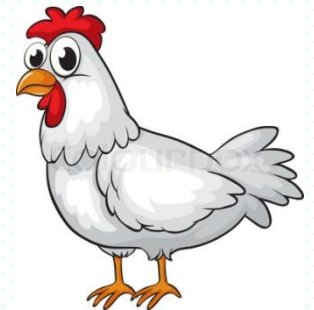


Перцептивный компонент общения

Робский В.В.

В Америке эмигрантку из Одессы привели в суд

- Вы обвиняетесь в том, что украли курицу.
- Нужна мне ваша курица.
- (Переводчик переводит судье: «Она говорит, что курица была ей очень нужна»).
- В таком случае заплатите владельцу два доллара.
- Здравствуйте, я ваша тетя!
- (Переводчик судье: «Она вас приветствует и говорит, что вы приходите к ней племянником»).



Перцепция

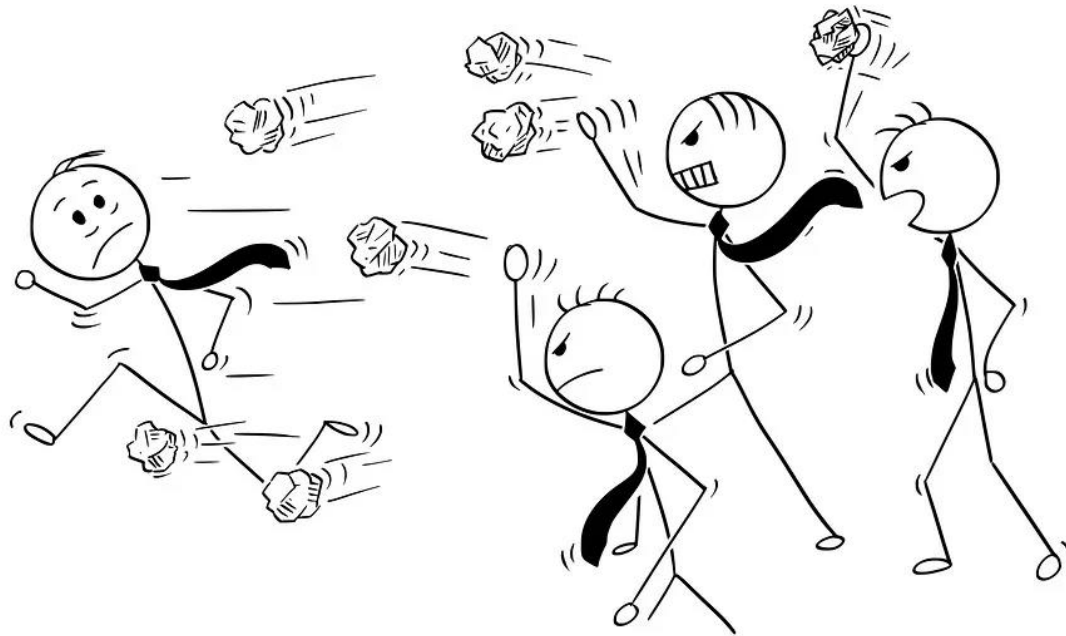
(от лат. percipio — «восприятие»)

- Понимание (и принятие?) целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию.
- Обязательная составная часть общения – процесс восприятия одним человеком другого (перцептивная сторона общения).



Регулятивная роль восприятия

- Обработанная восприятием информация позволяет управлять деятельностью.



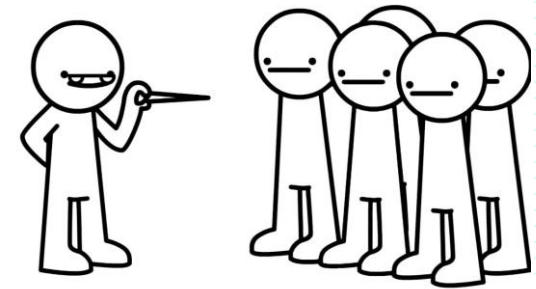
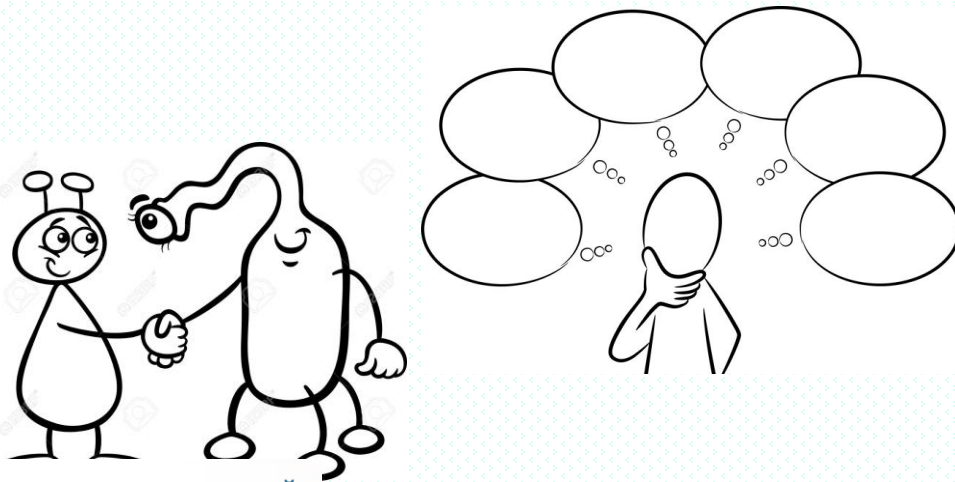
Варианты позиций и восприятий

