ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение

Глава 1. Сущность межличностного восприятия

Глава 2. Формирование первого впечатления о другом человеке

Глава 3. Роль установки при формировании первого впечатления о человеке

Заключение

Список литературы

ВВЕДЕНИЕ

Существует большое количество разных представлений о том факте, что люди ищут для общения других людей, похожих на себя. У людей процесс поиска контакта с другим человеком основывается на возникшей потребности общения.

Человек отличается от животного своей потребностью общаться, контактировать, это потребность представляет собой самостоятельный внутренний стимул, независимый от иной потребности человека. Процесс контакта между людьми должен основываться на взаимопонимании участников общения, соответственно, большую роль играет наличие такого факта, как восприятие партнера в общении. Говоря иначе, процессы познания людьми друг друга являются обязательными составными частями взаимного общения и получили название перцептивная сторона общения.

Актуальность данной работы заключается в необходимости дальнейшего решения проблем, которые связаны с процессами восприятия другого человека. Познание одного человека другим, обусловлено специфическими чертами восприятия человека. К ним можно отнести: физические характеристики воспринимаемого, поведенческие характеристики, процесс формирования представлений о его намерении, мысли, способности, эмоциальном состоянии, установке и др.

Подходя к проблеме восприятия, связанного с понятием транзактная психология, очень важно учитывать, что в процессе активного участия субъектов восприятия в транзакции предполагается необходимость учитывать роль ожидания, желания, намерения, прошлых ошибок субъектов, рассматривая это как специфические детерминанты перцептивных ситуаций.

Цель работы: исследование особенностей восприятия людей друг другом, выявление роли установки при формировании первого впечатления о другом человеке.

Задачи работы:

Раскрыть сущность межличностного восприятия.

Анализировать процесс формирования первого впечатления о другом человеке.

Определить роль установки при формировании первого впечатления о человеке.

Объект работы - процесс межличностного восприятия.

Предмет работы - формирование первого впечатления о человеке и роль установки в формировании этого впечатления.

В нашей работе использовались материалы по проблеме межличностного восприятия таких авторов как, Бодалев, Келли, Курячий, Куницына, Панферов, Щетинина, Тоом и др.

Межличностная перцепция включает в себя эмоциональную оценку других людей, попытку понимать причину поступка другого человека, возможность прогноза поведения других людей, построения собственных поведенческих стратегий.

В структуру межличностных восприятий входят три компонента: субъекты межличностных восприятий, объекты межличностных восприятий, само межличностное восприятие. Исследование процесса межличностного восприятия включает в себя изучения характеристик субъектов, объектов перцепции, их свойств и анализ механизмов и эффектов восприятия. В первом случае исследуются приписывание другому человеку разных характеристик, причины действия, значение установок в процессе формирования первых впечатлений и др.

Второй случай включает в себя механизм познаний, разный эффект, возникающий в результате восприятия человеком другого человека.

ГЛАВА 1. СУЩНОСТЬ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВОСПРИЯТИЯ

При изучении субъектов и объектов межличностных восприятий был выявлен наиболее полный перечень характеристик, которые необходимо учитывать, проводя различные исследования процессов межличностных восприятий.

Характерные черты субъектов познания одного человека другим делятся на две группы. Первая группа включает в себя физическую характеристику субъекта восприятия, вторая - социальную. Социальная характеристика состоит из внешних (формальных ролевых характеристик и межличностных ролевых характеристик) и внутренних (системы диспозиции личностей, структуры мотива и др.). Естественно все эти же черты зафиксированы и у объектов межличностной перцепции.

Сущность межличностной перцепции находится в прямой зависимости от характеристики субъектов и объектов перцепции. Это объясняется тем, что субъекты и объекты межличностного восприятия являются включенными в определенные взаимодействия, которые имеют 2 особенности: процесс оценивания другого человека и изменения какой-либо характеристики воспринимаемого человека, за счет самого факта собственного присутствия.

Интерпретировать поведение других людей необходимо на основе знания причины такого действия другого человека. В повседневности человек не знает действительных причин действий других людей. Поэтому, находясь в условии отсутствия данных, человек начинает приписывание другому человеку причин его действий, общих характеристик.

