Американський дослідник Е. Холл вважає, що використання людиною простору має вирішальне значення для людських взаємин і, насамперед, визначення ступеня близькості між людьми:
- зона інтимної близькості 15 – 45 см;
- зони особистої близькості від 50 до 80 см ;
- зони соціального контакту від 80 до 130 см, (2 м);
- зона суспільної дистанції від 3,5 м до 5 м. Далека дистанції складає від 7,5 метрів. На такій відстані політичні лідери зустрічаються з народом, а тварини починають тікати.

Невербальні сигнали і виявлення

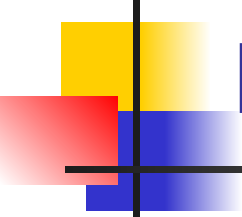
обману. Дослідження Пола Екмана.

- Ознаками обману можуть бути наступні сигнали:
- швидкозмінні вирази обличчя;
- наявність міжканальних невідповідностей;
- висота голосу
- порушення контакту очей
- перебільшений прояв емоцій.

Невербальне поведінка різноманітна і дає велику кількість інформації про почуття, настрої, емоції і наміри інших людей.

3. Теорії атрибуції (attributio — приписування)

- **Теорії атрибуції** – це опис того, як ми пояснюємо причини своєї поведінки і поведінку інших людей.
- Фріц Хайдер першим прийшов до висновку, що існує два типи умовиводів, що він назвав **зовнішньою** (обставини і ситуації) і **внутрішньою** (риси характеру) атрибуцією.
- Дві оцінки поведінки батька, який наказує сина. Якщо він лає сина за погану поведінку, нам здається, що у нього поганий характер (внутрішня атрибуція). Але якщо погана поведінка загрожувала життю дитини, то це правильний вчинок батька, який визначений ситуацією (зовнішня атрибуція).

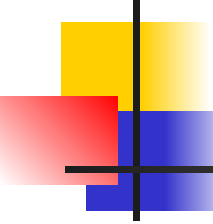


Теорія каузальної атрибуції Гарольда Келлі (1967 р.)

- Внесок вченого полягає в тому, що він експериментально довів, що ми зважуємо й обмірковуємо не один, а різні варіанти причин поведінки людини перш, ніж приймаємо рішення про вибір між внутрішньою або зовнішньою атрибуцією.
- 1. **Тенденція сталості.** Ми згадуємо, як ця ж людина поводитися в інших ситуаціях.
- 2. **Тенденція узгодженості.** чи зв'язана отримана інформація з якостями конкретної людини, або визначена ситуацією, в яку він попав
- 3. **Тенденціяо однастайності або консенсусу.**
Ми намагаємося отримати інформацію про те, як поводитися інші люди в подібній ситуації.

Коваріаційна модель Г.Келлі

	Тенденція сталості	Тенденція погодженості	Тенденція одностайності і консенсусу
Внутрішня атрибуція	Олексій просто любить ходити в кіно на бойовики	Олексій і раніше захоплено казав про бойовики	Чи буде у інших така ж добра думка про фільм?
Зовнішня атрибуція	Раніше він теж хвалив фільм, щоб сходити ще раз з компанією	Він живе поруч з кінотеатром, і хоче мати компанію по дорозі додому	Щоб одержати яку-небудь вигоду, люди іноді хвалять те, що того не варто
Причина в сформованій ситуації	Іншим теж сподобався фільм	Усі добре кажуть про фільм	Варто піти подивитися новий фільм



Коваріаційна модель – це теорія, яка свідчить: щоб сформулювати атрибуцію про причини яких-небудь дій людини, ми систематично шукаємо зв'язок між присутністю (або відсутністю) можливих причинних факторів і наявністю або відсутністю конкретних дій

- Якщо у людини немає ніякої попередньої інформації про реакції суб'єкта на інші аналогічні стимули, він робить як би **уцінку** отриманого повідомлення, **знижує його значимість.**

Фундаментальна помилка атрибуції

Фундаментальна помилка атрибуції – це тенденція перебільшувати значення особистісних факторів і недооцінювати ситуацію, у якій змушений діяти індивід.

