РУССКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИННОВАЦИЙ

Кировский филиал

РЕФЕРАТ

ПО ДИСЦИПЛИНЕ «СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ»

Тема 10. Механизмы восприятия человека человеком

г. Кирок

2009 г.

**План**

Введение

1. Понятие межличностной перцепции

2. Теория каузальной атрибуции Г. Келли

3. Механизмы межличностной перцепции

4. Эффекты межличностной перцепции

Заключение

Список литературы

**Введение**

Восприятие – наглядно-образное отражение действующих в данный момент на органы чувств предметов и явлений действительности в совокупности их различных свойств и частей. Восприятие, как психический процесс «понимается как субъективный опыт получения сенсорной информации о мире людей, вещей и событий, так и те психологические процессы, благодаря которым это совершается». Процесс восприятия так называемых социальных объектов, под которыми подразумеваются другие люди, социальные группы, большие социальные общности называют «социальной перцепцией». Если говорить о проблеме взаимопонимания партнеров по общению, то более уместным будет термин «межличностная перцепция», или межличностное восприятие.

В контрольной работе будет рассмотрен феномен межличностного восприятия, его особенности и механизмы.

**1. Понятие межличностной перцепции**

Говоря о межличностном восприятии (межличностной перцепции), С.Л. Рубинштейн отметил, что люди, воспринимая как бы «читают» другого человека, расшифровывают значение его внешних данных. Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения людей. Процесс восприятия одним человеком (наблюдателем) другого (наблюдаемого) разворачивается следующим образом. В наблюдаемом наблюдателю доступны лишь внешние признаки, среди которых наиболее информативными является внешний облик (физические качества плюс оформление внешности) и поведение (совершаемые действия и экспрессивные реакции). Воспринимая эти качества, наблюдатель определенным образом оценивает их и делает некоторые умозаключения (часто бессознательно) о внутренних психологических свойствах партнера по общению. Сумма свойств, приписываемая наблюдаемому, в свою очередь, дает человеку возможность сформировать определенное отношение к нему. Это отношение чаще всего носит эмоциональный характер и располагается в пределах континуума «нравится - не нравится» [4]

Выделяют четыре основных функции межличностного восприятия:

* познание себя
* познание партнера по общению
* организация совместной деятельности
* установление эмоциональных отношений [3]

Межличностное восприятие обычно описывается как трёхкомпонентная структура. Она включает в себя:

* субъект межличностного восприятия
* объект межличностного восприятия
* сам процесс межличностного восприятия [3].

Относительно субъекта и объекта межличностного восприятия в традиционных исследованиях установлено более или менее полное согласие в том плане, какие характеристики их должны учитываться при исследованиях межличностного восприятия. Для субъекта восприятия все характеристики разделяются на два класса: физические и социальные. В свою очередь социальные характеристики включают в себя внешние (формальные ролевые характеристики и межличностные ролевые характеристики) и внутренние (система диспозиций личности, структура мотивов и т. д.). Соответственно такие же характеристики фиксируются и у объекта межличностного восприятия. 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. Интерпретация поведения другого человека может основываться на знании причин этого поведения. Но в обыденной жизни люди не всегда знают действительные причины поведения другого человека. Тогда, в условиях дефицита информации, они начинают приписывать друг другу, как причины поведения, так и какие-то общин характеристики. Таким образом, содержанием процесса познания другого человека становится процесс этого приписывания, т. е. каузальная атрибуция. Исследования показали, что мера соответствия вывода наблюдаемого относительно чьего-то поведения зависит так же от различного вида атрибуции: “личной” или “безличной”. В первом случае имеется в виду преобладающее стремление приписать причины каких-либо событий действиям определённых личностей, в то время как во втором случае причины приписываются преимущественно действиям обстоятельств [3].

**2. Теория каузальной атрибуции Г. Келли**

Попытку построения теории каузальной атрибуции предпринял Гарольд Келли. По его мнению, при попытках понять причину поведения другого человека мы пользуемся тремя критериями:

1. Критерий постоянства
2. Критерий исключительности;
3. Критерий консенсуса [2].

Если в сходных условиях поведение наблюдаемого однотипно, то его считают постоянным. Оно будет отличающимся, если в других случаях проявляется иначе, и, наконец, поведение считается обычным, если в сходных обстоятельствах свойственно большинству людей. Если в похожих обстоятельствах человек ведет себя всегда одинаково (постоянное поведение), если он ведет себя так же и в других ситуациях (не отличающееся поведение) и если в сходных ситуациях так же ведут себя лишь немногие люди (необычное поведение), то мы склонны приписывать поведение внутренним факторам. Напротив, если человек в похожих ситуациях ведет себя так же (постоянное поведение), если в других случаях он ведет себя иначе (отличающееся поведение) и если в сходных ситуациях такое же поведение сходно большинству людей (обычное поведение). Мы объясняем его действие внешними причинами.

