**ЗМІСТ**

ВСТУП

Розділ 1. Теоретичний аспект вивчення механізмів міжособистісного сприйняття

.1. Психологічні особливості перцепції як компоненту спілкування

.2. Механізми міжособистісного сприйняття

Висновки до розділу 1

Розділ 2. Емпіричне дослідження механізмів міжособистісного сприйняття

.1. Методологія дослідження

.2. Організація дослідження

.3. Результати дослідження та їх аналіз

Висновки до розділу 2

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

# **ВСТУП**

**Актуальність дослідження**. Відомо безліч різних інтерпретацій того факту, що людина шукає присутність собі подібних. У людини пошук контактів з іншими людьми пов'язаний з виникаючою потребою в спілкуванні. На відміну від тварин у людини потреба в спілкуванні, контакті, є цілком самостійним внутрішнім стимулом, незалежним від інших потреб (у їжі, в одязі і т.д.). Вона виникає у людини мало не з народження і найвиразніше проявляється в півтора - два місяці. В процесі спілкування має бути присутнім взаєморозуміння між учасниками цього процесу, тому велике значення має той факт, як сприймається партнер по спілкуванню, іншими словами процес сприйняття однією людиною іншої є обов'язковою складовою частиною спілкування і умовно може бути названий перцептивною стороною спілкування.

Міжособистісне сприйняття - сприйняття, розуміння і оцінка людини людиною. Значне число досліджень міжособистісного сприйняття присвячено вивченню формування першого враження про людину. У них з'ясовуються закономірності «добудовування» образу іншої людини на основі готівкової, нерідко обмеженої інформації про нього і при виявленні актуальних потреб сприймаючого суб'єкта, фіксується дія механізмів, що призводять до спотворення міжособистісного сприйняття. Сприйняття предметів і явищ матеріального світу, їх різноманітних властивостей і стосунків займає одно з центральних місць в психічній діяльності людини. Сприйняття складає основу орієнтування людини в навколишній дійсності, дозволяє йому організувати діяльність, поведінку відповідно до об'єктивних властивостей і стосунків речей. В процесі поведінки людина сприймає також свої власні дії і їх результати, чим забезпечуються зворотні зв'язки, що регулюють протікання цього процесу. Звідси слідує актуальність вивчення сприйняття як психічного процесу, шляхів його становлення і розвитку, гігієни, профілактики порушень і особливостей останніх, необхідність цих знань для правильної побудови і організації будь-якої діяльності.

Дослідження проблеми міжособистісного сприйняття відкрило можливості глибшого аналізу психологічних закономірностей і механізмів регуляції поведінки людини, формування його внутрішнього світу, показало соціальну обумовленість психіки і способу життя індивіда. Психологічний аналіз спілкування розкриває механізми його здійснення. Спілкування висувається як найважливіша соціальна потреба, без реалізації якої сповільнюється, а іноді і припиняється формування особи. Психологи відносять потребу в спілкуванні до числа найважливіших умов формування особи.

У зв'язку з цим потреба в спілкуванні розглядається як наслідок взаємодії особи і соціокультурного середовища, причому остання служить одночасно і джерелом формування цієї потреби. Оскільки людина істота соціальна, він постійно відчуває потребу в спілкуванні з іншими людьми, що визначає потенційну безперервність спілкування як необхідної умови життєдіяльності. Саме спілкування, його внутрішня динаміка і закономірності розвитку виступають спеціальним предметом багатьох досліджень.

**Об'єкт дослідження** - міжособистісне сприйняття, як явище, структура процесу міжособистісного сприйняття.

**Предмет дослідження** - чинники і механізми, що впливають на процес міжособистісного сприйняття.

**Основні задачі дослідження**:

. вивчити процес міжособистісного сприйняття;

2. систематизувати розробки в області соціальної перцепції (міжособистісного сприйняття);

. описати основні механізми процесу міжособистісного сприйняття;

. виявити і використати на практиці методи виміру міжособистісної аттракии.

## **Розділ 1. Теоретичний аспект вивчення механізмів міжособистісного сприйняття**

## **.1 Психологічні особливості перцепції як компоненту спілкування**

Людина не може жити відособлено. Упродовж усього свого життя ми вступаємо в контакт з людьми, що оточують нас, формуємо міжособистісні взаємовідносини, цілі групи людей утворюють зв'язки між собою і таким чином кожен з нас виявляється суб'єктом незліченних і різноманітних стосунків. Те, як ми відносимося до співрозмовника, які стосунки з ним формуємо, найчастіше залежить від того, як ми сприймаємо і оцінюємо партнера по спілкуванню. Людина, вступаючи в контакт, оцінює кожного співрозмовника, як на вигляд, так і по поведінці [1, c. 28].

В результаті зробленої оцінки формується певне відношення до співрозмовника, і робляться окремі висновки про його внутрішні психологічні властивості.

Категорія «спілкування» є базовим для соціально-психологічної теорії. Спілкування є діяльністю, що здійснюється між людьми і спрямованою на виникнення психічного контакту. Психічний контакт забезпечує в спілкуванні взаємообмін емоціями. Спілкування - це багатоплановий, полізмістовний і поліфункціональний процес [5, с. 19].

Вступаючи в спілкування, люди "вплітаються" в тканину реального життя і для соціальної психології дуже важливо розуміти механізм такого «вплітання». Не можна розуміти людину спрощено: на якомусь етапі вона «несоціальна», а, переходячи через якийсь кордон, стає «соціальною». Особа, з одного боку, продукт соціальних зв'язків і стосунків, а, з іншою, - сама є творцем, творцем цих стосунків і зв'язків. Тому надзвичайно важливо розглядати особу в «соціальному контексті».

Структура громадських стосунків досить складна і досліджується різними науками. Так соціологічна теорія встановлює певну субординацію громадських стосунків, виділяючи серед них економічні, соціальні, політичні, ідеологічні та ін. Ці стосунки будуються не на основі симпатій або антипатій взаємодіючих соціальних суб'єктів (осіб, груп), а на основі об'єктивних законів розвитку і положення займаного суб'єктом в системі суспільства. Громадські стосунки носять безособистісний характер. Їх суть не у взаємодії конкретних суб'єктів, але, швидше, у взаємодії конкретних соціальних ролей [2, c. 96].

Соціальна роль - це фіксація певного положення, яке займає індивід в системі громадських стосунків [5, c. 20].

Соціальна роль пов'язана з певним видом діяльності особи. Окрім цього роль несе на собі печатку громадської оцінки. Суспільство схвалює або не схвалює соціальні ролі. Таким чином, вказуючи на роль, ми відносимо індивіда до певної соціальної групи, і він є носієм змісту і функцій цієї ролі. Людина є багато ролевою істотою. Причому, ролі природжені і придбані. У діяльності людина входить в роль, інтерналізує роль. Процес інтерналізації для кожної людини індивідуальний. У історії становлення людини існує декілька механізмів інтерналізації змісту соціальних ролей:

 особово-іменний (для примітивних громадських станів),

 професійно-іменний (для проміжних громадських станів),

 універсально-понятійний (для розвинених громадських станів).

Міжособистісні стосунки виникають усередині кожного виду громадського відношення [5, c. 21].

Громадські стосунки пов'язані з міжособистісними стосунками як соціальне і психологічне, збагачуючи один одного. Іноді роздуми індивіда не йдуть далі за міжособистісні стосунки, він не розуміє сенсу громадських стосунків («злий викладач», «поганий торговець» і так далі). Міжособистісні стосунки будуються на емоційній основі, де визначальна роль відводиться почуттям. У соціальній психології почуття зводяться до двох груп:

 кон'юнктивні - сюди відносяться зближуючі і об'єднуючі людей почуття,

 диз'юнктивні - відносяться почуття, роз'єднуючі людей.

Міжособистісні стосунки - досить складна соціокультурна освіта, що вимагає до себе особливої уваги. Комунікативна сторона спілкування або комунікація у вузькому значенні слова є обміном інформацією між індивідами, що спілкуються [4, c. 209].

Інтерактивна сторона спілкування полягає в організації взаємодії між індивідами, що спілкуються, тобто не лише в обміні не лише знаннями, ідеями, але і діями. Перцептивна сторона спілкування означає процес сприйняття і пізнання один одного партнерами по спілкуванню і встановлення між ними розуміння. В процесі спілкування має бути встановлене взаєморозуміння між учасниками цього процесу. Складовою частиною спілкування має бути сприйняття співрозмовниками один одного, тобто перцептивна складова.

Взаємодія між людьми може бути визначена як міжособистісна, якщо вона задовольняє наступним критеріям:

 в ній бере участь невелика кількість осіб (найчастіше - група з 2-3 людей);

 це безпосередня взаємодія, тобто її учасники знаходяться в просторовій близькості, мають можливість бачити, чути, торкатись один одного, легко здійснюють зворотний зв'язок;

 це особисте спілкування, учасники якого визнають незамінність, унікальність партнера, зважають на особливості його емоційного стану, самооцінки, особистісних характеристик [7, c. 8].

Перераховані критерії дозволяють відрізнити міжособистісне спілкування як особливий вид від міжгрупового і масового спілкування, визначити межі, які відділяють особистісно-орієнтоване спілкування від соціально-орієнтованого [3, c. 26].

Чим менш стереотипним є сприймання людьми один одного, тим глибшим є рівень взаємного саморозкриття партнерів, чим більше різноманітних і унікальних подій наповнюють історію їх відносин, тим більше підстав називати таке спілкування міжособистісним. Основною структурною одиницею аналізу міжособистісного спілкування є не окрема людина, а взаємозв'язок, взаємодія людей, що вступили у спілкування. Це означає, що кожний з учасників спілкування значним чином впливає на поведінку іншого, між їх висловлюваннями і вчинками виникають причинні залежності. Обмінюючись повідомленнями, співрозмовники орієнтуються на конкретну ситуацію спілкування, зміст отриманої інформації значною мірою перероблюється, реструктурується в залежності від оцінки самих себе, один одного, навколишньої обстановки.

Одна з можливих класифікацій побудована на залежності міжособистісного спілкування від різноманітних мотивів і мети його учасників. Якщо метою спілкування виступають психологічний контакт, психологічні взаємовідносини співрозмовників, то говорять про мотиви спілкування, які лежать в межах самого спілкування: люди отримують задоволення від самого процесу спілкування або спілкуються для «з'ясуванням відносин» [7, c. 10].

Традиція дослідження соціального сприйняття, або соціальної перцепції, - одна з найбільш стійких традицій в соціальній психології. Виникнення і успішний розвиток міжособистісного спілкування можливе лише в тому випадку, якщо між його учасниками існує взаєморозуміння. Те, якою мірою люди відображають почуття і риси один одного, сприймають і розуміють інших, а через них і самих себе, здебільшого визначає і сам процес спілкування, і стосунки, які створюються між партнерами, і способи взаємодії. Процес розуміння і пізнання людиною іншої в ході спілкування є обов’язковою складовою спілкування. Умовно цей процес може бути названо перцептивною стороною спілкування [7, c. 41].

Міжособистісне сприйняття (синонім - соціальна перцепція) є складним процесом:

а) сприйняття зовнішніх ознак інших людей;

б) подальшого співвідношення отриманих результатів з їх дійсними особовими характеристиками;

в) інтерпретації і прогнозування на цій основі можливих їх вчинків і поведінки. У соціальному сприйнятті в цілому завжди є присутньою оцінка інших людей і формування відношення до них в емоційному і поведінковому плані, внаслідок чого і здійснюється побудова їх власної стратегії діяльності.

Зазвичай виділяють чотири основні функції міжособистісного сприйняття:

 пізнання себе, що є початковою базою для оцінки інших людей;

 пізнання партнерів по взаємодії, що дає можливість зорієнтуватися в соціальному оточенні;

 встановлення емоційних стосунків, що забезпечує вибір найбільш надійних або переважних партнерів;

 організація спільної діяльності на основі взаєморозуміння, що дозволяє досягати найбільшого успіху [8, c. 94].

В ході соціального сприйняття формуються образи-уявлення про себе і партнерів, що мають свої особливості. По-перше, їх змістовна структура відповідає різноманіттю властивостей людини. У ній обов'язково є присутніми компоненти зовнішнього вигляду, які міцно зв'язуються з характерними психологічними рисами його особи. Наприклад: «розумні очі», «вольове підборіддя», «добра посмішка» і тому подібне. Це не випадково, оскільки шлях до внутрішнього світу партнера людина, що пізнає його, прокладає через поведінкові сигнали про стан і особливості сприйманого. Конституціональні ознаки зовнішнього вигляду і своєрідність його оформлення одягом і косметикою грають роль еталонів і стереотипів соціально-психологічної інтерпретації особи.