Существование предположения о том, что особенности межличностной перцепции заключаются в процессе включения моментов причинных обоснований действия других людей, приводит к возникновению целой совокупности систем, которые претендуют на процесс раскрытия механизмов этих интерпретаций.

Под областью каузальной атрибуции понимают теоретические построения и экспериментальные исследования во взаимосвязи друг с другом, которые посвящены данному вопросу.

Изучение этого вопроса в широком аспекте рассматривают как процесс изучения попытки “рядовых людей” понимать причины, следствия того произошедшего события, свидетелями которого эти люди являлись.

Содержание процессов перцепции других людей представлено процессом, включающим в себя приписывание различных черт другому человеку, то есть каузальную атрибуцию.

В настоящее время большинство ученых, исследующих межличностное восприятие считают то, что было открыта казуальная атрибуция является важным шагом в развитии знания о процессе межличностных восприятий.

Дальнейшее изучение данной проблемы показало прямую зависимость степени соответствий выводов и наблюдаемых процессов в отношении чьих-то либо поведенческих реакций также и от иных особенностей, главным образом от различных видов атрибуции, таких как личная и безличная атрибуция.

Под личной атрибуцией предполагается наличие преобладающего стремления к приписыванию причин какого-то события поведению определённой личности. В безличной атрибуции причина приписывается, главным образом, действию обстоятельства.

В своих работах Гарольд Келли наиболее полно развил эту идею, он попытался построить теорию понятия каузальная атрибуция.

Основной своей задачей Келли считал показ, того как люди осуществляют процесс поиска причины, объясняющей поведение другой личности.

Келли утверждал, что человек, пытаясь понимать причины действий других людей, использует три критерия: он старается понять, являются ли данные действия постоянными (критерии постоянства), отличающимися (критерии исключительности), обычными (критерии консенсуса) или это не так. Когда при сходном условии действия наблюдаемых одинаковы, то их называют постоянными.

Сходное условие является отличным, когда в другом случае оно выражается по-другому. Действия человека считаются обычными, когда в сходном обстоятельстве данное условие является характерным для большинства личностей.

В случае же когда в похожем обстоятельств люди ведут себя однотипно (постоянные действия), ведут себя, как и в другой ситуации (не отличающиеся действия), когда в сходной ситуации только немного людей характеризуются таким поведением (необычные действия), люди приписывают поведению внутренние факторы.

Проблему составляет то, какая же каузальная схема включена в каждой конкретной ситуации.

“Каузальной схемой” называется необычная стратегия данных людей о возможном взаимодействии разных причинных факторов, говорящих о действиях производимых этими причинами.

Чтобы упорядочить все возможные каузальные схемы Гарольд Келли выделил две составляющие: “схему анализа вариаций” и “модель причинности”.

Процесс приписывания причин субъектам действия - личностная атрибуция, объект действия - стимульная атрибуция, ситуация - обстоятельная атрибуция. Распространена смешанная личностно-стимульная атрибуция.

Люди выбирают преобладающий тип атрибуции в зависимости от индивидуальных характеристик субъектов перцепции.

В эксперименте выявили, что разные индивиды не одинаково показывают разные типы атрибуции, то есть разные степени “верности” приписываемой причины.

Точное соотношение, при котором конкретная комбинация проявлений всех 3-х критериев дает все типы атрибуций: личностный, стимульный или обстоятельственный тип атрибуции.

Ошибки, возникающие при различных позициях субъектов перцепции, выявляется комплекс наиболее постоянных ошибок атрибуции.

Обосновывая вычленение такой ошибки, нужно анализировать схему причинных факторов, которой владеют люди.

В процессе описания схем Гарольд Келли предположил две проблемы: насколько подробно и правильно люди умеют приписывать причины либо личность воспринимаемых других людей, либо объектов, на которых направлено действие данного индивида, либо обстоятельствам; что же за причина вообще заслуживает ее рассмотрения в данных контекстах.

При решении второй проблемы Гарольд Келли выдвинул 4 принципа: ковариация, обесценивание, усиление и систематическое искажение.

-ый принцип работает, если есть только 1-на причина, остальные - если этих причинных факторов большое количество.