В общем виде теория понимается так: всякому человеку присущи некоторые априорные каузальные представления и каузальные ожидания. Иными словами, каждый человек обладает системой схем причинности, и всякий раз поиск причин, объясняющих “чужое” поведение, так или иначе, вписывается в одну из таких существующих схем. Репертуар каузальных схем, которыми владеет каждая личность, довольно обширен. Вопрос заключается в том, которая из каузальных схем включается в каждом конкретном случае.

Модель анализа вариаций описывает структуру каждого акта каузальной атрибуции. Элементами этой структуры являются те же самые элементы, которые обычно описываются как элементы процесса межличностного восприятия: субъект, объект и ситуация.

Келли говорил об ошибках межличностного восприятия, суммировал их следующим образом:

* 1-й класс - мотивационные ошибки (различного рода “защиты”: пристрастия, асимметрия позитивных и негативных результатов (успех - себе, неуспех - обстоятельствам));
* 2-й класс - фундаментальные ошибки (свойственные всем людям), включающие в себя случаи переоценки личностных факторов и недооценки ситуационных. Более конкретно фундаментальные ошибки проявляются в ошибках “ложного согласия”, когда “нормальной” интерпретацией считается такая, которая совпадает с “моим” мнением и под него подгоняется); ошибках, связанных с неравными возможностями ролевого поведения (когда в определенных ролях гораздо “легче” проявить собственные позитивные качества, и интерпретация осуществляется при помощи апелляции к ним); ошибках, возникающих из-за большого доверия конкретным фактам, чем к общим суждениям и т. д. [2]

Для того, чтобы обосновать выделение именно такого рода ошибок, Келли выдвигает четыре принципа:

* 1. Принцип ковариации действует, когда в наличии одна причина. Сущность принципа ковариации заключается в том, что эффект приписывается той причине, которая совпадает с ним во времени, (естественно, что в многообразии причинно-следственных связей между явлениями причиной вовсе не обязательно является та, что совпадает со следствием во времени).
	2. Принцип обесценивания, когда при наличии альтернатив одна из причин отбрасывается из-за того, что есть конкурирующие причины
	3. Принцип усиления. Если причина не одна, то человек при интерпретации руководствуется или принципом усиления, когда приоритет отдается причине, встречающей препятствие: она усиливается в сознании воспринимающего самим фактом наличия такого препятствия.
	4. Принцип систематического искажения, когда в специальном случае суждений о людях недооцениваются факторы ситуации и, напротив, переоцениваются факторы личностных характеристик [4].

Какой из принципов будет включен в построение вывода о поведении другого человека, зависит от многих обстоятельств, в частности от так называемых “каузальных ожиданий” личности, которые строятся на том, что “нормальным” поведением является поведение типичное и социально желательное. Когда демонстрируется именно такой образец поведения, нет необходимости для специального поиска его причин. В случаях отклонения включается механизм каузальной атрибуции.

**3. Механизмы межличностной перцепции**

Изучение восприятия показывает, что можно выделить ряд универсальных психологических механизмов, обеспечивающих сам процесс восприятия другого человека и позволяющих осуществлять переход от внешне воспринимаемого к оценке, отношению и прогнозу.

К механизмам межличностной перцепции относят механизмы:

* идентификация, эмпатия – механизмы познания и понимания людьми друг друга
* рефлексия - познания самого себя
* аттракция - формирование эмоционального отношения к человеку [4]

Идентификация - простейший способ понимания другого человека, т.е. уподобление себя ему. В реальных ситуациях взаимодействия партнеры используют этот закон, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место.

Установлена тесная связь между идентификацией и другим близким по содержанию явлением - эмпатией.

«Под эмпатией обычно понимается сострадательное переживание одним человеком чувств, восприятий и мыслей другого. Некоторые ранние европейские и американские психологи и философы, такие как М. Шелер и У. Мак-Дугалл, рассматривали эмпатию как основу всех положительных социальных отношений». Здесь имеется в виду не столько рациональное осмысление проблем партнера, сколько стремление эмоционально откликнуться на его трудности. При этом эмоции, чувства воспринимающего не тождественны тем, которые переживает воспринимаемый, т.е. если один из партнеров по общению проявляет эмпатию к другому, он просто понимает его чувства и линию поведения, но свою собственную может строить совсем по-иному. В этом отличие эмпатии от идентификации, при которой один партнер полностью отождествляет себя с другим и, соответственно, испытывает те же чувства, что и другой, и ведет себя подобно другому.

Сложнее по своей сути механизм рефлексии. Он подразумевает осознание того, как партнер по общению воспринимается другим его партнером. Это уже не просто знание или понимание первым второго, но знание того, как он понимает первого, своеобразно удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга, глубокое, последовательное взаимоотражение, содержанием которого является воспроизведение внутреннего мира одного партнера, причем в этом внутреннем мире в свою очередь отражается внутренний мир другого партнера.