По-друге, інша особливість цих образів полягає в тому, що взаємнопізнання спрямоване в першу чергу на розуміння тих якостей партнера, які найбільш значимі в даний момент для учасників взаємодії. Тому в образі-уявленні про партнера виділяються обов'язково домінуючі якості його особи.

Еталони і стереотипи взаємного пізнання формуються через спілкування з безпосереднім оточенням людини в тих спільностях, з якими він пов'язаний життям. Передусім це сім'я і етнос, які користуються культурно-історичною специфікою діяльності і поведінки людей. Разом з цими шаблонами поведінки людина засвоює політико-економічні, соціально-вікові, емоційно-естетичні, професійні і інші еталони і стереотипи пізнання людини людиною. Практичне призначення взаємних представлень партнерів поміщене в те, що розуміння психологічного вигляду особи є початковою інформацією для визначення тактики своєї поведінки по відношенню до учасників взаємодії. Це означає, що еталони і стереотипи взаємнопізнання виконують функцію регуляції спілкування людей [8, c. 101].

Позитивний і негативний образ партнера закріплює відношення тієї ж спрямованості, знімаючи або зводячи психологічні бар'єри між ними. У розбіжностях взаємних представлень з самооцінками партнерів приховані причини психологічних конфліктів когнітивного плану, які час від часу переростають в конфліктні стосунки між взаємодіючими людьми. Від безпосереднього образу партнера людина в процесі соціальної перцепції піднімається до знання про людину взагалі і повертається до самооцінки. Здійснюючи ці круги взаємного пізнання, він уточнює інформацію про себе і про те місце, яке може займати в суспільстві.

Термін «соціальна перцепція» («соціальне сприйняття») був запропонований Джоулем Брунером у рамках розробленого їм «Нового погляду» (New Look), і в цьому випадку так позначалася соціальна детермінація перцептивного процесу. Незабаром в соціальній психології цей термін отримав інше значення: їм стали означати сприйняття соціальних об'єктів, причому круг їх був строго обмежений. Соціальними об'єктами були названі: інша людина, соціальна група, ширша соціальна спільність. Майже з самого початку досліджень соціальної перцепції в цьому значенні було встановлено, що термін не в змозі позначити увесь круг виникаючих проблем, наприклад при сприйнятті однією людиною іншої [6, с. 48].

Якщо ми «читаємо» іншу людину, розшифровуємо значення його зовнішніх даних, в певному значенні вгадуємо риси його особи, то ми тим самим виходимо за межі строго перцептивного процесу, як мінімум включаємо в нього і процеси мислення. Тому досить давно саме в області вивчення соціального сприйняття був запропонований термін «соціальне пізнання». За цим «пізнанням» криється дуже багато що: не лише роздум із приводу візуально сприйнятого, не лише оцінювання його (що включає і емоції), але і мотивація необхідності подальшої взаємодії із сприйманою людиною або відмова від такої взаємодії.

Перцепція в загальнопсихологічному розумінні- це елемент цілісного процесу пізнання і суб’єктивного осмислення світу.

Поняття «соціальна перцепція» відображає складний процес пізнання і розуміння людьми один одного, воно включає в себе все те, що в загальнопсихологічному плані визначається різними термінами і вивчається окремо. Соціальна перцепція - одне з найбільш складних і важливих понять соціальної психології, воно є одним із найзначніших внесків соціальної психології в сучасну психологію людини [10, с. 372].

Характеристики ж самого процесу соціальної перцепції до недавнього часу залишалися досить мізерними, і своєрідний «бум» почався лише з часу відкриття явища каузальної атрибуції, що буде спеціально розглянуто нижче. Доказом того, що дослідження соціальної перцепції впритул наближаються до досліджень соціального пізнання, являється величезний масив експериментальних і емпіричних робіт, присвячених окремим сторонам цього феномену.

З особливостями міжособистісного сприйняття пов'язаний і ряд психологічних ефектів. Серед них ефекти новизни, первинності, ореолу.

Ефект новизни при сприйнятті людьми один одного полягає в тому, що по відношенню до знайомої людини найбільш значимою виявляється остання, тобто новіша інформація про нього. А по відношенню до незнайомої людини значиміша перша інформація.

Ефект первинності полягає в тому, що вірогідність пригадування декількох перших елементів однорідного матеріалу вища, ніж середніх (при цьому чим об’ємніше матеріал, що пред'являється, і чим вище темп його пред'явлення, тим менша кількість перших елементів пригадується).

Ефект ореолу - це поширення первинної загальної оцінки людини (людей) на сприйняття його (їх) вчинків і особових якостей. Так, якщо перше враження про людину (людях) в цілому сприятливе, то надалі уся його (їх) поведінка, риси і вчинки починають переоцінювати в позитивну сторону. У них вичленовують і перебільшують лише позитивні моменти, а негативні як би недооцінюють або взагалі не помічають. Якщо ж загальне перше враження про яку-небудь людину(людях) виявилося негативним, то навіть позитивні його (їх) якості і вчинки в подальшому не помічають або недооцінюють на тлі гіпертрофованої уваги до недоліків [8, с. 78].

Успішність і точність міжособистісного сприйняття залежить від багатьох чинників, але домінуючу роль грає правильне осмислення його закономірностей.

Особливостями соціальної перцепції є:

 активність суб'єкта соціальної перцепції, що означає, що він(індивід, група і т. д.) не пасивний і не байдужий по відношенню до сприйманого, як це має місце при сприйнятті неживих предметів. І об'єкт, і суб'єкт соціального сприйняття впливають один на одного, прагнуть трансформувати уявлення про себе в сприятливу сторону;

 цілісність сприйманого, що показує, що увага суб'єкта соціальній перцепції зосереджена, передусім, не на моментах породження образу як результату відображення сприйманої реальності, а на смислових і оцінних інтерпретаціях об'єкту сприйняття;

 мотивованість суб'єкта соціальної перцепції, яка свідчить, що сприйняття соціальних об'єктів характеризується великою злитістю його пізнавальних інтересів з емоційними стосунками до сприйманого, явною залежністю соціальної перцепції від мотиваційно-смислової орієнтованості того, що сприймає [10, с. 479].

Зазвичай виділяють чотири основні функції соціальної перцепції:

 знання себе, що є початковою базою для оцінки інших людей;

 пізнання партнерів по взаємодії, що дає можливість зорієнтуватися в соціальному оточенні;

 встановлення емоційних контактів, що забезпечують вибір найбільш надійних або переважних партнерів;

 формування готовності до спільної діяльності на основі взаєморозуміння, що дозволяє досягати найбільшого успіху [9, с. 359].

Від безпосереднього образу партнера людина в процесі соціальної перцепції піднімається до знання про людину взагалі, а потім повертається до самооцінки. Здійснюючи ці круги взаємного пізнання, він уточнює інформацію про себе і про те місце, яке може займати в суспільстві.

Процес соціальної перцепції включає взаємовідносини між суб'єктом сприйняття і об'єктом сприйняття. Суб'єктом сприйняття називається індивід або група, здійснююче пізнання і перетворення дійсності. Коли суб'єктом сприйняття виступає індивід, він може сприймати і пізнавати свою власну групу, сторонню групу, іншого індивіда, який є членом або своїй або іншої групи. Коли суб'єктом сприйняття виступає група, то тоді процес соціальної перцепції стає ще заплутанішим і складнішим, оскільки група здійснює пізнання, як самій себе, так і своїх членів, а також може оцінювати членів іншої групи і саму іншу групу в цілому.

Отже, перцептивна сторона спілкування включає процес формування образу іншої людини, що досягається "прочитанням" за фізичними характеристиками партнера його психологічних властивостей і особливостей поведінки.

### **1.2 Механізми міжособистісного сприйняття**

У процесі пізнання іншої людини одночасно відбуваються емоційне оцінювання її, намагання зрозуміти вчинки, спрогнозувати її поведінку та змоделювати власну. Цього досягають завдяки використанню механізмів ідентифікації, емпатії, егоцентризму, рефлексії, стереотипізації, каузальної атрибуції, ефектів соціальної перцепції та ін. [11, с. 105].

Ідентифікація. Одним із найпростіших способів розуміння іншої людини є уподібнення себе з нею, що відіграє важливу роль у спілкуванні і взаємодії.

Ідентифікація (лат. identicus - тотожний) - процес ототожнення (уподібнення) себе з іншим індивідом або групою, основою якого є емоційний зв'язок; набуття, засвоєння цінностей, ролей, моральних якостей іншої людини, особливо батьків; копіювання суб'єктом думок, почуттів, дій іншої людини, яка є моделлю.

Ідентифікація є способом розуміння іншої людини через усвідомлене чи неусвідомлене ототожнення її з собою, намагання зрозуміти її стан, настрій, самооцінку, ставлення до світу, уявивши себе на її місці. Вона може бути повною (ототожнення себе з іншою людиною загалом) або частковою (уподібнення за однією ознакою). Цей механізм найкраще досліджено в психоаналізі, де ідентифікація фігурує як важливий несвідомий процес, завдяки якому відбувається саморозвиток «Я» суб'єкта. 3. Фрейд поділяв ідентифікацію на первинну (примітивна форма емоційної прив'язаності до матері) і вторинну (захисна форма, яка полягає у несвідомому уподібненні об'єкту, що викликає страх чи тривогу).

Наслідком ідентифікації є інтроекція (лат. intro - всередину) - виокремлення і ототожнення себе з особистістю чи групою, перенесення, запозичення, «вбирання» в себе певних рис об'єкта і проекція (лат. projectio - викидання) - приписування іншому своїх думок і почуттів.

Емпатія. Цей механізм, реалізуючись як емоційний відгук на проблеми іншого, тісно пов'язаний з ідентифікацією. Емпатія в соціально-психологічному контексті є основною навичкою, яка набувається у процесі соціалізації і передбачає здатність приймати соціальні ролі й установки інших, уявляти себе у соціальній позиції іншого і передбачати його реакції.

Емпатія(грец. empathia - співпереживання, співчуття) - осягнення емоційних станів іншої людини; психічний процес, який дає змогу зрозуміти переживання іншої людини (механізм пізнання); дія індивіда, що допомагає йому по-особливому вибудувати спілкування (особливий вид уваги до іншої людини); здібність, властивість, здатність проникати в психічний стан іншої людини (характеристика людини, тобто емпатійність) [10, c. 110].

Здатність до емпатії зростає при набутті життєвого досвіду, а також серед схожих між собою людей. Рівень емпатії залежить від здатності індивіда уявити, як одна подія сприйматиметься різними людьми, визнання права на існування різних точок зору. Здатна до емпатії людина терпима до вираження емоцій іншими людьми; глибоко вникає в суб'єктивний внутрішній світ співрозмовника, не розкриваючи при цьому власного настрою і світу; готова адаптувати своє сприймання до сприймання іншої людини задля кращого розуміння того, що з нею відбувається.

За багатьма ознаками механізм емпатії подібний до механізму ідентифікації, передусім здатністю людини поставити себе на місце іншого індивіда, подивитися на все з його погляду. Проте ототожнення себе з іншими вона не передбачає. Виявляючи до когось емпатію, людина бере до уваги лінію поведінки партнера по взаємодії, а власну вибудовує інакше. Емпатійність, здатність до емпатичної уваги є однією з найважливіших професійних якостей психолога, педагога, лікаря, керівника. Емпатія виявляється в повсякденному житті, будучи завжди пов'язаною з конкретною ситуацією. За недостатньої її реалізації виникають порушення в міжособистісних відносинах.

З огляду на переживання об'єкта емпатії емпатичні переживання можуть бути адекватними і неадекватними: одні люди можуть радіти чужому горю, інші Здатність до емпатії зростає при набутті життєвого досвіду, а також серед схожих між собою людей. Рівень емпатії залежить від здатності індивіда уявити, як одна подія сприйматиметься різними людьми, визнання права на існування різних точок зору. Здатна до емпатії людина терпима до вираження емоцій іншими людьми; глибоко вникає в суб'єктивний внутрішній світ співрозмовника, не розкриваючи при цьому власного настрою і світу; готова адаптувати своє сприймання до сприймання іншої людини задля кращого розуміння того, що з нею відбувається [12, c. 205].