Для определения степени “верности” приписываемой причины, выделяют 3 категориальных типа:

подобие, то есть согласие с мнениями иных личностей;

различие, то есть отличие от мнений иных личностей;

соответствие, то есть постоянство действий причин во временном промежутке и пространстве.

Сущностью ковариации является то, что эффекты приписывают тем причинам, которые совпадают с этими эффектами во временных промежутках (в разнообразии причинно-следственной связи явлений причин совсем не являются обязательными те, которые совпадают со следствием во временном промежутке).

Многочисленные экспериментальные исследования атрибутивного процесса позволили сделать заключение о том, что атрибутивные процессы заполняют главное содержание процесс межличностных восприятий.

ГЛАВА 2. ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРВОГО ВПЕЧАТЛЕНИЯ О ДРУГОМ ЧЕЛОВЕКЕ

Важная сфера изучения понятия «межличностная перцепция» - исследование процессов становления первых впечатлений о других людях.

Дано описание трех более типичных схем, по которым идет протекание данного процесса.

Все эти схемы запускаются определенными факторами, которые присутствуют в ситуациях узнавания.

Выделены фактор превосходства, привлекательности воспринимаемого и отношение к наблюдающему человеку.

Факторы превосходства запускают схемы социальной перцепции в ситуаций неравного положения общающихся (то есть, если наблюдателем ощущается превосходство над воспринимаемым по каким-либо важным для наблюдаемого параметрам - ум, рост, материальное положение и др.).

Если же воспринимаемая личность превосходит наблюдающего человека по каким-то параметрам, то оценка воспринимаемого завышена и по другим параметрам.

Факторы привлекательности - обеспечивают процесс реализации схем, связанных с перцепцией личности в общении как привлекательной своей внешностью, здесь ошибки состоят в том, что личностью с привлекательной внешностью человек склонен переоценить по другому важному для него социально-психологическому параметру. Это так называемые стереотипы привлекательности: что красиво - то хорошо.

Факторы отношений к наблюдающему человеку - регулируют процесс включения схем перцепции личности, основой этой схемы является характерное отношение к наблюдающему человеку.

Ошибки перцепции в данной ситуации состоят в том, что человек, который положительно относится к другому человеку либо разделяет какие-либо значимые для другого человека мысли склонен к положительной оценке и других показателей.

Смыслом взаимодействий субъектов и объектов межличностных восприятий является то, что воспринимающие строят схему вывода и заключения о воспринимаемом в результате своеобразных “прочтений” внешности воспринимаемого человека.

Психологической характеристикой “взаимодействия” субъектов и объектов межличностных восприятий является построение образов других людей. Здесь рождается проблема, как же субъект представляет объект.

Для того, чтобы ответить на этот вопрос нужно включить в исследования межличностной перцепции описание не лишь субъектов и объектов восприятия, но и весь его процесс.

При изучении восприятия выделяют универсальные психологические механизмы, обеспечивающие собственно процессы перцепции других людей и позволяющие осуществить процесс перехода от внешних воспринимаемых характеристик к оцениванию, отношения к прогнозам.

Существуют следующие механизмы межличностного восприятия:

познание и понимание человеком другого человека (процесс идентификации, эмпатии); впечатление восприятие межличностный

познание собственной личности (процессы рефлексии);

формирование эмоциональных отношений к другим людям (процессы аттракции).

Общаясь с другими люди, познают самих себя через понимание других людей, осознание оценки своей личности другими и сопоставление своей личности с другими людьми.

В данные процессы включаются двое людей, они становятся активными субъектами, осуществляют в одно и тоже время “двойной” процесс - взаимно воспринимают и познают.

Занимаясь построением стратегий взаимодействий 2-х человек, которые находятся в условии взаимопознания, каждый из них должен принять не только собственные потребности, мотивы, установки, но и потребности, мотивы, установки другой личности.

В контексте изучения межличностного восприятия идентификация обозначает тот простой эмпирический факт, установленный в ряде экспериментов, что простейший способ понимания другого человека есть уподобления себя ему.

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

Эмпатия также является особым способом понимания другого человека. Только здесь имеется в виду не столько рациональное осмысление проблем другого человека, сколько стремление эмоционально откликнуться на его проблемы.