Партнеры по общению не просто воспринимают друг друга, они формируют определенное отношение друг к другу. Механизм образования различных эмоциональных отношений к воспринимаемому называется аттракция.

**Аттракция** (от лат. attrahere — привлекать, притягивать) — понятие, обозначающее возникновение при восприятии человека человеком привлекательности одного из них для другого. Формирование привязанности возникает у субъекта как результат его специфического эмоционального отношения, оценка которого порождает разнообразную гамму чувств (от неприязни до симпатии и даже любви) и проявляется в виде особой социальной установки на другого человека [5].

Все эти механизмы восприятия, так или иначе, управляют процессом межличностной перцепции.

**4. Эффекты межличностной перцепции**

Эффекты восприятия – это некоторые особенности, мешающие адекватному восприятию партнерами друг друга:

Эффект ореола. Отсутствие изменений в восприятии и оценках партнеров, происходящих со временем по естественным причинам. Имеется в виду тот случай, когда сложившееся однажды мнение одного партнера о другом не меняется, несмотря на то, что появляется новый опыт и накапливается новая информация о нем.

Эффект ореола 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.

Когда речь идет о положительной переоценке качеств этот эффект называют еще «эффектом Полианны», а когда речь идет об отрицательной оценке – «дьявольским» эффектом. Например, очень часто в жизни встречаются такие ситуации, когда муж запомнил жену молодой и красивой никак не может воспринять в ней возрастные перемены. Другой пример: жена запомнила ухаживания мужа в добрачный период и ждет, что он так же будет за ней ухаживать. Тесно связаны с этим эффектом и эффекты “первичности” (или “порядка”) и “новизны”. Эффект первичности преобладает в ситуациях, когда воспринимается незнакомый человек. Суть этого эффекта в том, что при противоречивых после первой встречи данных об этом человеке, информация, которая была получена раньше, воспринимается как более значимая и оказывает большее влияние на общее впечатление о человеке.

Противоположный эффекту первичности - эффект новизны, который заключается в том, что последняя, то есть более новая информация, оказывается более значимой, действует в ситуациях восприятия знакомого человека. Известен также эффект проекции - когда приятному для нас собеседнику мы склонны приписывать свои собственные достоинства, а неприятному - свои недостатки, то есть наиболее четко выявлять у других именно те черты, которые ярко представлены у нас. Еще один эффект - эффект средней ошибки - это тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого в сторону среднего. Эти эффекты можно рассмотреть как проявления особого процесса, сопровождающего восприятие человека человеком, а именно процесса стереотипизации, которая может привести к двум последствиям.

С одной стороны к определенному упрощению процесса познания другого человека. В этом случае стереотип действует при дефиците времени, усталости, эмоциональном возбуждении, слишком молодом возрасте, когда человек еще не научился различать многообразие, а процесс стереотипизации выполняет объективно необходимую функцию, позволяя быстро, просто и достаточно надежно упрощать социальное окружение индивида.

Во втором случае суждение строиться на основе прошлого ограниченного опыта, а опыт был негативным, всякое новое восприятие представителя той же группы окрашивается отрицательным отношением. Особенно распространены этнические стереотипы - образы типичных представителей определенной нации, которые наделяются фиксированными чертами внешности и особенностями характера (например, стереотипные представления о чопорности англичан, легкомысленности французов, эксцентричности итальянцев, пунктуальности немцев и т.д.).

**Заключение**

Итак, адекватное восприятие друг друга – один из важнейших факторов успешного общения.

Процесс восприятия другого человека обеспечивают следующие механизмы межличностной перцепции: идентификация, эмпатия, рефлексия и аттракция. Существует ряд особенностей, затрудняющих межличностное восприятие. Это эффект ореола, эффект первичности, эффект проекции и т.д.

Таким образом, рассматривая механизмы восприятия и его особенности, можно отметить, что им принадлежит важная роль в понимании партнерами друг друга, и, как следствие, - успешная коммуникация.

**Список литературы**

1. Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. Социальная психология личности: Учебное пособие. - М.: Аспект Пресс, 2002
2. Келли Г. Процесс каузальной атрибуции. / Современная зарубежная социальная психология. / Под ред. Андреевой Г.М., Богомоловой Н.Н., Петровской Л.А. - М.: МГУ, 1984. - с. 127 – 137
3. Куницына В.П., Кулагина Н.В., Поголыпа В.М. Межличностное общение: Учебник для вузов. - Спб.: Питер, 2002.
4. Межличностное восприятие в группе / Под ред. Андреевой Г.М. и Донцова А.И. - М.: МГУ, 1981
5. Психологическая энциклопедия/ Под ред. Корсини Р., Ауэрбах А., 2-е изд-е. – С-Пб.: ПИТЕР, 2003.
6. Столяренко Л.Д., Самыгин С.И. Сто экзаменационных ответов по психологии. – Ростов-на-Дону.: МарТ, 2001.