

Общение как понимание



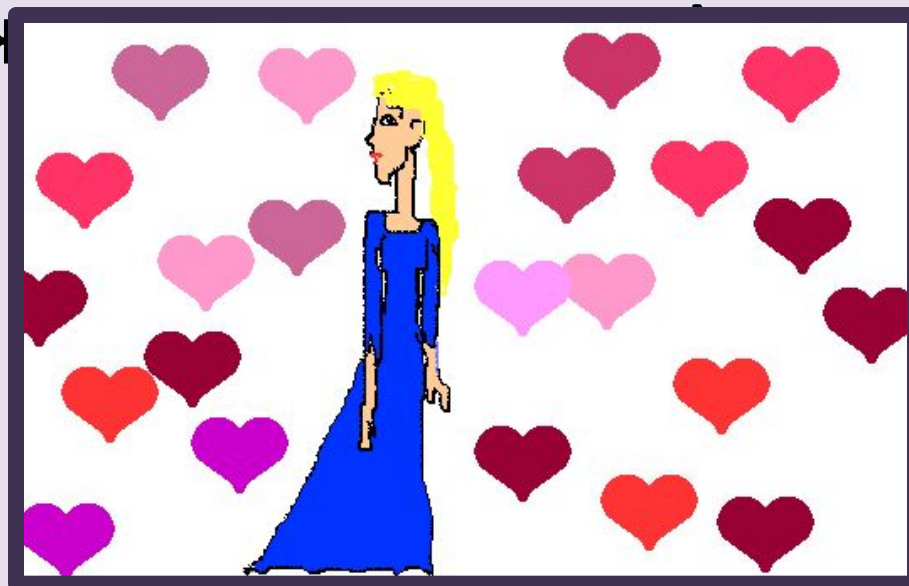
**отношения носят
субъект-субъектный
характер;**

**восприятие и оценка
партнерами друг друга
всегда субъективны и
нередко подвержены
изменениям в
зависимости от
конкретных условий**

КАК ПРОИСХОДИТ ВОСПРИЯТИЕ -

«социальная перцепция».

- **встречают партнера по общению «по одежке», т. е. по внешним признакам (наиболее информативными являются внешность, физические качества, одеж**



**механизмы
социальной
перцепции**
— *способы,
посредством
которых люди
воспринимают и
определенным
образом
интерпретируют,
понимают и
оценивают друг
друга.*

- **эмпатия, аттракция,
казуальная
атрибуция,
идентификация,
социальная**



**Эмпатия — это постижение
эмоционального состояния другого
человека, если можно так сказать,
«вчувствование», поскольку слово
состоит из корня pathos, означающего
«чувство», «переживание», и
приставки, означающей «находящийся
внутри, в пределах чего-либо».**

*Любопытно, что отрицательные
эмоциональные переживания другого человека
(горе, печаль) легче вызывают эмпатию, чем
положительные.*

Формы эмпатии

- ***повторение, когда один человек непосредственно, непроизвольно воспроизводит эмоцию другого;***
- ***переживания, основанные на ситуации, в которой находится другой человек;***
- ***это сочувствие, сопереживание.***

**Механизм
казуальной
атрибуции**
приписывание
человеку
определенных
причин поведения.
(приписывание
основано на
сходстве этого
поведения с
известными
прототипами или
с собственным
поведением в
аналогичных
ситуациях).

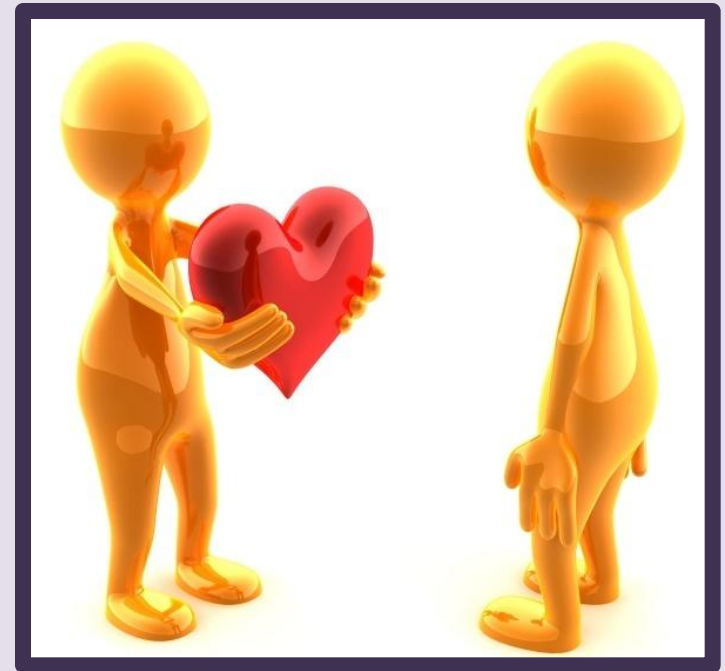
- Военный – смелый;
- Чиновник - взяточник;
- Отличник – умный...



