|  |  |
| --- | --- |
| Специальность | 43.02.15 Поварское и кондитерское дело |
| Курс | 2 |
| Группа | 1 ПКД |
| Дисциплина | ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ |
| Преподаватель | Соколова Светлана Александровна |
| Дата | 24.03.2020 |
| № урока | 12 |

1. **ТЕМА:** **Исследование эффектов восприятия человеком- человека.**

**Механизмы восприятия.**

2 **ЛЕКЦИОННЫЙ МАТЕРИАЛ:**

*ВОПРОС 1 . Эффекты межличностного восприятия:* «эффект ореола», «эффект проекции», «эффект первичности и новизны».

В процессе взаимодействия огромную роль играют восприятие и взаимопонимание людьми друг друга. От того, насколько они эффективны, зависят результаты и содержание совместной деятельности.

Ощущение и восприятие теснейшим образом связаны между собой. И одно и другое является так называемым чувственным отображением объективной реальности, существующей независимо от сознания и вследствие воздействия ее на органы чувств: в этом их единство.

Для иллюстрации принципиального отличия процесса восприятия от процесса ощущения можно вспомнить притчу о трех слепых, которые гу­ляли по зоопарку и по одному подходили к вольеру со слоном. Когда их спросили потом, что такое слон, то один сказал, что он похож на толстую веревку, другой — что слон напоминает лист лопуха: он плоский и шер­шавый, а третий сказал, что слон напоминает высокую и мощную колон­ну. Такое разнообразие описаний одного и того же животного заключа­лось в том, что один слепец взял слона за хвост, другой потрогал за ухо, а третий — обнял ногу. Соответственно они получили разные ощуще­ния, и никто из них не смог построить целостное восприятие объекта.

**Восприятие**— целостное отражение предметов и явлений в сово­купности их свойств и частей при их непосредственном воздей­ствии на органы чувств.

В процессе восприятия формируются образы, которыми в дальнейшем оперируют внимание, память и мышление.

В результате ощущений возникает более сложный психический процесс, называемый в психологии вос­приятием. Благодаря ощущениям человек получает возможность судить, например, о цвете, массе, запахе продуктов. Однако продукты различаются между со­бой не отдельными единичными признаками и свойст­вами, а их совокупностью. Отражение в сознании ка­кого-то отдельного свойства продукта (например, за­паха) есть ощущение. Отражение всех свойств этого продукта (цвета, вкуса, запаха, массы и т.д.) есть восприятие его.

Восприятие, хотя и образуется на основе ощуще­ний, не сводится к их суммированию. В процессе вос­приятия участвуют и другие процессы и состояния: мышление, воображение, эмоции и чувства.

**Виды восприятия**



* Восприятие времени – отражение объективной длительности, скорости и последовательности явлений действительности.
* Восприятие пространства - чувственно-наглядное отражение пространственных свойств вещей (их величины и формы), их пространственных отношений (расположения относительно друг друга и воспринимающего субъекта и в плоскости, и в глубину) и движений. В восприятии пространства участвуют все органы чувств человека. Ведущая роль в восприятии пространства принадлежит совместной деятельности зрительного, двигательного, кожного и вестибулярного анализаторов. Наибольшую информацию о пространстве (до 95%) человеку дает зрение.
* Восприятие сложных звуков – процесс приема и переработки слуховым анализатором звуков сложного спектрального состава, как правило, меняющегося во времени по характерному для данного источника алгоритму. Мир сложных звуков отличается огромным разнообразием, однако в нем можно выделить некоторые группы с относительно общими признаками и принципами восприятия. К таким группам можно отнести: звуки синтетической среды (технических объектов), голосовые звуки и звуки речи, музыкальные звуки.
* Восприятие устной речи – одна из высших психических функций человека. Восприятие устной речи является внутренней психической стороной такого вида речевой деятельности, как слушание (аудирование).

***Восприятие человека человеком – процесс психологического познания людьми друг друга в условиях непосредственного общения***.

***Межличностное восприятие*(синоним — социальная перцепция) представляет собой сложный процесс:**

а) восприятия внешних признаков других людей;

б) последующего соотнесения полученных результатов с их действительными личностными характеристиками;

в) интерпретации и прогнозирования на этой основе возможных их поступков и поведения.

В социальном восприятии в целом всегда присутствует оценка других людей и формирование отношения к ним в эмоциональном и поведенческом плане, в результате чего и осуществляется построение их собственной стратегии деятельности.

**Обычно выделяют четыре основные *функции*межличностного восприятия:**

- познание себя, являющееся начальной базой для оценки других людей;

- познание партнеров по взаимодействию, дающее возможность сориентироваться в социальном окружении;

- установление эмоциональных отношений, обеспечивающее выбор наиболее надежных или предпочтительных партнеров;

- организация совместной деятельности на основе взаимопонимания, позволяющая достигать наибольшего успеха.

**С особенностями межличностного восприятия связан и ряд *психологических эффектов.*Среди них эффекты новизны, первичности, ореола.**

**Эффект «первичности» (или «порядка»)** состоит 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. Эффект срабатывает в случае восприятия незнакомого человека.

**Эффект края** заключается в том, что крайние объекты восприятия запоминаются лучше, чем те, которые находятся в середине.

**Эффект новизны** заключается в том, что последняя, то есть более новая информация, оказывается более значимой, действует в ситуациях восприятия знакомого человека.

