

Лекция № 7

Тема: Психологические механизмы восприятия

Подготовила Рогова О.В.

СТРУКТУРА ОБЩЕНИЯ



МЕХАНИЗМЫ МЕЖЛИЧНОСТНОЙ ПЕРЦЕПЦИИ



Механизмы восприятия человека человеком:

Эффект ореола

Эффект первичности

Эффект новизны

Эффект стереотипизации

Эффект предубеждения

Эффект «похожести»

Эффект контраста

Эффект «средней
ошибки»

Эффект «бумеранга»

Идентификация

Когнитивный диссонанс

Социальные установки
– аттитюды

Каузальная атрибуция

Эмпатия

Рефлексия

Аттракция





Эффекты межличностного восприятия



- **Эффект ореола**—происходит приписывание воспринимаемому человеку качеств на основе образа, который сложился ранее о нем из различных источников информации. Также проявляется и при формировании первого впечатления о человеке.
- **Эффекты "первичности" и "новизны"**—зависят от порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем.
- **Стереотипизация**—это сложившийся некоторый устойчивый образ события, явления или человека, которым мы пользуемся как своеобразным "сокращением" при взаимодействии.

Стереотипизация – это классификация форм поведения и объяснение их причин путем отнесения к уже известным явлениям.

- ❑ **Антропологические стереотипы** - оценка внутренних, психологических качеств человека, оценка его личности зависит от особенностей физического облика
- ❑ **Этнонациональные стереотипы** - оценка человека опосредована его принадлежностью к той или иной расе, нации, этнической группе
- ❑ **Социально-статусные стереотипы** - оценка личности зависит от его социального статуса
- ❑ **Социально-ролевые стереотипы** - оценка личностных качеств от его социальной роли
- ❑ **Экспрессивно-эстетические стереотипы** - оценка личности зависит от внешней привлекательности человека
- ❑ **Вербально-поведенческие стереотипы** также связаны с зависимостью оценки личности от внешних особенностей (экспрессивные особенности, особенности речи, мимики, пантомимики и т.п.)



НЕ СУДИ ЛЮДЕЙ

ПО ВНЕШНЕМУ ВИДУ



МУДРЕЦ СКАЗАЛ:

- Не презирай человека, если его **ВНЕШНОСТЬ** непримамлива и он ходит в скромных, черных одеяниях.

Возможно, в нем заключены , сокрытые от глаз твоих, такие достоинства,

о которых ты и не подозреваешь.

ЭФФЕКТ СТЕРЕОТИПИЗАЦИИ

СОЦИАЛЬНЫЙ СТЕРЕОТИП - устойчивый образ или представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы.

МНЕНИЕ О ЧЕЛОВЕКЕ

складывается не на основе реальной информации о нем и его поведении, а извлекается из прошлого опыта, **хранимого в виде стереотипов**

УПРОЩЕНИЕ ПРОЦЕССА ПОЗНАНИЯ
другого человека

В этом случае стереотип не обязательно несет на себе оценочную нагрузку: в восприятии другого человека не происходит «сдвига» в сторону его эмоционального принятия или непринятия

ВОЗНИКНОВЕНИЕ ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ

Если суждение строится на основе прошлого ограниченного опыта, а опыт этот был негативным, *всякое новое восприятие представителя той же самой группы окрашивается неприязнью*

Тест В.В.Бойко

«Ваши эмпатические способности»

Инструкция «Вам предлагаются вопросы, на которые надо ответить «да» или «нет».

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности, способности.
2. Если окружение проявляет признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным.
3. Я больше верю доводам своего рассудка, чем интуиции.
4. Я считаю вполне уместным для себя интересоваться домашними проблемами сослуживцев.
5. Я могу легко войти в доверие к человеку, если потребуется.

6. Обычно я с первой же встречи угадываю «родственную душу» в новом человеке.

7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, работе, политике со случайными попутчиками в поезде, самолете.

8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то огорчены.

9. Моя интуиция – более надежное средство понимания окружающих, чем знания или опыт.

10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другой личности – бестактно.

11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая того.

12. Я легко могу представить себя каким-либо животным, ощутить его повадки и состояние.

13. Я редко рассуждаю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.
14. Я редко принимаю близко к сердцу проблемы друзей.
15. Обычно за несколько дней я чувствую: что-то должно случиться с близким мне человеком, и ожидания оправдываются.
16. В общении с деловыми партнерами обычно стараюсь избегать разговоров о личном.
17. Иногда близкие упрекают меня в черствости, невнимании к ним.
18. Мне легко удастся копировать интонацию, мимику людей, подражая им.
19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.
20. Чужой смех обычно заражает меня.

21. Часто действуя наугад, я тем не менее нахожу правильный подход к человеку.

22. Плакать от счастья глупо.

23. Я способен полностью слиться с любимым человеком, как бы растворившись в нем.

24. Мне редко встречались люди, которых я понимал бы без лишних слов.

25. Я невольно или из любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних людей.

26. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг меня волнуются.

27. Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его, «разложив по полочкам».

28. Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов семьи.

29. Мне было бы трудно задушевно, доверительно беседовать с настороженным, замкнутым человеком.

30. У меня творческая натура – поэтическая, художественная, артистическая.

31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых знакомых.

32. Я расстраиваюсь, если вижу плачущего человека.

33. Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.

34. Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю перевести разговор на другую тему.

35. Если я вижу, что у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от расспросов.

36. Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей.

Обработка данных

Подсчитайте число правильных ответов соответствующих «ключу», а затем определите суммарную оценку:

+1, -2, -3, +4, +5, +6, +7, +8, +9, -10, -11, +12, -13,
-14, +15, -16, -17, +18, +19,
+20, +21, -22, +23, -24, +25, -26, +27, -28, -29,
+30, -31, +32, -33, -34, -35, -36.

Суммарный показатель может изменяться от 0 до 36 баллов.

Уровень выраженности:

30 баллов и выше – очень высокий уровень эмпатии;

29 - 22 – средний;

21 - 15 – заниженный;

менее 14 баллов – низкий.

Вопросы для самопроверки

1. Какие психологические механизмы восприятия вам известны?
2. Раскройте сущность каждого механизма.
3. С какими закономерностями и ошибками атрибуций вы «сталкивались» в повседневной жизни?
4. Эмоциональный отклик на проблемы партнера, умение представить, что происходит внутри человека, что он переживает, как оценивает события – это: а) рефлексия; б) эмпатия; в) идентификация; г) аттракция.
5. Отождествление себя с партнером по общению на основе попытки поставить себя на его место, происходит понимание поведения, привычек другого человека – это: а) рефлексия; б) эмпатия; в) идентификация; г) аттракция.