При этом эмоции, чувства субъекта эмпатии не тождественны тем, которые переживает человек, являющийся объектом эмпатии.

Среди эффектов межличностного восприятия наиболее исследованы три: эффект ореола (галоэффект), эффект новизны и первичности а также эффект, или явление, стереотипизации.

Сущностью эффекта ореола является формирование специфических установок на наблюдаемых людей, путем приписывания этому человеку определенного качества: информацию, которую индивид получает о каких-то других людях, категоризирует, то есть накладывает на те образы, которые были созданы ранее.

Эти образы, заранее существовавшие, выполняют функцию “ореола”, который мешает увидеть действительную черту и проявление объектов познания.

Эффект ореола проявляется при формировании первого впечатления о человеке в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого и, наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок.

Тесно связаны с этим эффектом и эффекты “первичности” и “новизны”. Оба они касаются значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем.

Известен также эффект проекции - когда приятному для нас собеседнику мы склонны приписывать свои собственные достоинства, а неприятному - свои недостатки, то есть наиболее четко выявлять у других именно те черты, которые ярко представлены у нас.

Еще один эффект- эффект средней ошибки - это тенденция смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого в сторону среднего.

В наиболее обширном смысле комплекс данных эффектов рассматривается в качестве проявлений особых процессов, сопровождающихся восприятием друг друга, то есть процессом, получившим название стереотипизация.

Процесс восприятия друг друга находится в зависимости от того, каким образом человек “классифицирует” другого человека (подросток, женщина, преподаватель, негр, политический деятель и др.).

Стереотипизация в процессе познания людьми друг друга может привести к двум различным следствиям.

С одной стороны к определенному упрощению процесса познания другого человека.

В этом случае стереотип не обязательно несет на себе оценочную нагрузку: в восприятии человека не происходит “сдвига” в сторону его эмоционального принятия или непринятия.

Остается просто упрощенный подход, который, хотя и не способствует точности построения образа другого, тем не менее, необходим, так как значительно сокращает процесс познания.

Распространенным является этнический стереотип - образ типичного представителя конкретного народа, который наделяется фиксированной чертой внешнего вида и особенностью характера.

ГЛАВА 3. РОЛЬ УСТАНОВКИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ПЕРВОГО ВПЕЧАТЛЕНИЯ О ЧЕЛОВЕКЕ

Важная роль при формировании первого впечатления о человеке отводится установке как фактору, определяющему процесс межличностного восприятия и притяжения.

Различают важную и второстепенную установку, это позволило определять систему личностных качеств в наибольшей или наименьшей степени, которые определяют межличностные притяжения.

Каждый человек не только оценивает свои качества и качества других людей как положительный и отрицательные, но и как важные, значимые и второстепенные.

Большое значение при восприятии людьми друг друга имеют не только сходные между собой установки каждого из участников, но и наличие установки у субъекта восприятия относительно воспринимаемого. Особенно большой вес они имеют при формировании первого впечатления о незнакомом человеке.

Ротбарт и Биррелл просили оценить выражение лица человека, изображенного на фотографии, причем одной половине людей предварительно было сказано, что он лидер гестапо, виновный в варварских экспериментах на заключенных, а другой - что это лидер подпольного антинацистского движения, чье мужество спасло жизни тысячам людей.

Люди, принадлежащие к 1-ой половине опрошенных, интуитивно оценивали его жестоким человеком, и нашли подтверждение этого в чертах лица.

Другие - сказали, что видят на фотографии человека доброго и сердечного. Сходные эксперименты проводил и отечественный психолог Бодалев.

Он показывал фотографию одного и того же человека двум группам студентов. Но предварительно первой группе было сообщено, что человек на предъявленной фотографии является закоренелым преступником, а второй группе - что он крупный ученый. Каждой группе было предложено составить словесный портрет сфотографированного человека.

В первом случае были получены соответствующие характеристики: глубоко посаженные глаза свидетельствовали о затаенной злобе. Выдающийся подбородок - о решимости идти до конца в преступлении.

Соответственно во второй группе те же глубоко посаженные глаза говорили о глубине мысли, а подбородок - о силе воли в преодолении трудностей на пути познания.