За багатьма ознаками механізм емпатії подібний до механізму ідентифікації, передусім здатністю людини поставити себе на місце іншого індивіда, подивитися на все з його погляду. Проте ототожнення себе з іншими вона не передбачає. Виявляючи до когось емпатію, людина бере до уваги лінію поведінки партнера по взаємодії, а власну вибудовує інакше. Емпатійність, здатність до емпатичної уваги є однією з найважливіших професійних якостей психолога, педагога, лікаря, керівника. Емпатія виявляється в повсякденному житті, будучи завжди пов'язаною з конкретною ситуацією. За недостатньої її реалізації виникають порушення в міжособистісних відносинах.

З огляду на переживання об'єкта емпатії емпатичні переживання можуть бути адекватними і неадекватними: одні люди можуть радіти чужому горю, інші - співчувати. Взявши за основу особливості вияву, емпатію поділяють на такі види:

 емоційна емпатія. Заснована на механізмах проекції і наслідування моторних та афективних реакцій іншої людини;

 когнітивна емпатія. Базується на інтелектуальних процесах;

 предикативна емпатія. Виявляється як здатність людини прогнозувати афективні реакції іншого у конкретних ситуаціях;

 естетична емпатія. Чуттєве розуміння художнього об'єкта, який є джерелом естетичного задоволення [13, c. 325].

Важливими формами емпатії є співпереживання - переживання індивідом тих самих емоційних станів, почуттів, які відчуває інший, і співчуття - емоційне сприйняття негараздів іншого безвідносно до власного стану і дій.

Егоцентризм. Процес міжособистісного пізнання людьми одне одного ускладнюється явищем егоцентризму. Як механізм пізнавальної діяльності, він полягає в нездатності побачити і зрозуміти пізнавальну позицію іншої людини, невмінні оцінити факти, події, явища з її точки зору [10, c. 495].

Егоцентризм(лат. ego - я і centrum - осердя) - зосередженість індивіда тільки на власних інтересах і переживаннях, що спричинює його нездатність зрозуміти іншу людину як суб'єкта взаємодії та самодостатню особистість.

Найбільшою мірою егоцентризм проявляється у ранньому дитинстві. У процесі розвитку і навчання особистості сила прояву його поступово зменшується. Зважаючи на сферу вияву, виокремлюють такі різновиди егоцентризму:

 пізнавальний егоцентризм. Характеризує процеси сприймання і мислення;

 моральний егоцентризм. Нездатність зрозуміти причини вчинків інших людей;

 комунікативний егоцентризм. Неповага до смислових понять партнерів по спілкуванню.

Нормальний особистісний розвиток передбачає наявність егоцентричності як закономірного етапу становлення. Відхиленням від норми є застрягання особистості на цьому етапі, відсутність сил і прагнення подолати його. Жорстка орієнтація на себе не сприяє розвитку особистості. Тому егоцентрики живуть своїми уявленнями про добро, справедливість, любов.

Рефлексія. Цей перцептивний механізм реалізується як внутрішнє уявлення людини про думку тих, із ким вона контактує.

Рефлексія (лат. reflexio - звернення назад, самопізнання) - усвідомлення індивідом того, як його сприймають і оцінюють інші індивіди або спільності; вид пізнання, у процесі якого суб'єкт стає об'єктом свого спостереження; роздуми, аналіз власного психічного стану [14, c. 107].

Цей важливий аспект соціального пізнання означає і пізнання іншого через з'ясування думок про суб'єкта, і пізнання суб'єктом себе через з'ясування думок інших людей про нього. І чим ширше коло спілкування, чим більше різних уявлень про те, як людина сприймається іншими, тим більше вона знає про себе й людей, що її оточують. Рефлексія засвідчує перехід від повного включення самосвідомості в діяльність до формування нового ставлення суб'єкта не лише до діяльності, а й до себе в цій діяльності.

Основу рефлексії становлять такі базові процеси психіки:

 центрування (переоцінювання елементів, на яких фіксується погляд);

 децентрування (механізм розвитку пізнавальних процесів особистості, який функціонує на основі здатності відтворювати точку зору іншої людини);

 проекція (процес і результат осягнення і породження значень, який полягає у свідомому чи несвідомому перенесенні суб'єктом власних властивостей, станів на зовнішні об'єкти та ін.).

Рефлексія передбачає не тільки знання суб'єкта про себе та свою діяльність, а й уявлення про те, як він і його діяльність сприймаються іншими. Як новоутворення психіки, вона з'являється на певному етапі онтогенетичного розвитку. Дозрівання механізмів рефлекси стимулює самоаналіз, формування волі, становлення особистісної зрілості.

Стереотипізація. Основу цього важливого механізму соціальної перцепції утворює несвідоме структурування особистості.

Стереотипізація(грец. stereos - твердий і typos - відбиток) - процес формування враження про людину на основі вироблених стереотипів; віднесення соціальних об'єктів або форм взаємодії до відомих чи таких, що здаються відомими, явищ, приписування їм знайомих рис з метою прискорення чи полегшення міжособистісного спілкування [11, c. 109].

Сукупність якостей, котрі людина приписує іншій людині, називають оцінними стереотипами. Найчастіше формування стійких образів соціального об'єкта (людини, групи, події, явища тощо) відбувається непомітно для індивіда. Можливо, у зв'язку з недостатньою усвідомленістю стереотипи утверджуються як стійкі еталони, владарюючи над людьми. Формуються вони як наслідок недостатньої поінформованості, результат узагальнення особистістю власного досвіду, доповненого відомостями, отриманими з книг, кінофільмів, висловлюваннями інших людей. Стереотип допомагає швидко і досить надійно спрощувати, оформлювати у певні категорії та еталони соціальне оточення людини, легше його розуміти і прогнозувати. Когнітивною основою стереотипізації є такі операції, як селекція, обмеження, категоризація соціальної інформації. Мотиваційну основу цього механізму становлять процеси оцінної поляризації на користь своєї групи, що вселяють індивіду почуття належності та захищеності.

Стереотип виконує різноманітні функції, одні з яких реалізуються на індивідуальному рівні, інші - на груповому: селекція соціальної інформації; створення і підтримання позитивного «Я-образу»; формування і підтримання групової ідеології, яка пояснює і виправдовує поведінку групи; створення і підтримання позитивного «Ми-образу» Стереотипи є регуляторами соціальних відносин, своєрідним «захистом» (виправданням власної поведінки), задоволенням агресивних тенденцій, способом вивільнення групової напруженості, їм притаманні економія мислення, стійкість.

Різноманітність особливостей, функцій стереотипів є передумовою багатьох їх класифікацій. За критерієм змісту виокремлюють такі їх види:

 професійні стереотипи. Йдеться про персоніфікований образ професії, тобто узагальнений образ типового професіонала;

 фізіономічні стереотипи. Основою їх є визнання взаємозв'язку рис зовнішності і внутрішніх якостей особистості;

 етнічні стереотипи. Фіксують взаємини між етнічними групами, є частиною самосвідомості і менталітету нації, пов'язані з національним характером.

Сформувавшись з недостатньої поінформованості про об'єкт сприймання, стереотипи можуть виконувати консервативну, іноді реакційну роль, формуючи неправильні уявлення про людей, деформуючи процес міжособистісного розуміння і взаємодії. Під час пізнання людьми одне одного стереотипізація здатна спричинити спрощення і скорочення цього процесу. В такому разі стереотипи не обов'язково виконують оцінну роль. Нерідко стереотипізація породжує упередження у сприйманні іншої людини. Якщо судження про іншу людину вибудовується на основі попереднього негативного досвіду, то нове сприймання представника тієї самої групи буде також неприязним. Більшість стереотипів формується буденною свідомістю, тому вони часто бувають не тільки сумнівними, а й помилковими. Перевірити істинність чи хибність стереотипу можна лише в процесі аналізу конкретної ситуації.

Каузальна атрибуція. Дослідження каузальної атрибуції допомагає пізнанню механізмів взаєморозуміння, процесів інтерпретації суб'єктом міжособистісного сприймання причин і мотивів поведінки інших людей.

Каузальна (лат. causa - причина)атрибуція (лат. attributio - приписування) - інтерпретація необхідної суб'єкту інформації шляхом приписування партнеру по взаємодії можливих почуттів, причин і мотивів поведінки [9, c. 367].

Часто, не знаючи чи знаючи недостатньо справжні причини поведінки іншого індивіда, люди починають приписувати одне одному невластиві їм причини, зразки поведінки, загальні характеристики. Це явище дослідники назвали фундаментальною помилкою атрибуції. Фундаментальна помилка атрибуції **-** тенденція переоцінювання значення особистісних рис і установок людини та недооцінювання ролі ситуації у поясненні поведінки індивіда.

Пояснюючи чиюсь поведінку, людина надає дуже мало значення ситуації і дуже багато - особистості. Спричинено це тим, що поведінка особи привертає більше уваги, ніж ситуаційні чинники. Помилка атрибуції здійснюється під час інтерпретації поведінки інших людей, хоч власну поведінку індивід пояснює з точки зору ситуації. Як правило, при цьому вважають, що інша людина особисто повинна відповідати за свою поведінку.

З огляду на те, учасником події чи її спостерігачем є суб'єкт сприймання, виокремлюють такі типи атрибуції (Г. Келлі):

 особистісна атрибуція. Причина приписується особисто тому, хто здійснює вчинок;

 об'єктна атрибуція. Причина приписується об'єкту, на який спрямована дія;

 атрибуція, пов'язана із обставинами. Причина приписується обставинам.

Спостерігач частіше вдається до особистісної атрибуції, учасник більш схильний пояснювати те, що відбувається, обставинами. На процес міжособистісного сприймання, особливо при формуванні першого враження про незнайомця, відчутно впливають установки індивіда. Цю проблему було проілюстровано експериментально (О. Бодальов): різним групам демонстрували фотографію однієї людини, супроводжуючи її короткою характеристикою на зразок «герой», «злочинець», «письменник». Якщо установка спрацьовувала, словесні портрети одних і тих самих людей кардинально відрізнялися. Було з'ясовано також, що є люди, які не піддаються стереотипному сприйманню, і ті, які є вибірково стереотипними.

Ефекти соціальної перцепції.Виникають вони як результат приписування чи поширення оцінного враження на сприймання дій, вчинків, особистісних рис іншої людини за дефіциту часу і джерел інформації. Найбільш вивченими в соціальній психології є ефект ореолу, феномен логічної помилки, ефект пріоритету, ефект новизни, ефект первинності, ефект поблажливості [14, c. 120].

Ефект ореолу. При формуванні першого враження ефект ореолу проявляється в тому, що загальне позитивне враження про людину зумовлює позитивні оцінки і не представлених якостей. Буває і навпаки: загальне неприємне враження породжує негативні оцінки.

Ефект (лат. effectus - виконання, дія) ореолу (лат. aureolus - золотий) - тенденція перебільшувати тим, хто сприймає, однорідність особистості співрозмовника, переносити сприятливе (несприятливе) враження про одну якість індивіда на всі інші [11, c. 116].

Позитивна переоцінка поведінки і рис іншої людини зумовлена позитивною упередженістю. Щодо неї вживають назву “позитивний ореол”, негативна - негативною упередженістю, коли виявлені надалі позитивні якості не беруться до уваги, недооцінюються (негативний ореол).

Феномен логічної помилки. Сутність його полягає в наявності у спостерігачів (експертів) усталеної думки щодо взаємозв'язків певних якостей. Наприклад, якщо людина оцінюється як дуже агресивна, то їй приписується висока оцінка її енергетичного потенціалу.

Ефект пріоритету. Полягає в тому, що вплив отриманої раніше інформації значно сильніший від наступної.

Ефект новизни**.** Діє у процесі сприймання знайомої людини і полягає в тому, що остання, найсвіжіша інформація стає найзначущішою.

Ефект первинності. Він виявляється тоді, коли сприймають незнайому людину. Під час оцінювання цієї людини роль установки відіграє первинна інформація. Ефект поблажливості. Реалізується як тенденція високого оцінювання інших людей за шкалою позитивних і низького - за шкалою негативних характеристик. Основою всіх цих ефектів є механізми, котрі за нестачі інформації про соціальні об'єкти забезпечують її катетеризацію, спрощення і відбір.