Восприятие индивида

- Другой в своей группе
- Другой в другой группе
- Своя группа
- Чужая группа

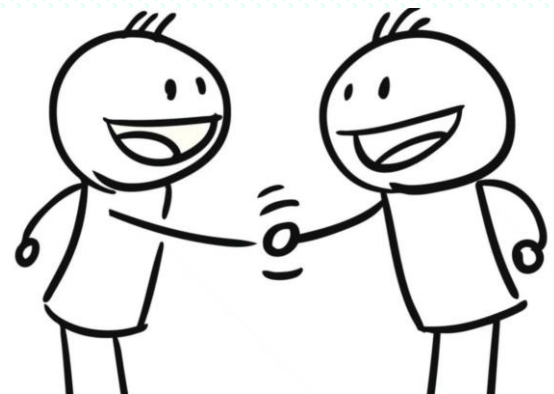
Восприятие группы

- Индивид в своей группе
- Индивид в другой группе
- Сама группа
- Другая группа



Механизмы взаимопонимания

- Учет потребностей, мотивов, установок другого.
- Учет понимания другим моих потребностей, мотивов, установок.
- Анализ осознания себя через другого: **идентификация и рефлексия.**



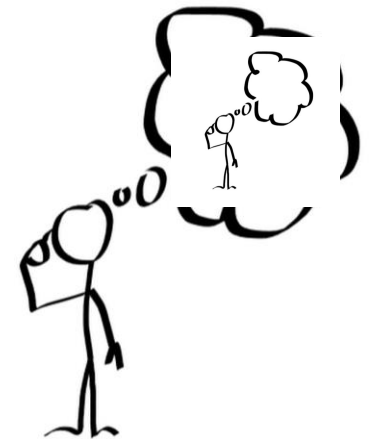
Идентификация

- Отождествление себя с другим.
- *Рациональное понимание* ("продумать партнера").
- *Эмоциональное понимание* ("прочувствовать партнера") – эмпатия.



Рефлексия

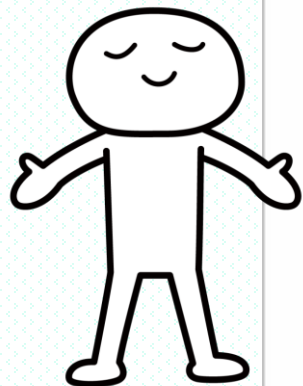
- Осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению.
- Знаю и понимаю другого.
- Знаю и понимаю, как другой знает и понимает меня.



Диадическое общение (Дж. Холмс) (кто с кем общается?????????)

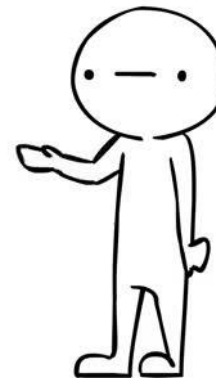
Джон

- 1) Каким его сотворил
Господь Бог
- 2) Каким он сам видит себя
- 3) Каким его видит Генри



Генри

- 1) Каким его сотворил
Господь Бог
- 2) Каким он сам видит себя
- 3) Каким его видит Джон



Каузальная атрибуция

Дефицит информации о партнере вынуждает **приписывать друг другу** причины поведения или какие-то более общие характеристики.

Основы приписывания:

- 1) сходство поведения воспринимаемого лица с каким-то другим образцом, имевшимся в прошлом опыте субъекта восприятия
- 2) анализ собственных мотивов, предполагаемых в аналогичной ситуации.

Каузальная атрибуция

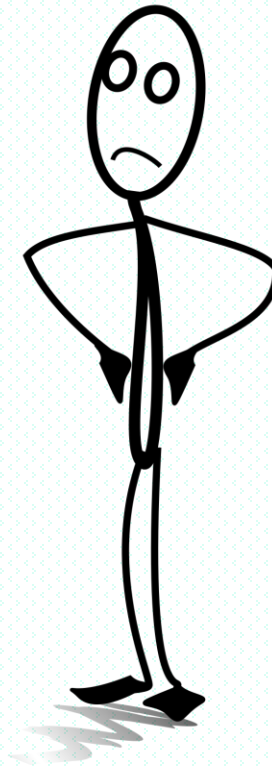
Приписывание

- причин поведения другого человека
- намерений
- чувств
- качеств личности.



