# Задание для группы 2т-83, 2т-84,3т-78,3т-79к**. Составить конспект по вопросам. Готовые работы сдать до 19.04.20г., отправлять на адрес** [rol.nata82g@mail.ru](mailto:rol.nata82g@mail.ru) **Ребята пишите, пожалуйста, ФИО и номер группы.**

# Предмет «Психология общения »

**Лекция № 7. Тема «Механизмы взаимопонимания в процессе общения»**

Поскольку человек вступает в общение всегда как личность, постольку он воспринимается партнером по общения – также как личность. На основе внешней стороны поведения мы как бы «читаем» другого человека, расшифровываем значение его внешних данных. Впечатления, которые возникают при этом, играют очень важную регулятивную роль в процессе общения. Во-первых, потому, что познавая другого, формируется и сам познающий индивид. Во-вторых, потому, что от меры точности «прочтения» другого человека зависит успех организации с ним согласованных действий. Представление о другом человеке тесно связано с уровнем собственности самосознания. Связь эта двоякая: с одной стороны – богатство представлений о самом себе определяет и богатство представлений о другом человеке, с другой стороны – чем более полно раскрывается другой человек, тем более полным становится и представление о самом себе. Представление о себе через представление, о другом формируется обязательности при условии, что этот другой дан не абстрактно, а в рамках достаточно широкой социальной деятельности, в которую включено взаимодействие с ним. Индивид соотносит себя с другим не вообще, а прежде всего преломляя это соотнесение в разработке совместных решений. В ходе познания другого человека одновременно осуществляется несколько процессов: и эмоциональная оценка этого другого, и попытка понять строй его поступков, и основанная на этом стратегия изменения его поведения, и построение стратегии своего собственного поведения. При построении стратегии взаимодействия приходится принимать в расчет не только потребности, мотивы, установки другого, но и то, как этот другой понимает мои потребности, мотивы, установки.

**Механизмы восприятия взаимопонимания между людьми выглядят следующим образом:**

§ *Идентификация* – буквально означает отождествление себя с другим, выражает установленный эмпирический факт, что одним из самых простых способов понимания другого человека является уподобление себя ему. Идентификация выступает в качестве одного из механизмов познания и понимания другого человека. Существует тесная связь между идентификацией и эмпатией.

§ *Эмпатия* - определяется как особый способ понимания другого человека, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека. Механизм эмпатии в определенных чертах сходен с механизмом идентификации: присутствует умение поставить себя на место другого человека, взглянуть на вещи с его точки зрения. Но процесс понимания друг друга осложняется явлением рефлексии.

§ Под *рефлексией* понимается осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению. Это уже знание того, как другой понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркального отражения друг друга. Общая модель образования рефлексивной структуры в ситуации диадического взаимодействия может быть представлена следующим образом:

**Содержание и эффекты межличностного восприятия.**

1) Изучение содержания межличностной перцепции (характеристики субъекта и объекта восприятия, их свойств);

2) Изучение самого процесса межличностной перцепции (анализ ее механизмов, сопровождающих ее эффектов).

Содержание межличностного восприятия зависит от характеристик, как субъекта, так и объекта восприятия потому, что они включены в определенное взаимодействие, имеющее две стороны: оценивание друг друга и изменение каких-то характеристик друг друга благодаря самому факту своего присутствия. В первом случае взаимодействие можно констатировать по тому, что каждый из участников, оценивая другого, стремится построить определенную систему интерпретации его поведения, в частности его причин.

§ *Интерпретация* поведения другого человека может основываться на знании причин этого поведения, но в обыденной жизни люди не знают действительных причин поведения другого человека или знают их недостаточно. Тогда, в условиях дефицита информации, они начинают приписывать друг другу причины поведения или какие-то общие характеристики. Возникает целая система способов приписывания – *атрибуция*.

§ *Атрибуция –*приписывание людьми друг другупричин и образцов поведения, а также оценок качеств личности, из-за незнания истинных причин их поведения.

Приписывание осуществляется на основе сходства поведения воспринимаемого лица с каким-то другим образцом, имевшимся в прошлом опыте субъекта восприятия, либо на основе анализа собственных мотивов, предполагаемых в аналогичной ситуации.