Виділяються два головні аспекти вивчення процесу міжособистісної перцепції. Один пов'язаний з дослідженням психологічних і соціальних особливостей суб'єкта і об'єкту сприйняття, а інший - з аналізом механізмів і ефектів міжособистісного відображення. Зупинимося детальніше на їх аналізі. У сприйнятті і оцінці людьми один одного зафіксовані індивідуальні, статеві, вікові, професійні і порожнисто-ролеві відмінності. Так, виявлено, що діти вчаться спочатку розпізнавати експресію по міміці, потім ним стає доступним аналіз вираження емоцій за допомогою жестів [22, c. 136].

На що передусім звертають увагу люди, оцінюючи партнера по спілкуванню? До таких, найбільш суттєвих властивостей спостережуваного можна віднести: вираз його обличчя (міміку), способи вираження почуттів (експресію), жести і пози, ходу, зовнішній вигляд (одяг, зачіску), особливості голосу і мови. Можна вказати приклади експресивних жестів, що мають універсальне трактування в європейській культурі: пальці, зведені кінчиками разом, - сором, покірність, упокорювання; різні «почухування» голови - нерішучість, неготовність.

Вивчення перцепції показує, що можна виділити ряд універсальних психологічних механізмів, що забезпечують сам процес сприйняття і оцінки іншої людини і дозволяють здійснювати перехід від зовні сприйманого до оцінки, відношення і прогнозу.

До механізмів міжособистісної перцепції відносять:

) пізнання самого себе (рефлексія) в процесі спілкування;

) пізнання і розуміння людьми один одного (ідентифікація, емпатія, атракція, стереотипізація);

) прогнозування поведінки партнера по спілкуванню (каузальна атрибуція).

Традиція дослідження рефлексії в соціальній психології досить стара. Ще в кінці минулого століття Джоуля Холмс, описуючи ситуацію дідичного спілкування деяких Джона і Генрі, стверджував, що насправді в цій ситуації дані як мінімум шість чоловік: Джон, який він є насправді; Джон, яким він сам бачить себе; Джон, яким його бачить Генрі.

Відповідно три «позиції» з боку Генрі. Згодом Т. Ньюком і Ч. Кулі ускладнили ситуацію до восьми персон, додавши ще: Джон, яким йому видається його образ у свідомості Генрі, і відповідно те ж для Генрі. В принципі, можна припустити скільки завгодно багато таких взаємних відображень, але практично в експериментальних дослідженнях зазвичай обмежуються фіксацією двох східців цього процесу [25, c. 308].

Термін «ідентифікація» виражає той емпіричний факт, що одним з найпростіших способів розуміння іншої людини є уподібнення себе йому. Це, зрозуміло, не єдиний спосіб, але в реальних ситуаціях взаємодії люди часто користуються таким прийомом, коли припущення про внутрішній стан партнера будується на основі спроби поставити себе на його місце. У цьому плані ідентифікація виступає одним з механізмів пізнання і розуміння іншої людини. Існує багато експериментальних досліджень процесу ідентифікації і з'ясування його ролі в процесі спілкування. Зокрема, встановлений тісний зв'язок між ідентифікацією і іншим, близьким за змістом явищем, - емпатією. Емпатією визначається як особливий спосіб розуміння іншої людини, грунтований не на раціональному осмисленні проблем іншої людини, а на прагненні емоційно відгукнутися на його проблеми. Емпатія - це афективне «розуміння».

Механізм емпатії в певних рисах схожий з механізмом ідентифікації: і там, і тут є присутнім уміння поставити себе на місце іншого, поглянути на речі із його точки зору. Відомо, що емпатія тим вище, чим більше чоловік здатний уявити собі, як одно і те ж подію буде сприйнято різними людьми, і чим краще він здатний зрозуміти право на існування цих різних точок зору.

Атракція (від латів. attrahere - притягати, притягувати) - особлива форма сприйняття однієї людини іншим, ґрунтована на формуванні стійкого емоційно позитивного почуття до нього. Люди не просто сприймають один одного, але формують один по відношенню до одного певні стосунки. На основі зроблених оцінок народжується різноманітна гамма почуттів - від неприйняття тієї або іншої людини до симпатії, навіть любові до нього. Область досліджень, пов'язаних з виявленням механізмів утворення різних емоційних стосунків до сприйманої людини, дістала назву дослідження аттракции. Атракція також є процесом формування привабливості якоїсь людини для того, що сприймає і продуктом цього процесу, тобто деяка якість відношення. Атракцію можна розглядати також як особливий вид соціальної установки на іншу людину, в якій переважає емоційний компонент, коли цей «інший» оцінюється переважно в афективних категоріях. Включення атракції в процес міжособистісного сприйняття з особливою чіткістю розкриває той факт, що спілкування завжди є реалізація певних стосунків (як громадських, так і міжособистісних). Атракція пов'язана переважно з цим другим типом стосунків, що реалізовуються в спілкуванні [21, c. 17].

Емпіричні дослідження атракції головним чином присвячені з'ясуванню тих чинників, які призводять до появи позитивних емоційних стосунків між людьми. Вивчається, зокрема, питання про роль схожості характеристик суб'єкта і об'єкту сприйняття в процесі формування атракції, про роль «екологічних» характеристик процесу спілкування (близькість партнерів по спілкуванню, частота зустрічей і тому подібне). У багатьох роботах виявлявся зв'язок між атракцією і особливим типом взаємодії, що складається між партнерами, наприклад, в умовах «допомагаючої» поведінки.

Виділені різні рівні атракції: симпатія, дружба, любов.

Дружба - вид стійких, індивідуально-виборчих міжособистісних стосунків, що характеризується взаємною прихильністю їх учасників, посиленням процесів афіліації (прагнення бути в суспільстві, тут - разом з другом, друзями), взаємними очікуваннями почуттів у відповідь і переваги.

Симпатія (від греч. Sympatheia - потяг, внутрішнє розташування) - стійке схвальне емоційне відношення людини до інших людей, їх груп або соціальних явищ, що проявляється в привітності, доброзичливості, захопленні, спонукаюче до спілкування, надання уваги, допомозі і тому подібне.

Любов - висока міра емоційно-позитивного відношення, що виділяє об'єкт серед інших і поміщає його в центр життєвих потреб і інтересів суб'єкта [19, c. 169].

Каузальна атрибуція (англ. attribute - приписувати, наділяти) - інтерпретація суб'єктом свого сприйняття причин і мотивів поведінки інших людей, отримана на основі безпосереднього спостереження, аналізу результатів діяльності і іншого шляхом приписування особи, групі людей властивостей, характеристик, які не потрапили в поле сприйняття і як би домислюються їм [20, c. 49].

Кожен з учасників взаємодії, оцінюючи іншого, прагне побудувати певну систему інтерпретації його поведінки, зокрема його причин. У буденному житті люди часто-густо не знають дійсних причин поведінки іншої людини або знають їх недостатньо. В умовах дефіциту інформації вони починають приписувати один одному як причини поведінки, так іноді і самі зразки поведінки або якісь загальніші характеристики.

Особлива галузь соціальної психології, що дістала назву каузальної атрибуції, аналізує саме ці процеси (Ф. Хайдер, Г. Келлі, Е. Джонс, К. Девіс, Д. Кенноуз, Р. Нисбет, Л. Стрикленд).

Якщо на перших порах дослідження атрибуції йшлося лише про приписування причин поведінки іншої людини, то пізніше стали вивчатися способи приписування ширшого класу характеристик : намірів, почуттів, якостей особи. Сам феномен приписування виникає тоді, коли у людини є дефіцит інформації про іншу людину: замінювати її і доводиться процесом приписування. Цікава спроба побудови теорії каузальної атрибуції належить Г. Келлі. Він показав, як здійснюється людиною пошук причин для пояснення поведінки іншої людини. У загальному вигляді відповідь звучить так: всякій людині властиві деякі апріорні каузальні представлення і каузальні очікування.

У експериментах було встановлено, що різні люди демонструють по перевазі абсолютно різні види атрибуції, тобто різну міру «правильності» приписуваних причин.

Для того, щоб визначити міру цієї правильності, вводяться три категорії:

) подібності - згоди з думкою інших людей;

) відмінності - відмінності від думок інших людей;

) відповідності - постійність дії причини в часі і просторі.

Г. Келлі виявив, що залежно від того, чи виступає суб'єкт сприйняття сам учасником якої-небудь події або його спостерігачем, він може переважно обирати один з трьох типів атрибуції:

 особову атрибуцію, коли причина приписується тому, що особисто здійснює вчинок;

 об'єктну атрибуцію, коли причина приписується тому об'єкту, на який спрямована дія;

 обставинну атрибуцію, коли причина того, що здійснюється приписується обставинам [22, c. 174].

Було виявлено, що спостерігач частіше використовує особову атрибуцію, а учасник схильний більшою міри пояснювати те, що здійснюється обставинами. Ця особливість виразно проявляється при приписуванні причин успіху і невдачі: учасник дії «винить» в невдачі переважно обставини, тоді як спостерігач "винить" за невдачу передусім самого виконавця. Загальна закономірність полягає в тому, що у міру значущості події, що сталася, випробовувані схильні переходити від обставинної і об'єктної атрибуції до особової (тобто шукати причину конкретної людини, що сталася в усвідомлених діях). Якщо використати поняття фігури і фону (гештальтпсихологія), то процес атрибуції можна пояснити тим, що потрапляє у поле зору спостерігача в якості фігури.

Так, в одному експерименті випробовувані переглядали відеозапис надання свідчень підозрюваним в ході допиту. Якщо вони бачили тільки підозрюваного, то сприймали визнання істинним. Якщо в полі зору потрапляв ще і детектив, то випробовувані спостерігачі) схильні були вважати, що підозрюваного змусили признатися. Процес атрибуції, визначуваний особливостями суб'єкта сприйняття, проявляється і в тому, що одні люди схильні, більшою мірою, в процесі міжособистісного сприйняття фіксувати фізичні риси, і тоді «сфера» приписування значно скорочується. Інші - сприймають переважно психологічні характеристики оточення, і в цьому випадку відкривається особливий «простір» для приписування.

Щоб забезпечити досить точне прогнозування ситуації міжособистісного сприйняття, необхідно врахувати область явищ, пов'язаних з різним родом моментами, що спотворюють істинну картину сприйманого. Йдеться про «ефекти», що виникають при сприйнятті людьми один одного: ефект проекції, ефект середньої помилки, ефект «ореолу» («гало-ефект»), ефект новизни і первинності, а також ефект, або явище, стереотипизации. Ефект ореолу проявляється при формуванні першого враження про людину в тому, що загальне сприятливе враження приводить до позитивних оцінок і невідомих якостей сприйманого і, навпаки, загальне несприятливе враження сприяє переважанню негативних оцінок. У експериментальних дослідженнях встановлено, що ефект ореолу найбільш явно проявляється тоді, коли той, що сприймає має мінімальну інформацію про об'єкт сприйняття, а також коли судження торкаються моральних якостей [17, c. 287].

# **Висновки до розділу 1**

Проблема сприйняття досить добре розроблена в соціальній психології. В процесі взаємодії величезну роль грають сприйняття і взаєморозуміння людьми один одного. Від того, наскільки вони ефективні, залежать результати і зміст спільної діяльності.

Термін «соціальна перцепція», тобто соціальне сприйняття, уперше був введений американським психологом Дж. Брунером. Назвавши сприйняття «соціальним», він звернув увагу на те, що, незважаючи на усі індивідуальні відмінності, існують якісь загальні, такі, що виробляються в спілкуванні, в спільному житті соціально-психологічні механізми сприйняття. Спілкування визначається тим уявленням про партнера, яке складається в сприйнятті. Під сприйняттям в соціальній психології розуміється цілісний образ іншої людини, що формується на основі оцінки його зовнішнього вигляду і поведінки. Отже, адекватне сприйняття один одного - один з найважливіших чинників успішного спілкування.

Процес сприйняття іншої людини забезпечують наступні механізми міжособистісної перцепції: ідентифікація, емпатія, рефлексія і атракція.

Зазвичай цей ряд психологічних механізмів забезпечують сам процес сприйняття і відношення до іншої людини і дозволяють здійснювати перехід від зовні сприйманого до оцінки та прогнозу. Існує ряд особливостей, що утрудняють міжособистісне сприйняття. Це ефект ореолу, ефект первинності, ефект проекції і так далі.

Таким чином, розглядаючи механізми сприйняття і його особливості, можна відмітити, що їм належить важлива роль в розумінні партнерами один одного, і, як наслідок, - успішна комунікація.