**Аттракция - особая форма
восприятия и понимания
другого человека, основанная
на формировании по
отношению к нему
устойчивого положительного
чувства, симпатии,
привязанности.
(чем более симпатичен нам
человек, тем лучше мы
понимаем его поступки).**

идентификация

*в ней ведущую роль
играет не
эмоциональная, а
рациональная
составляющая;
в процессе
идентификации
субъект ставит себя
на место другого на
основе собственных
представлений о нем.*



Важную роль в социальной перцепции играет социальная рефлексия

- самовосприятие и интерпретация собственных действий и побуждений, своих особенностей и их влияния на впечатление других людей.***

***Какой Я? Зачем?
Что обо мне думают?***

Человек в
процессе
социальной
рефлексии
предстает как бы
в трех позициях:

— «Я», *каким я
являюсь в
действительнос
ти;*

— «Я», *каким я
вижу самого себя;*

— «Я», *каким меня
видит партнер
по общению.*



СТЕРЕОТИПЫ И «ЭФФЕКТЫ ВОСПРИЯТИЯ»

- **Стереотип — это устойчивый, а нередко и упрощенный образ какого-либо явления или человека, складывающийся в условиях дефицита информации.**
- **Стереотип— это часть прошлого опыта, сформированного бытовой и профессиональной деятельностью, закрепившегося в мышлении и постоянно используемого при решении типичных задач, которые ставит жизнь.**

Все люди – эгоисты.

Что влияет на формирование стереотипов?



- **Социальные стереотипы возникают прежде всего под воздействием групповых норм.**
- **Возрастные, половые, семейные, профессиональные нормы ограничивают движение мысли в одних направлениях и поощряют в других.**

**Проблема «идолов»
Фрэнсис Бэкон
(1561—1626 гг.)**

**человек склонен
чаще объяснять
свое поведение
внешними
обстоятельствам
и, а поступки
других — их
личными
качествами;
уверенность в
том, что
большинство
людей в данных
условиях**

**поступят так же,
как поступил он**

- **«Идолы рода» — это ошибки, совершаемые под влиянием общественного мнения;**
- **«Идолы пещеры» — это стереотипы, сформировавшиеся в общении, а затем проникшие в другие сферы («эффект ореола», «эффект проекции», «эффект порядка», «эффект ложного обобщения»;**
- **«Идолы рынка» - преклонение перед мнением великих. .**

«эффект ореола»

мнение наблюдателя или партнера по общению о другом партнере, его достоинствах и недостатках как бы «окутывает» его реальный образ.



«Таня — хороший товарищ, потому что она хорошо учится».

«эффект проекции»

- приятному для нас собеседнику мы склонны приписывать свои собственные достоинства, а неприятному — свои недостатки.



*«Приятно
иметь дело с
симпатичным
кроликом».*

«эффект порядка»
(или «эффект первичности») состоит
в том, что на общее впечатление от
общения оказывают влияние
полученные ранее сведения.



«эффект ложного обобщения»

- на основании утверждений о наличии определенных качеств у отдельных представителей социальной группы делается вывод о том, что эти качества есть у всех ее членов.



*«Все учителя
злые».*

Литература: Боголюбов Л.Н. Обществознание 10 класс
профиль,
М., «Просвещение», 2009 г.

Интернет-ресурсы:

http://www.myspace.com/donna_baby4u

http://interesting.crazys.info/2007/11/24/maskaradnye_kostumy.html

<http://taxist.by/photo-6/10>

<http://mirsovetov.ru/a/housing/family/family-education.html>

<http://vicodinka.livejournal.com/1229542.html>

<http://ru.oleole.com/freestylefootball/photos/sort/discussed/perpage/100>

<http://www.world-art.ru/people.php?id=10019>

<http://finance.24karata.ru/imagepages/0081.php>

<http://content.foto.mail.ru/bk/www.natalia07/2418/i-2449.jpg>