Мера и степень приписывания в процессе межличностного восприятия зависит от двух показателей: от степени ***уникальности или типичности*** поступка и от степени его социальной «***желательности***» или «***нежелательности***».

При восприятии людьми друг друга возникают различные эффекты: *эффект ореола* (галоэффект), *эффект новизны и первичности*, *эффект или явление стереотипизации*.

§ Сущность «*эффекта ореола*» заключается в формировании специфической установки на воспринимаемого через направленное приписывание ему определенных качеств: информация, получаемая о каком-то человеке, категоризируется определенным образом, а именно – накладывается на тот образ, который уже был создан заранее. Этот образ, ранее существовавший, выполняет роль «ореола», мешающего видеть действительные черты и проявления объекта восприятия. Данный эффект проявляется при формировании первого впечатления о человеке в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого и, наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок. Наиболее явно проявляется тогда, когда воспринимающий имеет минимальную информацию об объекте восприятия, а также когда суждения касаются моральных качеств. Эта тенденция затемнить определенные характеристики и высветить другие и играет роль своеобразного ореола в восприятии человека человеком.

§ *Эффекты «первичности*» и «*новизны*» – касаются значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем: предъявленная ранее информация преобладает, или наоборот – более новая информация оказывается более значимой.

В более широком плане эти эффекты можно рассмотреть как проявления особого процесса, сопровождающего восприятие человека человеком, а именно процесса *стереотипизации*.

§ *Стереотип* – это некоторый устойчивый образ какого-либо явления или взаимодействия с этим явлением. Стереотипы в общении, возникающие в частности при познании людьми друг друга, имеют специфическое происхождение и специфический смысл. Как правило, стереотип возникает на основе достаточно ограниченного прошлого опыта, в результате стремления строить выводы на базе ограниченной информации. Очень часто стереотип возникает относительно групповой принадлежности человека (например, к профессии) – здесь проявляется тенденция «извлекать смысл» из предшествующего опыта, строить заключения по сходству с этим предшествующим опытом, не смущаясь его ограниченностью.

*Стереотипизация*в процессе познания людьми друг друга может привести к двум различным следствиям. С одной стороны к определенному упрощению процесса познания другого человека – данный подход не способствует точности построения образа другого, заставляет заменить его часто штампом, но, тем не менее, в каком-то смысле необходим, т.к. помогает сокращать процесс познания. Во втором случае приводит к возникновению предубеждения – если суждение строится на основе прошлого ограниченного опыта, а опыт был негативным, всякое новое восприятие представителя той же самой группы окрашивается неприязнью. Особенно распространенными являются этнические стереотипы, когда на основе ограниченной информации об отдельных представителях каких-либо этнических групп строятся предвзятые выводы относительно всей группы.

Особый круг проблем межличностного восприятия возникает в связи с включением в этот процесс специфических эмоциональных регуляторов. Люди не просто воспринимают друг друга, но формируют друг по отношению к другу определенные отношения. На основе сделанных оценок рождается разнообразная гамма чувств – от неприятия до симпатии.

Область исследований, связанных с выявлением механизмов образования различных эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку, получали название исследования *аттракции*.

§ *Аттракция* – это и процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и продукт этого процесса, т.н. некоторое качество отношений. Включение аттракции в процесс межличностного восприятия с особой четкостью раскрывает ту характеристику человеческого общения, а именно тот факт, что общение всегда есть реализация определенных отношений. Аттракцию можно рассматривать как особый вид социальной установки на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент, когда этот «другой» оценивается преимущественно в категориях, свойственных аффективным оценкам.

**Вопросы для самопроверки**

1. В чем сущность взаимопонимания в процессе общения? Какие подходы к изучению данного социально-психологического феномена Вам известны?

2. Перечислите факторы, препятствующие правильности восприятия и понимания людей. (Ошибки восприятия).

3. Что представляет собой идентификация как механизм взаимопонимания людьми друг друга?

4. Что представляют собой механизмы рефлексии и эмпатии?

5. Существует ли взаимосвязь между процессами интерпретации и атрибуции? От чего зависит приписывание?

6. Какие эффекты восприятия Вам известны? Какое влияние они оказывают на процесс межличностной перцепции и взаимопонимание людьми друг друга?

7. Что такое аттракция? От чего зависит аттракция?