# **Розділ 2. Емпіричне дослідження механізмів міжособистісного сприйняття**

# **.1 Методологія дослідження**

Однією з головних психологічних потреб людини як соціального індивіда є потреба в розумінні природних явищ, вчинків людей, відносин між державами та ін. Внаслідок цього проблема розуміння стає універсальною, такою, що має немаловажне значення практично в усіх сферах суспільного й особистого життя - в медицині, освіті, науці, культурі і т.д. І все-таки домінуючою є потреба в розумінні людини людиною. Без уміння людей розуміти одне одного неможливо уявити успішність міжособистісного спілкування [15, c. 205].

Так само ефективність спільної діяльності є неможливою без взаєморозуміння, яке вимагає від кожного учасника процесу вміння долати сталі стереотипи сприйняття, мислення, поведінки. Врахування точок зору і станів інших людей є важливим способом попередження і подолання конфліктів.

Найбільш повно основи наукової теорії сприйняття і розуміння людиною людини у вітчизняній психології були розроблені в дослідженнях О.О. Бодальова і його наукової школи. В кінці 60-х років минулого століття під керівництвом О.О. Бодальова було виконано низку досліджень, присвячених вивченню закономірностей і механізмів сприйняття і розуміння людини як об’єкта пізнання, впливу віку, професії та індивідуально неповторної своєрідності людини на розуміння нею інших людей.

При цьому було встановлено, що діяльність людей і завдання, які вони вирішують стосовно одне одного, є дуже важливими факторами, що зумовлюють особливості їх взаємопізнання.

Терміном «методологія» сучасне наукове знання позначає рівні наукового підходу: загальна методологія (загальний філософський підхід і спосіб пізнання явищ дійсності); спеціальна методологія (сукупність методологічних принципів, які застосовуються в конкретній галузі знання); сукупність конкретних методів і методичних прийомів [16, c. 301].

Конкретні методи (метод дослідження - спосіб, шлях одержання необхідної інформації про соціально-психологічну реальність) в соціальній психології спрямовані на вивчення соціально-психологічних проявів особистості у міжособистісних відносинах, групових процесах та ін. Сукупність наукових методів збирання, оброблення й аналізу соціально-психологічних фактів дає змогу реалізувати цілі та завдання соціально-психологічного дослідження. Основними джерелами інформації про соціально-психологічні явища є параметри реальних вчинків і поведінки особистості й групи, особливості індивідуальної та групової свідомості, характеристики продуктів матеріальної і духовної діяльності учасників комунікативного процесу, ситуації соціальної взаємодії та ін. Отримана у процесі дослідження соціально-психологічна інформація повинна бути якісною, тобто відповідати вимогам надійності (стабільність результатів при повторних експериментах різних дослідників), обґрунтованості (придатність методу досліджувати саме ті якості об'єкта, котрі вивчаються), точності (чутливість використаних методик до вимірювання досліджуваних якостей).

До головних методів соціально-психологічного дослідження належать: метод спостереження, метод опитування, метод тестування, метод групової оцінки особистості, метод експерименту, метод вивчення документів, метод соціометрії. В загальній психології предметна область дослідження сприйняття має досить чіткі межі. Історія дослідження сприйняття в загальній психології починалась з «розведення» різних пізнавальних процесів, з вичленення сприйняття як одного з них, і лише потім було усвідомлено їх глибокий зв’язок між собою [17, c. 396].

Для наукового дослідження з позицій сучасної методології науки характерні: наявність конкретного об'єкта дослідження; диференційоване рішення емпіричних (виявлення фактів, розробка методів виміру), логічних (висновок одних положень з інших, установлення зв'язків між ними) і теоретичних (з'ясування причин, констатація принципів, формулювання гіпотез і законів) пізнавальних завдань;

Дослідження процесу соціальної перцепції включає характеристику суб’єкта і об’єкта сприйняття, вивчення механізмів процесу міжособистісної перцепції, а також ефектів, що супроводжують цей процес. У об’єкта сприйняття доступними для спостереження є лише зовнішні ознаки, серед яких найбільш інформативні зовнішній вигляд (фізичні дані, одяг) і поведінкові (дії, експресивні реакції). Сприймаю чи ці ознаки, спостерігач (суб’єкт сприйняття) оцінює їх і робить деякі висновки (іноді не усвідомлено) про внутрішні психологічні властивості партнера. На основі цього він сформовує певне ставлення до об’єкта сприйняття. Це ставлення здебільшого є емоційним (подобається - не подобається). На основі тих властивостей, які передбачено спостерігачем у об’єкта спостереження, суб’єкт робить певні висновки відносно того, якої поведінки можна очікувати від об’єкта спостереження і, спираючись на ці висновки, створює власну стратегію поведінки по відношенню до об’єкта сприйняття [19, c. 198]. психологічний соціальний міжособистісний аттракія

Найбільш відома класифікація методів припускає виділення трьох груп методів: методи емпіричного дослідження (спостереження, аналіз документів, опитування, групова оцінка особистості, соціометрія, тести, апаратурні методи, експеримент).

Метод спостереження

Спостереження в соціальній психології - метод збору інформації шляхом безпосереднього, цілеспрямованого й систематичного відчуття й реєстрації соціально-психологічних явищ (фактів поводження й діяльності) у природних або лабораторних умовах. Метод спостереження може використатися як один із центральних, самостійних методів дослідження.

Метод спостереження здійснюється також з метою збору первинного матеріалу дослідження, а також для контролю отриманих емпіричних даних. Класифікація спостереження виконується на різних підставах. Залежно від ступеня стандартизації техніки спостереження прийнято виділяти два основні різновиди цього методу: стандартизоване й не стандартизоване спостереження. [18, c. 69]. Стандартизована техніка припускає наявність розробленого списку ознак, які спостерігаються, визначення умов і ситуацій спостереження, інструкції для спостерігача, однакових кодифікаторів для реєстрації спостережуваних явищ. Збір даних при цьому припускає наступну їхню обробку й аналіз за допомогою прийомів математичної статистики.

Не стандартизована техніка спостереження визначає лише загальність напрямку спостереження, де результат фіксують у вільній формі, безпосередньо в момент сприйняття або по пам'яті. Дані цієї техніки звичайно представлені у вільній формі, можлива також й їхня систематизація за допомогою формальних процедур. Залежно від ролі спостерігача в досліджуваній ситуації розрізняють включене і не включене (просте) спостереження. Включене спостереження припускає взаємодія спостерігача з досліджуваною групою як повноправного її члена. Дослідник імітує своє входження в соціальне середовище, адаптується до нього й спостерігає події в ньому як би «зсередини». Існують різні види включеного спостереження залежно від ступеня інформованості членів досліджуваної групи по цілях і завданнях дослідника. Не включене спостереження реєструє події «з боку», без взаємодії й установлення відносин з досліджуваною особою або групою. Спостереження може проводитися відкритим способом і інкогніто, що коли спостерігає маскує свої дії. Головний недолік включеного спостереження пов'язаний із впливом на спостерігача (його сприйняття й аналіз) цінностей і норм досліджуваної групи. Дослідник ризикує втратити необхідну нейтральність і об'єктивність при відборі й інтерпретації даних. Типові помилки: скорочення вражень і їхнє спрощення, банальне їхнє тлумачення, реконструкція подій до середнього, випадання «середини» подій. Крім того, викликають серйозні проблеми трудомісткість і організаційна складність даного методу. За умовою організації спостереження діляться на польові (спостереження в природних умовах) і лабораторні (спостереження в умовах експерименту). Об'єктом спостереження є окремі люди, малі групи й більш соціальні спільності, наприклад, юрба, і соціальні процеси, що відбуваються в них, наприклад, паніка.

Предметом спостереження звичайно служать вербальні й невербальні акти поводження індивіда або групи в цілому в певній соціальній ситуації. До найбільш типовим вербальним і невербальним характеристикам відносять: мовні акти (їхній зміст, спрямованість і послідовність, частота, тривалість і інтенсивність, а також експресивність); виразні рухи (експресія очей, особи, тіла); фізичні дії, тобто торкання, поштовхи, удари, спільні дії [20, c. 43].

Основними недоліками методу вважають: високий суб'єктивізм при зборі даних, привнесений спостерігачем (ефекти ореола, контрасту, поблажливості, моделювання) і спостережуваними (ефект присутності спостерігача); переважно якісний характер висновків спостереження; відносна обмеженість в узагальненні результатів дослідження. Шляхи підвищення надійності результатів спостереження пов'язані з використанням надійних схем спостереження, технічних засобів фіксації даних, тренування спостерігача, мінімізацією ефекту присутності спостерігача.

Метод аналізу документів

Даний метод є різновидом способів аналізу продуктів людської діяльності. Документом називають будь-яку інформацію, фіксовану в друкованому або рукописному тексті, на магнітних або фотоносіях.

Документи розрізняються по способу фіксації інформації (рукописні, друковані, кіно-, фото-, відеодокументи), по цільовому призначенню (цільові, природні), по ступеню персоніфікації (особисті й безособисті), залежно від статусу документа (офіційні й неофіційні).

Іноді їх також ділять по джерелу інформації на первинні (документи на базі безпосередньої реєстрації подій) і вторинні документи. Перевага того або іншого виду документа як носія соціально-психологічної інформації визначається виходячи з мети дослідження й місця документів у загальній програмі дослідження. Всі методи аналізу документів розділяються на традиційні (якісні) і формалізовані (якісно-кількісні) методи. В основі будь-якого методу лежать механізми процесу розуміння тексту, тобто інтерпретації дослідником інформації, що втримується в документі. Кількісні методи аналізу текстових матеріалів одержали широке поширення в 30-40-х роках у зв'язку з розробкою спеціальної процедури, названої контент-аналізом (дослівно термін означає аналіз змісту). Контент-аналіз - це спосіб перекладу в кількісні показники текстової інформації з наступною статистичною її обробкою. Однак частіше й найбільш успішно він використається в сполученні з іншими методами, наприклад, спостереження, опитування [18, c. 72].

Метод опитування

Досить розповсюджений метод у соціально-психологічних дослідженнях. Суть методу полягає в одержанні інформації про об'єктивні або суб'єктивні (думки, настрої, мотивах, відносинах) фактах зі слів опитуваних. Серед численних видів опитування найбільш поширення мають два основних типи: опитування «віч-на-віч» - інтерв'ю, очне опитування, проведене дослідником у формі питань-відповідей з опитуваним (респондентом); заочне опитування - анкетування за допомогою призначеного для самостійного заповнення запитальника (анкети) самими респондентами.

Область застосування опитування в соціальній психології: на ранніх стадіях дослідження, для збору попередньої інформації або пілотажного випробування методичного інструментарію;опитування як засіб уточнення, розширення й контролю даних; як основний метод збору емпіричної інформації. Джерелом інформації при опитуванні є словесне або письмове судження опитуваної особи. Глибина, повнота відповідей, їхню вірогідність залежать від уміння дослідника грамотно побудувати конструкцію анкети.

Метод соціометрії

Ставиться до інструментарію соціально-психологічного дослідження структури малих груп, а також особистості як члена групи. Область виміру соціометричною технікою - діагностика міжособистісних і внутрігрупових відносин. За допомогою соціометричного методу вивчають типологію соціального поводження в умовах групової діяльності, оцінюють згуртованість, сумісність членів групи.

Процедура виміру включає наступні елементи:

 визначення варіанта (числа) виборів (відхилень);

 вибір критеріїв (питань) опитування;

 організація й проведення опитування;

 обробка й інтерпретація результатів з використанням кількісних (соціометричні індекси) і графічних (соціограми) методів аналізу.

Виділяють різні види соціометричних критеріїв: комунікативні (виявляють реальні відносини, гностичні (визначають ступінь усвідомленості реальних відносин), подвійні й одинарні, рольові. Результати дослідження можуть бути представлені у вигляді соціометричної матриці (таблиці), куди включені всі вибори й (або) відхилення, зроблені або передбачувані членами групи, у вигляді соціограми, що графічно зображує отримані результати або у формі різноманітних соціометричних індексів, що дають кількісне подання про положення індивіда в групі, а також оцінку групи в цілому.

Метод групової оцінки - спосіб одержання характеристики людини в конкретній групі на основі взаємного опитування її членів друг про друга. Розробка методу пов'язана із прикладними дослідженнями в промисловій і організаційній психології, де на його основі намагаються вирішувати питання відбору й розміщення кадрів [22, c. 150].