**Эффект ореола** – формирование специфической установки на наблюдаемого через направленное приписывание ему определенных качеств: информация, получаемая о каком-то человеке накладывается на тот образ, который был создан заранее. Ранее существовавший образ выполняет роль «ореола», мешающего видеть действительные черты и проявления объекта восприятия. Эффект ореола проявляется в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам известных и неизвестных качеств воспринимаемого (эффект Полианны»), при общем неблагоприятное впечатлении преобладают негативные оценки («дьявольский эффект) Чаще проявляется тогда, когда воспринимающий имеет минимальную информацию об объекте восприятия или когда суждения касаются моральных качеств.

**Эффект первого впечатления** – стойкая оценка человека или черт его характера по первому впечатлению, когда последующие мнения о человеке, противоречащие созданному образу, не соответствуют действительности.

**Эффект проекции** – когда приятному для нас собеседнику мы склонны приписывать свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки.

**Эффект бумеранга** состоит в том, что информация, преподносимая аудитории или отдельным лицам вызывает результат, обратный ожидаемому. Наблюдается в случаях, когда:

1) коммуникатор (субъект, передающий информацию), вызывает неприязнь у реципиентов, получающих эту информацию;

2) информация не соответствует действительности;

3) отсутствует доверие к источнику информации.

***ВОПРОС******2*** *.* Механизмы восприятия: идентификация, эмпатия, аттракция, рефлексия.

Механизмы межличностного восприятия.

Обычно выделяют ряд психологических механизмов, обеспечивающих сам процесс восприятия и отношение к другому человеку и позволяющих осуществлять переход от внешне воспринимаемого к оценке и прогнозу.

Это:

1) восприятие других людей (стереотипия);

2) познание и понимание людьми друг друга (идентификация, эмпатия, аттракция);

3) познание самого себя (рефлексия) в процессе общения;

4) прогнозирование поведения партнера по взаимодействию (каузальная атрибуция).

**Стереотипы** — преимущественно неточные образы реальности: они могут быть основаны на «ошибке», на привычке принимать предвзятость за истину.

Стереотип однозначен: он делит мир лишь на две категории — «знакомое» и «незнакомое». «Знакомое» становится синонимом «хорошего», а «незнакомое» — синонимом «плохого». Стереотипы выделяют объекты таким образом, что слегка знакомое видится как очень знакомое, а мало знакомое воспринимается как островраждебное. Следовательно, стереотип несет в себе оценочный элемент.

***Эмпатия*** *—*это эмоциональное сопереживание другому человеку. Она проявляется в форме отклика одного человека на переживание другого. Через эмоциональный отклик люди познают внутреннее состояние других. Эмпатия основана на умении правильно представлять себе, что происходит внутри другого человека, что он переживает, как оценивает окружающий мир. Ее почти всегда интерпретируют не только как активное оценивание субъектом переживаний и чувств познающего человека, но и безусловно как положительное отношение к партнеру.

Как феномен межличностного восприятия эмпатия непосредственно регулирует взаимоотношения людей и определяет нравственные качества человека. В процессе эмпатическо-го взаимодействия формируется система ценностей, которая в дальнейшем определяет поведение личности по отношению к другим людям.

**Аттракция** как механизм межличностного восприятия представляет собой познание другого человека, основанное на формировании устойчивого позитивного чувства к нему. В этом случае понимание партнера по взаимодействию возникает благодаря появлению привязанности к нему, дружеского или более глубокого интимно-личностного отношения.

При прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают эмоционально положительное отношение. Происходит это следующим образом. Всякий сигнал, поступающий к человеку через его органы чувств, может исчезнуть без следа, а может сохраниться в зависимости от его значимости и эмоционального заряда. Эмоционально значимый сигнал, «минуя» сознание, остается в сфере бессознательного. В этом случае человек, оценивая свое отношение к другим людям, говорит, что не знает, почему он относится так, а не иначе.

**Рефлексия** — это механизм самопознания в процессе межличностного восприятия, в основе которого лежит способность человека представлять себе то, как он воспринимается его партнером. Это не просто знание или понимание партнера, а знание того, как партнер понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отношений друг с другом.

Рефлексия — достаточно сложный феномен, в котором задействованы сложные взаимосвязи явлений, что и отражено в их классификации (табл. 2).

**Каузальная атрибуция** (стремление к выяснению причин поведения субъекта) — механизм интерпретации поступков и чувств другого человека.

**ЗАДАНИЕ на ДОМ!!!**

1. **Изучить лекционный материал**
2. **В тетради ( кратко) записать конспект**
3. **Ответить письменно на контрольные вопросы:**
4. Что такое восприятие.
5. Перечислите виды восприятия. Кратко охарактеризуйте их.
6. Какие факторы влияют на формирование первого впечатления о человеке.
7. Что относится к особенностям межличностного восприятия
8. Дайте определение понятиям «эффект ореола», «эффект проекции», «эффект первичности и новизны».
9. Что относится к механизмам восприятия.
10. Дайте определение основных механизмов восприятия.

ЛИТЕРАТУРА: https://infourok.ru/uroklekciya-po-psihologii-vospriyatie-1912710.html

[works/konspekt/mehanizmyi…vospriyatiya/](https://forpsy.ru/works/konspekt/mehanizmyi-i-effektyi-mejlichnostnogo-vospriyatiya/)