Разные рефлексивные позиции

- Участник события
- Наблюдатель события



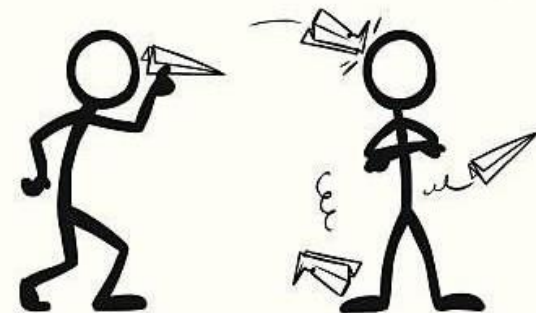
Разные позиции – разная атрибуция

- **Наблюдатель** чаще использует личностную атрибуцию («винит» за неудачу прежде всего самого исполнителя).
- **Участник** склонен объяснять происходящее внешними причинами («винит» в неудаче преимущественно обстоятельства).



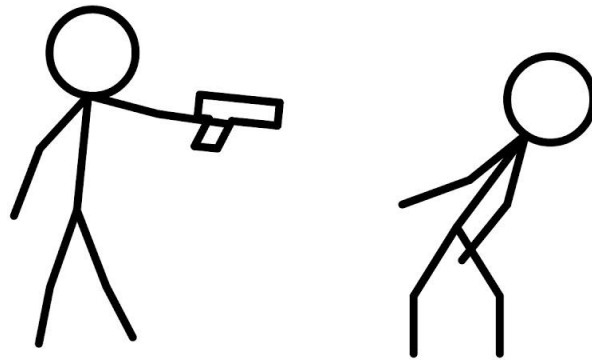
Типы атрибуции (Г.Келли)

1. Личностная А (причина приписывается лично совершающему поступок).
2. Объектная А (причина приписывается тому объекту, на который направлено действие).
3. Обстоятельственная А (причина совершающегося приписывается обстоятельствам).



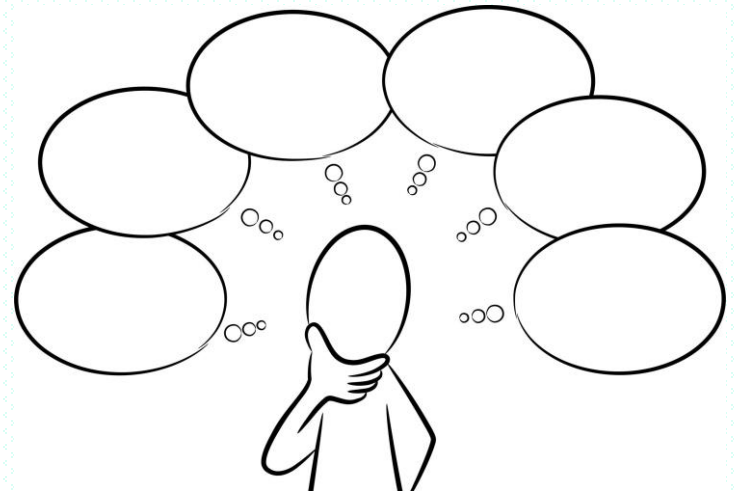
Эффект ореола

- информация, получаемая о каком-то человеке накладывается на тот образ, который уже был создан заранее



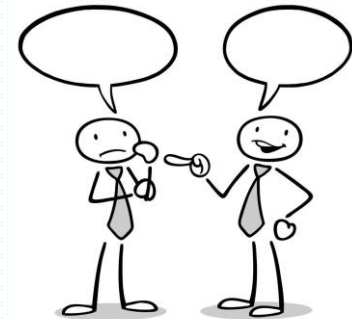
Эффект первичности и новизны

- При восприятии **незнакомого** человека более значима ранее предъявленная, **первичная** информация.
- При восприятии **знакомого** человека действует более значима последняя, более **новая**, информация.



Эффект стереотипизации

- Возникает в результате стремления строить выводы на базе ограниченной информации.
- Присваивание человеку знакомых свойств характера.
- Делает процесс распознавания индивида более простым, но не всегда объективно отображает реальность.



Спасибо за внимание!

- Сайт «Педагогический навигатор»:

<https://pednavigator.ru/>



- YouTube-канал «Проект 2ВВ»:

<https://www.youtube.com/c/Проект2ВВ>



- Telegram-канал «Педагогический навигатор»:

t.me/pednavigator