Даний метод дозволяє оцінити наявність і ступінь виразності (розвитку) психологічних якостей людини, які проявляються в поводженні й діяльності, у взаємодії з іншими людьми. Широке застосування МГО у прикладних і дослідницьких цілях пов'язане з його простотою й доступністю для користувачів, можливістю діагностувати ті якості людини, для яких відсутній надійний інструментарій.

Психологічною основою МГО є соціально-психологічний феномен групових подань про кожне зі членів групи як результат взаємного пізнання людей один одним у процесі спілкування. Процедура методу МГО припускає оцінку людини по певному переліку характеристик (якостей) з використанням прийомів прямого бального оцінювання, ранжирування, попарного порівняння. Області застосування тестів у соціальній психології: діагностика груп, вивчення міжособистісних і між групових відносин і соціальної перцепції, соціально-психологічних властивостей особистості (соціальний інтелект, соціальна компетентність, стиль лідерства).

Головну методологічну проблему виміру в соціальній психології за допомогою тестів становить визначення нормативної (базової) шкали оцінки при діагностиці груп. Вона пов'язана із системною, багатофакторною природою соціально-психологічних явищ і їхньою динамічністю.

Метод апаратурний

Дана група методів є розвитком експериментальних процедур дослідження соціально-психологічних особливостей індивіда, малої групи й різних соціальних общностей (аудиторій). Найбільш відомі й широко застосовуються в соціальній психології апаратурні методи вивчення різних соціально-психологічних феноменів, які проявляються в умовах групової роботи. В основі конструювання апаратурних методів і їхньої класифікації лежать наступні принципи: технічний (особливості конструкції, функціональні можливості моделі, здатність реєстрації різних компонентів діяльності), загально-психологічний (включеність різних психічних процесів у діяльність), соціально-психологічний (характер, тип, рівень взаємозв'язку дій при виконанні завдань).

Прийнято виділяти на основі цих критеріїв наступні групи апаратурних моделей: моделі порівняльної оцінки індивідуальних внесків (Арка, Лабіринт, Естакада); моделі сумарного впливу (Ритмограф, Волюнтограф); моделі багато зв’язного керування рівновагою в системі (Гомеостат);моделі багато зв’язного керування об'єктом, що рухається (Кібернометр, Груповий сенсомоторний інтегратор).

Термін «експеримент» має в соціальній психології два значення: досвід і випробування, як прийнято в природничих науках; дослідження в логіку виявлення причинно-наслідкових зв'язків. Одне з існуючих визначень методу експерименту вказує, що він припускає організоване дослідником взаємодія між випробуваним (або групою) і експериментальною ситуацією з метою встановлення закономірностей цієї взаємодії. Однак уважається, що наявність тільки логіки експериментального аналізу не є достатнім і не вказує на специфіку експерименту [24, c. 19].

Виникнення соціальної психології як науки зобов'язано проникненню експерименту в дослідження людських відносин: класичними дослідження, що стали В. Меді, Ф. Олпорта, В.М. Бехтерева, А.Ф. Лазурського заклали експериментальні основи вивчення «групового ефекту», соціальної психології особистості. У міру розвитку соціальної психології даний метод здобував все більше значення в теоретичних прикладних дослідженнях, удосконалювалася його техніка [23, c. 118].

Отже, основними методами дослідження в психології, як і в ряді інших наук, є спостереження й експеримент. Кожний із цих загальних методів наукового дослідження виступає в психології в різні й більш-менш специфічних формах; існують різні види й спостереження й експерименту. Між перерахованими методами соціальної психології немає жорстоких границь, вони взаємозалежні, доповнюють один одного. Скоріше варто говорити про акцент у тій або іншій групі методів на рішення певного кола завдань.

# **2.2 Організація дослідження**

**Мета дослідження -** визначення рівнів прояву емпатійних тенденцій та рівня самооцінки особистостей студентів.

**Вибірка дослідження** - 40 студентів 5 курсу (контрольна група - 20 студентів та експериментальна група - 20 студентів).

**Завдання дослідження:** провести серію тестувань; проаналізувати отримані емпіричні дані; зробити узагальнення й висновки.

**Методи дослідження**. Для одержання повноцінних і достовірних результатів використалися методи: тестування, анкетування, кількісний й якісний аналіз отриманих даних.

**Етапи дослідження:**

Процедура емпіричного дослідження проходила в три етапи.

. На підготовчому етапі була визначена основна вибірка дослідження.

2. На діагностичному етапі були вивчені якісні характеристики емпатії, самооцінки та емоційних реакцій.

. На третьому етапі - заключному - відбувалося підведення підсумків, оформлення матеріалів дослідження.

З метою визначення рівня розвитку емпатійних тенденцій особистості в нашому дослідженні використовувався опитувальник А. Меграбяна і Н. Епштейна та методика діагностики типу емоційної реакції на впливи стимулів навколишнього середовища (В.В. Бойко), для дослідження рівня самооцінки була використана методика Дембо-Рубінштейна.

**Опитувальник А. Меграбяна і Н. Епштейна** складався з двох завдань. У першому завданні виявлявся «суб’єктивний» показник рівня розвитку емпатії (К) у респондента, який базується на його самооцінці. Він обчислюються за формулою:

К = Кі-Кj,

де Кі - алгебраїчна сума балів, що отримані у відповідях на одну серію запитань;

Кj - алгебраїчна сума балів, отриманих у відповідях на запитання іншої серії.

У другому завданні виявлявся «об’єктивний» показник, що базується на середніх експертних оцінках. У ролі експертів виступали люди, які добре знали респондента. Кожен експерт виставляв свою оцінку (вона становила суму балів за 12-ма запитаннями). Загальний показник К обчислювався як середнє арифметичне індивідуальних експертних оцінок. Для оцінки отриманих «суб’єктивних» та «об’єктивних» показників рівня розвитку емпатії особистості студентів-психологів ми використовували стандартизовані класифікаційні шкали.

**Методика діагностики емоціональної реакції на впливи стимулів навколишнього середовища В.В. Бойко** дозволяє визначити тип емоційної реакції на зовнішні стимули. За емоційними реакціями на зовнішні стимули (позитивні, амбівалентні, негативні) можна визначити рівень загальної емоційності та її особливості (за переважанням того або іншого типу реакції на даний вид стимулів).

Визначаються три чисті види емоційних реакцій:

Ейфорична - яка свідчить, про домінування ейфоричної формули, при якій емоційна система в цілому настроєна на позитивні стимули.

Рефрактерна - свідчить про те, що емоційна система сприйняття пасує перед різними впливами: позитивними, негативними й амбівалентними. У навколишній дійсності вона вибирає переважно амбівалентні стимули. При цьому вони «застряють» в особистості, залишаються у вигляді переживань неприємного осаду, міркувань, затаєного смутку, злості.

Дисфорична - позитивні й негативні стимули зводяться до негативних переживань, а емоційна система в цілому настроєна на негативні стимули.

Дослідження самооцінки за **методикою Дембо-Рубінштейн**. Дана методика заснована на безпосередньому оцінюванні ряду особистих якостей, таких як здоров'я, здібності, характер, авторитет в однолітків, уміння багато робити своїми руками, зовнішність, впевненість у собі. Обстежуваним пропонується на вертикальних лініях відзначити певними знаками рівень розвитку у них цих якостей і рівень домагань, тобто рівень розвитку цих же якостей, який би задовольняв їх.

# **2.3 Результати дослідження та їх аналіз**

При проведенні дослідження з використання **методики діагностики емоціональної реакції на впливи стимулів навколишнього середовища В.В. Бойко** були отримані наступні дані (таб. 2.1).

Дані показують, що у респондентів контрольної групи найбільш характерною виявився ейфорично-рефрактерно-дисфоричний тип емоційних реакцій по кількості приналежних до нього досліджуваних (7 чол.), ейфорично-рефрактерний вид емоційних реакцій стоїть на другому місці (4 чол.), рефрактерний тип виявився у 3 досліджуваних, рефрактерно-дисфоричний тип - 2 чол., ейфоричний вид емоційних реакцій - 3 чол. та ейфорично-дисфоричний тип емоційних реакцій визначився у 1 досліджуваного. Стосовно дисфоричного типу емоційних реакцій, то у чистому вигляді він не виявився у жодного студента.

Що стосується експериментальної групи, то найбільш характерною виявився ейфорично-рефрактерний тип емоційних реакцій (5 чол.), на другому місці стоїть ейфорично-рефрактерно-дисфоричний та ейфоричний вид емоційних реакцій - 4 чол., рефрактерний тип емоційних реакції проявляється у 3 чол., ейфорично-дисфоричний тип у 2 чол., а дисфоричний та рефрактерно- дисфоричний тип емоційних реакцій спостерігається у 2 чол. (по 1 досліджуваному на кожний тип).

Таблиця 2.1

Розподіл кількості осіб з різними видами емоційних реакцій на впливи стимулів зовнішнього середовища

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Види емоційних реакцій студентів | КГ | ЕГ |
| 1. Ейфорична | 3 чол. (15,0%) | 4 чол. (20,0%) |
| 2. Ейфорично-рефрактерна | 4 чол. (20,0%) | 5 чол. (25%) |
| 3. Рефрактерна | 3 чол. (15,0%) | 3 чол. (15,0%) |
| 4. Рефрактерно-дисфорична | 2 чол. (10,0%) | 1 чол. (5,0%) |
| 5. Ейфорично-дисфорична | 1 чол. (5,0%) | 2 чол. (10,0%) |
| 6.Ейфорично-рефрактерно-дисфорична | 7 чол. (35,0%) | 4 чол. (20,0%) |
| 7. Дисфорична | - | 1 чол. (5,0%) |



Рис. 2.1 Розподіл студентів по приналежності до різних видів емоційних реакцій на впливи стимулів зовнішнього середовища

При проведенні дослідження з використання **опитувальника А. Меграбяна і Н. Епштейна** були отримані наступні дані.

Дані показують, що для респондентів контрольної групи найбільш характерним є високий рівень розвитку емпатійних тенденцій особистості (8 чол.), дуже високий рівень спостерігається у 6 чол., нормальний рівень у 5 чол., низький рівень розвитку емпатійних тенденцій особистості спостерігається лише у 1 чол.

Що стосується респондентів експериментальної групи, то у них спостерігається дуже високий рівень у 5 чол., високий рівень у 9 чол., нормальний рівень розвитку еспатійних тенденцій особистості у 6 чол., низький та дуже низький рівень у досліджуваних експериментальної групи не спостерігається взагалі.

Результати проведеного дослідження рівнів розвитку емпатійних тенденцій особистості студентів експериментальної та контрольної групи в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Показники рівнів розвитку емпатійних тенденцій особистості студентів

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Рівні розвитку емпатії | КГ | ЕГ |
| Дуже високий рівень | 6 чол. (30,0%) | 5 чол. (25,0%) |
| Високий рівень | 8 чол. (40,0%) | 9 чол. (45,0%) |
| Нормальний рівень | 5 чол. (25,0%) | 6 чол. (30,0%) |
| Низький рівень | 1 чол. (5,0%) | - |
| Дуже низький рівень | - | - |



Рис. 2.2 Рівні сформованості емпатійних тенденцій особистості в контрольній та експериментальній групах

Результати проведеного дослідження рівнів самооцінки студентів експериментальної та контрольної групи за методикою Дембо-Рубінштейн:

За підсумками даної методики можна зробити висновок, що у 32 осіб завищена самооцінка, що становить 80,00%, у 8 осіб - середня (20,00%). Студенти з низькою самооцінкою не виявлено.



**Рис. 2.3. Рівні самооцінки студентів в контрольній та експериментальній групах**

Отже, аналіз результатів дослідження рівнів прояву емпатійних тенденцій особистостей студентів дає можливість дійти таких висновків:

. у студентів найбільш характерним виявився ейфорично-рефрактерно-дисфоричний тип емоційних реакцій по кількості приналежних до нього досліджуваних, ейфорично-рефрактерний вид емоційних реакцій стоїть на другому місці та рефрактерний тип емоційних реакцій;

2. для студентів найбільш характерним є високий рівень розвитку емпатійних тенденцій особистості;

. за результатами дослідження ми прийшли до висновку, що більшість студентів мають завищену самооцінку.