- У цілому процес формування атрибуцій складається з 2 шаблів. Спочатку люди формують внутрішню атрибуцію, тобто поведінка людини цілком детермінована нею самою.
- Потім вони намагаються погодити цю атрибуцію із ситуацією, у якій знаходилася дана людина, однак вони слабо змінюють свою думку на цій другій шабліні.
- Перший етап (формування внутрішньої атрибуції) відбувається швидко і спонтанно. Другий же етап (узгодження поведінки із ситуацією) вимагає від людини зусиль і свідомої уваги.
- Кроскультурні аспекти теорій атрибуції. Описана поведінка притаманна всім європейцям. Східна людина спочатку зважає на ситуацію, а потім вже приписує негативні або позитивні риси в залежності від вчинка.

Тенденційності в соціальному пізнанні

Психологи визначили три тенденційності в соціальному пізнанні:

- **1. Тенденційність діяча-спостерігача.** Люди по різному оцінюють вчинки інших. Якщо вони знаходяться в ролі діяча, то роблячи ті або інші дії, вони прагнуть приписати їх впливові ситуації. Але якщо вони знаходяться в ролі спостерігача, то приписують ті ж самі дії стійким особистісним диспозиціям діяча.
- **2. Тенденційність у пізнанні себе** полягає у збереженні і поліпшенні думки про себе. Ця тенденційність веде до самозвеличення, коли у випадку успіху люди приписують собі його причини, а у випадку невдачі обвинувачують обставини.



■ **3. Тенденція у створенні захисних атрибуцій**

- Перша форма **захисних атрибуцій** – нереалістичний оптимізм, виявляючи який люди вірять у те, що гарне з більшою імовірністю відбудеться саме з ними
- Другою формою захисних атрибуцій є **віра в справедливість світу.**
- **Приклади атрибуцій:**

Телеграфний стовп налетів на мене і зачепив бампер в той час, як я намагався увернутися від зіткнення.»

«У той момент, коли я вдарився задом об іншу машину, моя була припаркована за всіма правилами.»

«Пішохід ударив мою машину й упав під неї.»

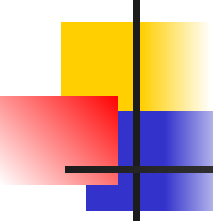
4. Когнітивний дісонанс

- Леон Фестнігер(1919-1989) вперше описав ситуацію, коли вже відома інформація протерічить новому знанню, яке не можна ігнорувати. У 1957 році він створив сміливу теорію когнітивного дісонансу

- **Когнітивний дісонанс** – це розумовий дискомфорт, який з'являється в результаті осмислення неузгодженості та неспівпадіння двох знань. Особистість відчуває справжню напругу у тому випадку, коли її дії несумісні із особистими цінностями, соціальними позиціями та уявленнями.

- В сучасній Україні багато людей відчуває когнітивний дісонанс.





У житті ми відчуваємо дискомфорт, коли змушені діяти проти своєї совісті, моралі, або діємо необачно і гупо. Починаючи з підліткового віку ми важко переживамо такі ситуації, ми себе звинувачуємо у зрадництві, нечесності, гупості і намагаємось зменшити дісонанс.

- Існують три способи, які допомагають позбутися дісонансу:
- Можна змінити свою поведінку, щоб привести її у відповідність зі своїм знанням про належне;
- Можна виправдати свій вчинок шляхом зміни одного з знань;
- Можна виправдати свою поведінку, додавши нове знання, наприклад, що інший сам спровокував нас на поганий вчинок, або обставини змусили нас діяти проти своєї совісті.

Застереження по когнітивному дісонансу

- Найбільш загрозовою є ситуація, коли людина для виправдання своїх явно негативних вчинків, які загрозовують життю і здоров'ю, намагається побудувати свої «теорії», щоб виправдити свою необачну поведінку. Наприклад, вживання наркотичних речовин, неупорядкованих сексуальних зв'язків пояснюються важкістю життя.
- Частіше всі ці ілюзії деструктивні.
- Разом з цим було досліджено, що оптимістичні ілюзії можуть позитивно вплинути на лікування хвороби.