Одна из трудностей, связанных с установками в межличностном восприятии связана с тем, что многие из наших установок обусловлены предубеждениями относительно тех или иных явлений или людей, рационально обсуждать которые слишком трудно.

Надо сказать, предубеждения отличаются от стереотипов, речь о которых пойдет ниже. Если стереотип представляет собой обобщение, которого придерживаются члены одной группы относительно другой, то предубеждение предполагает еще и суждение в терминах “плохой” или “хороший”, которое мы выносим о людях, даже не зная ни их самих, ни мотивов их поступков.

Формирование предубеждений связано с потребностью человека определить свое положение по отношению к другим людям (особенно в плане превосходства).

Следует заметить, что из всей информации об интересующей нас группе людей мы склонны принимать к сведению лишь ту, которая согласуется с нашими ожиданиями.

Благодаря этому мы можем укрепляться в своих заблуждениях на основании лишь отдельных эпизодов.

Например, если на 10 водителей, допускающих небрежное управление автомобилем, приходиться хотя бы одна женщина, то это автоматически “подтверждает” предубеждение, что женщины не умеют водить.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Под общением понимают сложные процессы взаимодействий людей друг с другом, которые заключаются в процессе информационного обмена, и в процессах восприятия, понимания между людьми.

Общение чрезвычайно разнообразно по своим формам и видам. Можно говорить о прямом и косвенном общении, непосредственном и опосредованном. При этом под непосредственным общением понимается естественный контакт ­лицом к лицу при помощи вербальных (речевых) и невербальных средств (жесты, мимика, пантомимика). Непосредственное общение является исторически первой формой общения людей друг с другом, на его основе и на более поздних этапах развития цивилизации возникают различные виды опосредованного общения. Опосредованное общение может рассматриваться как неполный психологический контакт при помощи письменных или технических устройств, затрудняющих или отделяющих во времени получение обратной связи между участниками общения.

В общении люди проявляют, раскрывают для себя и других свои психологические качества. Но эти качества не только проявляются через общение, в нем они возникают и формируются.

Субъектами общения являются живые существа, люди. В принципе общение характерно для любых живых существ, но лишь на уровне человека процесс общения становиться осознанным, связанным вербальными и невербальными актами. Человек, передающий информацию, называется коммуникатором, получающий ее - реципиентом. Вне общения невозможно понять и проанализировать процесс личностного становления отдельного человека, нельзя проследить закономерности всего общественного развития.

Общаясь с другими людьми, человек усваивает общечеловеческий опыт, исторически сложившиеся социальные нормы, ценности, знания и способы деятельности, формируется как личность и индивидуальность. Общение ­выступает важнейшим фактором психического развития человека­.

В самом общем виде можно определить общение как универсальную реальность, в которой зарождаются и существуют в течение всей жизни психические процессы и поведение человека.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

. Андреева Г. М. Социальная психология. - М., 1997.

. Алавидзе Т. А. Социальная психология в современном мире. - М., 2002.

. Аронсон Э. Социальная психология. - М., 2002.

. Белинская Е. П., Тихомандрицкая О. А. Социальная психология  
личности. - М.: Аспект Пресс, 2002.

. Бодалев А. А. Личность и общение.- М., 1995.

. Бодалев А.А. Восприятие и понимание человека человеком. - М., 1982.

. Келли Г. Процесс каузальной атрибуции. - М., 1984.

. Краткий психологический словарь. Под ред. Петровского А. В., Ярошевского М. Г. - Ростов-на-Дону, 1998.

. Курячий С. И. Влияние установок личности на восприятие другого человека. “Вопросы психологии”, 1983. №6. С. 105 - 108.

. Куницына В. П., Кулагина Н. В. Межличностное общение. - СПб., 2002.

. Немов Р.С. «Психология». Книга 1. М: ВЛАДОС ИМПЭ им. А.С. Грибоедова, 2001.

. Панферов В.Н. Когнитивные эталоны и стереотипы взаимопознания людей. - М., 1982.

. Психология. Словарь. Под ред. Петровского А. В. - М., 1990.

. Тоом А.И. О восприятии эмоций по лицевой экспрессии. “Психологический журнал”, 1981. Т. 2. №4. С. 150 - 151.