# **Висновки до розділу 2**

Процес сприйняття однією людиною іншої виступає як обов'язкова складова частина спілкування і складає те, що називають перцепцією. В ході міжособистісної перцепції здійснюється: емоційна оцінка іншого, спроба зрозуміти причини його вчинків і прогнозувати його поведінку, побудову власної стратегії поведінки. Таким чином, проблема взаєморозуміння між людьми, що виникає із сприйняття один одного і становить саму суть перцептивної сторони міжособистісного спілкування є дуже актуальною для практичного дослідження. При першому контакті із сприйманою нами людиною, доступні лише зовнішні ознаки, серед яких найбільш інформативним є зовнішній вигляд і поведінка. Сприймаючи ці якості, спостерігач оцінює їх і робить висновки про психологічні властивості партнера по спілкуванню, що дає людині можливість сформувати певне відношення до нього. У процес сприйняття включені як мінімум дві людини, і кожен з них є активним суб'єктом. У ході сприйнятті співрозмовника одночасно здійснюється декілька процесів: емоційна оцінка, спроба зрозуміти мотиви вчинків, заснована на цьому стратегія зміни поведінки, побудова стратегії власної поведінки і тому подібне.

Отже, зіставлення себе з іншим здійснюється як би з двох сторін: кожен з партнерів уподібнює себе іншому. Значить, при побудові стратегії взаємодії кожному доводиться враховувати не лише потреби, мотиви, установки іншого, але і те, як цей іншій розуміє потреби, мотиви, установки свого співрозмовника. Іншими словами, сприйняття людини людиною припускає особливі процеси: ідентифікацію, рефлексію і атрибуцію. Учені не перший десяток років намагаються вникнути в процес взаєморозуміння, взаємодії, виникнення першого враження. Проте, незважаючи на достатню кількість систематизованих даних, практичних експериментів, людина залишається людиною, зі своєю схемою поведінки.

# **ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ**

Виникнення і успішний розвиток міжособистісного спілкування можливе лише в тому випадку, якщо між його учасниками існує взаєморозуміння. Таким чином, процес пізнання і розуміння однією людиною іншого виступає як обов'язкова складова частина спілкування, умовно вона може бути названа перцептивною стороною спілкування.

Традиційно прийнято виділяти три складові соціально перцептивного процесу: суб'єкт, об'єкт і ситуація сприйняття - і шукати чинники ефективності усередині кожного з них. У процесі пізнання іншої людини одночасно відбуваються емоційне оцінювання її, намагання зрозуміти вчинки, спрогнозувати її поведінку та змоделювати власну. Цього досягають завдяки використанню механізмів ідентифікації, емпатії, егоцентризму, рефлексії, стереотипізації, каузальної атрибуції, ефектів соціальної перцепції та ін. До головних методів соціально-психологічного дослідження належать: метод спостереження, метод опитування, метод тестування, метод групової оцінки особистості, метод експерименту, метод вивчення документів, метод соціометрії.

Отже, якщо людина хоче бути прийнятою іншими людьми, встановлювати з ними близькі стосунки, проявляючи себе як суб’єкта не утрудненого спілкування, вона проявляє довіру у спілкуванні, компетентність і доброзичливість, а також більше вміння слухати, ніж говорити. Крім того, вміння слухати означає не проявляти ворожість у спілкуванні. І якщо людина не схильна до утрудненого спілкування, не поводиться вороже, цинічно недовірливо, то вона сама прагне встановлювати стосунки і бути прийнятою іншими, а не чекає цього від них; не демонструє егоїстичність, підозрілість чи агресивність, хоча може проявляти домінування і прагнення контролювати міжособистісні стосунки, що не суперечить нормальному й ефективному спілкуванню.

# **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Кайдалова Л.Г., Пляка Л.В. Психологія спілкування: навч. посіб. / за ред. Кайдалова Л.Г., Пляка Л.В. - Х.: НфаУ, 2011. - 132 с.

2. Жигайло Н.І. Соціальна психологія. / за ред. Жигайло Н.І. - Львів: Новий Світ, 2007 - 256 с.

. Рижов Б.Н. Історія психологічної думки. Шляхи і закономірності : навч. посіб. для вищ.учб. закл. / за ред. Рижова Б.Н. - М.: Військове видавництво, 2004. - 302 с.

. Майерс Д. М. Соціальна психологія. / за ред. Майерс Д. М. - Пітер, 2004. - 794 с.

. Рубанов В.Г. Соціальна психологія: навч. посіб. - Томськ: Вид - во ТПУ, 2008. - 192 с.

. Андрєєва Г.М. Психологія соціального пізнання: навч. пос. / за ред. Андреєвої Г.М. - М.: Аспект-прес, 2004 р. - 288 с.

. Кручек В.А. Психолого-педагогічні основи міжособистісного спілкування: навч.посіб. / за ред. Кручека В.А. - К.: ДАКККіМ, 2010. - 273 с.

. Крисько В.Г. Соціальна психологія: курс лек. / за ред. Крисько В.Г. - М.: Омега-л, 2006. - 352 с.

. Дружинін В.Н. Психологія: підруч. для гуман. внз. / під заг. ред. Дружиніна В.Н. - Пітер, 2009. - 656 с.

. Москаленко В.В. Соціальна психологія: підруч. / за заг. ред. Москаленко В.В. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 688 с.

. Орбан-Лембрик Л.Е. Соціальна психологія: підруч. / за ред. Орбан-Лембрика Л.Е. - К.: Либідь, 2004. - 574 с.

. Копець Л.В. Психологія особистості. / за ред. Копець Л.В. - Видавничий дім «Києво - Могилянська академія», 2008. - 465 с.

. Русинка І.І. Психологія: навч. посіб. / за ред. Русинки І.І. - К.: Знання, 2007. - 367 с.

. Філоненко М.М. Психологія спілкування: підруч. / за ред. Філоненко М.М. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 224 с.

. Коваленко А.Б., Корнєв М.Н. Соціальна психологія: підруч. / за ред. Коваленко А.Б., Корнєв М.Н. - К.: Вид-во „Геопринт”, 2006. - 400с.

. Радугин А.А., Радугина О.А. Соціальна психологія: навч. посіб.для вищ.учб.закл. / за ред. Радугин А.А., Радугина О.А. - М.: Библионика, 2006. - 496 с.

. Х'юстон М. Введення в соціальну психологію. Європейський підхід: підруч. для студ. внз / М.Хьюстон, В.Штребе; Пер. з англ. під ред. проф. Т.Ю.Базарова; [пер. з англ. Г.Ю.Любимова]. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 622 с.

. Жуков Ю.М. Методи практичної соціальної психології: навч. посіб. / за ред. Жукова Ю.М. - М.: Аспект Пресс, 2004. - 256 с.

. Реан. А.А. Психологія особистості: навч.-практ. посіб. / за ред. Реан. А.А. - М.: АСТ, 2007. - 407 с.

. Гапон Н. Соціальна психологія: навч. посіб. / за ред. Гапон Н. - Львів: Видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2008. - С.43 - 67.

. Цимбалюк І.М. Психологія спілкування. / за ред. Цимбалюк І. М. - К.: "Професіонал", 2004.- С.4-18.

. Джонсон Д.В. Соціальна психологія: тренінг міжособист. спілкув. / пер. В. Хомик. - К.: КМ Академія, 2003. - 288 с.

. Рос Л.Д., Эймэбайл Т.М., Стейнмец Дж.Л. Соціальні ролі, соціальний контроль і спотворення в процесах соціального сприйняття // за ред. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по соціальній психології. - Спб.: Пітер Ком, 2000. - С.107-120.

. Маслач К. Практикум по социальній психології. / за ред. Маслач К. - СПб.: Питер Ком, 2000. - С.19-37.

. Фрейджер Р., Фейдимен Д. Особистість. Теорії, вправи, експерименти / пер. з англ. - Прайм-Еврознак, 2004. - 608 с.

# **ДОДАТКИ**

##### **Опросник А. Меграбяна и Н. Эпштейна**

. Меня огорчает, когда вижу, что незнакомый человек чувствует себя среди других людей одиноко

. Мне неприятно, когда люди не умеют сдерживаться и открыто проявляют свои чувства

. Когда кто-то рядом со мной нервничает, я тоже начинаю нервничать

. Я считаю, что плакать от счастья глупо

. Я близко к сердцу принимаю проблемы своих друзей

. Иногда песни о любви вызывают у меня много чувств

. Я бы сильно волновался (волновалась), если бы должен был (должна была) сообщить человеку неприятное для него известие

. На мое настроение сильно влияют окружающие люди

. Мне хотелось бы получить профессию, связанную с общением с людьми

. Мне очень нравится наблюдать, как люди принимают подарки

. Когда я вижу плачущего человека, то и сам (сама) расстраиваюсь

. Слушая некоторые песни, я порой чувствую себя счастливым (счастливой)

. Когда я читаю книгу (роман, повесть и т.п.), то так переживаю, как будто все, о чем читаю, происходит на самом деле

. Когда я вижу, что с кем-то плохо обращаются, то всегда сержусь

. Я могу оставаться спокойным (спокойной), даже если все вокруг волнуются

. Мне неприятно, когда люди, смотря кино, вздыхают и плачут

. Когда я принимаю решение, отношение других людей к нему, как правило, роли не играет

. Я теряю душевное спокойствие, если окружающие чем-то угнетены

. Я переживаю, если вижу людей, легко расстраивающихся из-за пустяков

. Я очень расстраиваюсь, когда вижу страдания животных

. Глупо переживать по поводу того, что происходит в кино или о чем читаешь в книге

. Я очень расстраиваюсь, когда вижу беспомощных старых людей

. Я очень переживаю, когда смотрю фильм

. Я могу остаться равнодушным (равнодушной) к любому волнению вокруг

. Маленькие дети плачут без причины

##### **Ключ**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Номер утверждения | Да (всегда) | Скорее да, чем нет (часто) | Скорее нет, чем да (редко) | Нет (никогда) |
| 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 | 4 1 4 1 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 1 1 1 4 4 4 1 4 4 1 1 | 3 2 3 2 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 2 2 2 3 3 3 2 3 3 2 2 | 2 3 2 3 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 3 3 3 2 2 2 3 2 2 3 3 | 1 4 1 4 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 4 4 4 1 1 1 4 1 1 4 4 |

**ДОДАТОК 2**

**Методика діагностики типу емоційної реакції на впливи стимулів навколишнього середовища (В.В. Бойко (1996))**

Інструкція. Вам пропонується оцінити свою поведінку в ряді ситуацій. Виберіть підходящий для вас варіант відповіді - «а», «б» або «в». Будьте щирі.

**Текст опитувальника**

1. Коли я втомлений приходжу додому, то втома:

а) швидко проходить;

б) залишається якийсь час, але я її не показую;

в) негативно позначається на спілкуванні з домашніми.

. Життя показує, що я схильний(а):

а) усе бачити в основному оптимістично,

б) сприймати все переважно в спокійних, нейтральних тонах;

в) ставитися до всього по більшій мірі песимістично.

. Коли на вулиці гарна погода, то найчастіше:

а) у мене поліпшується настрій або підвищується активність;

б) мені хочеться розслабитися, відкласти справи, і ледарювати;

в) я на це ніяк не реагую або почуваю себе нещасним, подавленим.

. Якби мені запропонували пройти тест на визначення рівня інтелекту, то я:

а) охоче погодився б,

б) постарався б не проходити,

в) категорично відмовився б.

. У спілкуванні з новим однокласником або знайомим я зазвичай:

а) легко й швидко вступаю в контакт;

б) спочатку якийсь час придивляюся й проявляю обережність;

в) намагаюся взагалі особливо не зближатися.

. Коли буває радісно на душі, то зазвичай мені хочеться:

а) щоб це побачили, відчули всі,

б) щоб це побачили, відчули тільки близькі мені люди;

в) щоб цього ніхто не помітив.

. Чергову важку обставину в житті частіше сприймаю:

а) з бажанням успішно перебороти;

б) з деякою тривогою, занепокоєнням;

в) з почуттям досади або роздратування.

. Написати лист на телебачення мене могла б спонукати швидше за все:

а) передача, що дуже сподобалася;

б) передача, що містила питання, яке вимагає відповіді;

в) передача, що викликала протест, незадоволення.

. Коли виникають ніжні почуття до близьких, я зазвичай:

а) проявляю їх відкрито;

б) соромлюся своєї сентиментальності;

в) намагаюся не показувати.

. Необхідність приймати відповідальні рішення в особистому житті зазвичай:

а) мобілізує мене,

б) викликає розгубленість, ставить у тупик;

в) засмучує або розбудовує.

. Сумнівні, але цікаві ідеї, знання, факти я зазвичай:

а) включаю в багаж своїх знань;

б) ретельно обмірковую, зважую;

в) рішуче відриваю або спростовую.

. Коли представники протилежної статі говорять мені компліменти, я зазвичай:

а) не приховую свого задоволення;

б) бентежуся, почуваю незручність;

в) сумніваюся в їхній щирості.

. Якщо моя пропозиція буде відкинута співбесідником, то я швидше за все:

а) зроблю нову пропозицію або внесу виправлення в колишню,

б) буду переживати в собі цю обставину;

в) висловлю своє невдоволення або не стану надалі вносити пропозиції.

. Я людина:

а) дуже довірлива;

б) обачна, насторожена;

в) дуже недовірлива.

. На гумор і жарти в основному реагую так:

а) відкрито сміюся, радуюся;

б) сприймаю стримано;

в) ставлюся критично або реагую рідко.

. Якщо хтось зі членів родини знову робить не то і не так, я найчастіше:

а) терпляче й спокійно пояснюю, як треба зробити;

б) починаю бурчати;

в) шумлю, лаюся, влаштовую скандал.

. Життя частіше:

а) радує;

б) не викликає певних емоцій;

в) засмучує або розчаровує.

. Анекдоти я:

а) обожнюю;

б) сприймаю без особливого захвату;

в) не люблю.

. Неприємні обов'язки я здебільшого виконую:

а) настільки ж терпляче, як й інші;

б) знехотя;

в) з невдоволенням або з досадою, роздратуванням.

. Для мого стилю життя більш характерно:

а) активне планомірне просування до наміченої мети,

б) стабільність, сталість;

в) бажання періодично багато чого або щось різко змінювати.

. Якби мені запропонували відзначити день народження у великій компанії, я б найімовірніше відповів:

а) приймаю пропозицію;

б) мені не дуже хочеться або ніяково виявитися в центрі уваги;

в) я не люблю подібні заходи.

. На справедливі, але образливі за формою зауваження в мою адресу я зазвичай в перший момент реагую так:

а) приймаю із вдячністю, визнанням;

б) ображаюся, але не показую це;

в) захищаюся або втрачаю самовладання, «заводжуся».

. Я хотів би, щоб моя професійна діяльність:

а) була пов'язана з активним спілкуванням з людьми;

б) не вимагала активного спілкування;

в) по можливості виключала спілкування.

. Дружні жарти в мою адресу:

а) цілком приймаю;

б) не схвалюю, але терплю;

в) не виношу, не допускаю.

. Недоліки особистості однокласників, знайомих я найчастіше:

а) приймаю як обставину, яку треба переборювати;

б) намагаюся мовчачи терпіти;

в) змушують нервувати, засмучуватися.

. Будь я керівником, то для завоювання авторитету в колег віддав перевагу би таким засобам:

а) надання допомоги й підтримки;

б) терпіння і витримці;

в)строгості і вимогливості.

. Якби на зборах колективу мене похвалили за гарну роботу, то по всій ймовірності:

а) я не приховував би свого задоволення;

б) зніяковів би або постарався сховати свої почуття;

в) не відчував би особливих почуттів або це мене не порадувало б.

. Якщо мене хто-небудь розлютить, то я:

а) швидко відходжу, забуваю про те, що трапилося;

б) заспокоюю себе, переконую, що треба вміти прощати, і в мене це виходить;

в) злюся довго й нічого із цим не можу поробити.

. Коли ввечері лунає несподіваний стукіт у двері, то я як зазвичай:

а) очікую щось приємне;

б) насторожуюся, але не подаю виду;

в) явно нервую, чекаю чогось неприємного.

. Коли в дружній компанії мене просять співати або танцювати, то я:

а) відразу відгукуюся;

б) якийсь час бентежуся й не наважуюся;

в) хотів би, щоб мене не просили.

. Життєві дрібниці я сприймаю:

а) як тонізуючий фактор;

б) як обставину, яка мене турбує;

в) як прикрі неприємності.

. Моє життя в цілому:

а) наповнене яскравими подіями, які я найчастіше сам собі організую;

б) розмірене й спокійне;

в) нудне й одноманітне.

. Якби хтось з однолітків, з яким не було особливих відносин, раптом став би показувати своє дружнє ставлення до мене, то я:

а) я відразу відповів би взаємністю;

б) спочатку постарався б зрозуміти причину, а потім вирішив би, як поводитися;

в) утримався б від дружніх відносин.

. Якщо однокласник або одноліток нанесе мені якусь образу, то я швидше за все:

а) швидко зможу простити його,

б) буду переживати, намагаючись не показувати цього,

в) коли-небудь відповім йому тим же.

. Обстановка в школі найчастіше викликає:

а) гарний або бадьорий, піднятий настрій;

б) внутрішнє напруження, занепокоєння;

в) роздратування або поганий, знижений настрій.

. Корисні поради з боку знайомих я зазвичай:

а) відразу приймаю із вдячністю;

б) ретельно обмірковую й перевіряю на надійність;

в) не візьму до уваги, намагаюся жити своїм розумом.

. Якщо хтось з однокласників або однолітків виявить невдоволення безладдям в нашому навчанні, я швидше за все:

а) постараюся своєю участю влагодити конфлікт;

б) буду спостерігати за розвитком дій;

в) приму сторону незадоволених або скривджених.

. Більшість людей у моєму оточенні (у навчальному закладі):

а) викликають довіру;

б) змушують триматися насторожено;

в) викликають недовіру.

. Останнім часом свята я зазвичай зустрічаю:

а) з підйомом і радістю;

б) з деяким смутком, тривогою, розчаруванням або байдужністю;

в) з явною досадою, роздратуванням або відчуттям порожнечі, самітності.

**Обробка даних**

Враховуються: 1) «ейфорична активність зовні» (а), «рефрактерна активність усередині» (б), «дисфорична активність зовні» (в); 2) характер стимулів: позитивні мають позитивний особистісний зміст або соціальне значення (гарна погода, радість на душі, комплімент навколишніх, жарт); амбівалентні (або нейтральні) - вони двоїсті по своїй природі, у них можна, виявити або позитивний, або негативний зміст - все залежить від установок самої особистості, від її тенденцій приписувати речам, явищам, людям гарні або погані якості; негативні мають негативний зміст і значення (відчуття утоми, треба пройти інтелектуальне випробування, важка обставина в житті). Підвести підсумки дозволяє таблиця, у яку треба перенести дані відповідей - ставте одинички в потрібній графі. Підрахуйте загальну кількість відповідей «а», «б», «в» - по стовпчиках таблиці.

**Бланк**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Стимули | Питання | Тип емоційної реакції | | |
|  |  | Ейфорична (відповідь «а») | Рефрактерна (відповідь «б») | Дисфорична (відповідь «в») |
| негативні | 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19, 22, 25, 28, 31, 34, 37 |  |  |  |
| амбівалентні | 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20, 23, 26, 29, 32, 35, 38 |  |  |  |
| позитивні | 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21, 24, 27, 30, 33, 36, 39 |  |  |  |
|  | УСЬОГО: |  |  |  |

**Інтерпретація результатів**

Якщо частіше за все фігурує відповідь “а”, то це свідчить, про домінування ейфоричної формули, при якій емоційна система в цілому настроєна на позитивні стимули. Найбільша кількість відповідей типу «б» говорить про те, що ваша емоційна система сприйняття пасує перед різними впливами: позитивними, негативними й амбівалентними. У навколишній дійсності вона вибирає переважно амбівалентні стимули. При цьому вони «застряють» в особистості, залишаються у вигляді переживань неприємного осаду, міркувань, затаєного смутку, злості. При домінуванні дисфоричної формули (найбільше відповідей «в») позитивні й негативні стимули зводяться до негативних переживань, а ваша емоційна система в цілому настроєна на негативні стимули. Додатково можна відзначити, які саме стимули - негативні, амбівалентні або позитивні - частіше викликають конкретний тип перетворення енергії - «а», «б» або «в».

**ДОДАТОК 3**

**Дослідження самооцінки за методикою Дембо-Рубінштейн**

Інструкція: Будь-яка людина оцінює свої здібності, можливості, характер, розум і т.д. Рівень розвитку кожної якості людської особистості можна умовно зобразити вертикальною лінією, нижня точка якої буде символізувати найнижче розвиток, а верхня - найвище.

У бланку намальовані сім ліній. Вони позначають: a) Розум, здатності b) Характер c) Авторитет у однолітків d) Вміння багато чого робити своїми руками e) Зовнішність f) Впевненість у собі Під кожною лінією написано, що вона означає. На кожній лінії рискою (-) відзначте, як ви оцінюєте розвиток у себе цієї якості, сторони вашої особи в даний момент. Після цього хрестиком (х) відзначте, при якому рівні розвитку цих якостей, сторін ви були б задоволені собою або відчули гордість за себе.

Обробка результатів: обробка проводиться по 6 шкалами. Кожна відповідь виражається в балах. Розміри кожної шкали 100 мм., Відповідно до цього відповіді школярів отримують кількісну характеристику.

. По кожній з шести шкал визначається: а) рівень домагань - відстань в мм від нижньої точки шкали ("0") до знаку "х"; б) висота самооцінки - відстань в мм від нижньої шкали до знаку "-".

. Визначається середня величина показників самооцінки та рівня домагань по всіх шести шкалами. Середні величини показників порівнюються з таблицею:

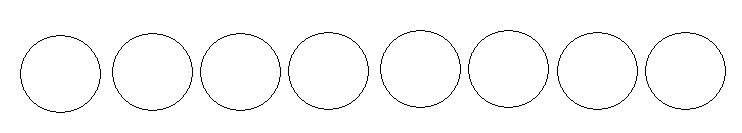
Низький середній високий Рівень домагань до 60 60-74 75-100 Рівень самооцінки до 45 45-59 60-100 Наступна методика спрямована на визначення емоційного рівня самооцінки, автор А.В. Захарова Матеріал: малюнки для виконання субтестів.

Експериментатор пред'являє випробуваному малюнок і просить його виконати завдання відповідного субтеста.

Хід

) Експериментальна частина.

Субтест №1. Уяви, що зображений на малюнку ряд кіл - це люди. Вкажи, де знаходишся ти



Субтест №2. Велике коло - це твоє "Я". Маленькі круги-це твої рідні, друзі і вчитель. Покажи, де будуть перебувати батько, мати, бабуся, дідусь, брат (сестра), вчитель, друзі.

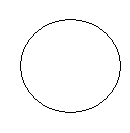


О - батько, М - мати, Д - дідусь, Б - бабуся, Б2 - брат, З - сестра, Др - друзі, У - вчитель

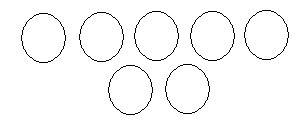
Субтест №3. Ось на малюнку твої батьки, вчителі, друзі. Постав хрестик (точку) там, де знаходишся ти



Субтест №4. Постав крапку в тому місці кола, де знаходишся ти.



Субтест №5. Уяви, що ти знаходишся в нижньому ряду. Яким з двох гуртків ходитимеш являтися ти?



**Обробка результатів:**

Субтест №1. Нормою є вказівка на третій-четвертий коло ліворуч. У цьому випадку дитина адекватно сприймає особливості свого "Я-образу", усвідомлює свою цінність і приймає себе. При вказівці на перше коло має завищену, а при вказуванні на круги далі п'ятого занижену самооцінку.

Субтест №2. дозволяє визначити ставлення з близькими людьми. При розташуванні зверху визнає перевагу і допускає тиск цієї людини на себе. Чинить тиск на розташованих внизу, відчуває свою перевагу над ним.

Субтест №3. визначає соціальну зацікавленість (чи відчуває дитина себе включеним, прийнятим у світ людей), а так само ступінь близькості з тією чи іншою категорією людей. Якщо дитина зазначив себе поза трикутника, то можна сказати, що він відчуває себе знедоленим або не зацікавлений в соціальних контактах.

Субтест №4. Визначення ступеня егоцентризму. характерний високий егоцентризм (розташування в самому центрі кола.

Субтест №5. Індивідуалізація. Дозволяє виявити усвідомлення своєї спорідненості (при вказівці на лівий коло) або своєї унікальності (правий коло).