

Составитель: О.В. Грива. Социальная перцепция (характеристика, механизмы, эффекты).

© О.В. Грива, 2018

СОЦИАЛЬНАЯ ПЕРЦЕПЦИЯ

(характеристика, механизмы, эффекты)

Введение

Вопросы восприятия и понимания людьми друг друга играют важную роль в контексте межличностного взаимодействия.

Понятие «социальное восприятие» является тождественным определению «социальная перцепция» [8; С. 101]. Термин **«социальная перцепция»** был предложен американским психологом Дж. Брунером и **обозначает «восприятие, понимание и оценку людьми социальных объектов»** [14; С. 342 - 343] (*под социальными объектами понимается сам человек, другие люди, социальные группы, т.е. можно выделить самовосприятие, межличностное и межгрупповое восприятие*). В отечественной социальной психологии одним из первых начал разрабатывать эту область Алексей Александрович Бодалев (*научные работы: «Восприятие человека человеком», «Восприятие и понимание человека человеком», «О восприятии и понимании человеком самого себя», «Формирование первого впечатления», «Личность и общение» и др.*).

Среди значимых особенностей социальной перцепции можно определить активный характер *воспринимающего*, т.к. спецификой восприятия в данном случае является его социальная обусловленность: прошлым опытом личности, свойствами социального субъекта, важностью ситуации и др. Другой психологической чертой акта коммуникации является обратная связь,

влияющая на взаимопонимание и взаимодействие людей: образ человека, создаваемый в процессе восприятия обуславливает схему поведения в отношении к нему.

К функциям социальной перцепции относят: познание себя и других людей, установление эмоциональных межличностных отношений и организацию совместной деятельности.

Таким образом, ключевыми проблемами в области социальной перцепции являются:

- знание структуры и компонентов социальных представлений, их осознанность;
- точность, полнота и адекватность оценивания людей друг другом;
- процесс формирования первого впечатления и влияние механизмов социальной перцепции.

Понимание сущности социальной перцепции, факторов и механизмов межличностного восприятия может способствовать повышению эффективности взаимодействия, прогнозировать эмоциональные реакции и поведение участников общения.

Механизмы и эффекты социальной перцепции

Механизмы перцепции формируют представление о личности Другого, помогают оценить значимость воспринимаемого человека для субъекта и построить модель поведения в отношении него.

Выделяют следующие механизмы социальной перцепции (рис. 1) [2; 3; 4; 8; 9; 10; 13].

Рис. 1. Механизмы социальной перцепции

Рассмотрим их более подробно.

Проекция

Механизм приписывания другому человеку собственных психологических качеств (как положительных, так и отрицательных) (См. *Механизмы психологической защиты*).

Идентификация

Эмоционально – когнитивный процесс понимания и интерпретации собеседника, при котором внутреннее состояние Другого сопоставляются с собственными психологическими характеристиками (лат. *identificare* – «отождествлять»).



Самоотождествление с партнером позволяет погрузиться в его смысловое пространство, обеспечивая взаимопонимание; это наиболее ранний механизм

проявления эмоциональной привязанности. В психоанализе идентификация рассматривают как бессознательное уподобление Другому, что может приводить: первое, - к обогащению внутреннего мира личности (*формирование значимых качеств*) и, второе, - к растворению в партнере. Как элемент психологической защиты: следование идеалам - как символическое обладание желанным, но недостижимым (вариант преодоления чувства неполноценности).

При взаимодействии степень тождества с собеседником представляется в объективности – субъективности межличностного сходства и различия (рис. 2) [8; С. 106].



Рис.2. Уровни тождества с собеседником в процессе коммуникации

При знакомстве и установлении контакта существенным является субъективное сходство («видимое в представлениях»), в ходе дальнейшего развития отношений большую роль играет сходство объективное.

В отечественной психологии идентификация рассматривается как фактор групповой сплоченности, - это находит выражение в сочувствии, поддержке друг друга, готовности вести себя в отношении другого также, как «к себе».

Эмпатия

Сопереживание, сочувствие, «вчувствование» в эмоциональное состояние другого человека. Можно выделить следующие формы эмпатии:

- *когнитивная* – активное оценивание переживаний собеседника, понимание внутреннего мира (основывается на мыслительных операциях в познании воспринимаемого человека – «поставить себя на место другого»),

- *эмоциональная* – отраженное отношение или «ответные» эмоции, выражаемые в чувствах переживающего Другого (строится на механизмах проекции и идентификации к реакциям партнера; «соучастие»),

- *предикативная* (можно сравнить с интуитивным каналом по В.В. Бойко) – способность прогнозировать эмоциональные реакции Другого в определенных ситуациях.

Эмпатия отражает уровень развития социально – перцептивных способностей. Повышенная эмпатийность соотносится с высоким интеллектом, мягкостью, добродушием, коммуникабельностью, отзывчивостью, альтруистическими способами поведения («за другого») [3; 7] [Приложение 2].

Аттракция

Положительная установка на другого человека, воспринимаемого нами как привлекательного (букв. «аттракция» – это привлечение (притяжение)), в результате возникает интерес, симпатия, привязанность, появляется дружеское отношение, хотя эмоциональное выражение может варьировать в широком диапазоне чувств: от неприязни и отвращения до любви.

По замечанию Л.Я. Гозмана, феномен аттракции может быть рассмотрен с позиции трех аспектов [5]:

- чувства (например, симпатии, расположения – аффективный компонент);
- отношения (как установка при восприятии другого человека, а значит, включает в себя не только эмоциональный, но и мотивационно - волевой, поведенческий компоненты);

- оценки другого человека (например, как «хорошего», «отзывчивого», «доброго» или «агрессивного» - когнитивный компонент), т.е. может быть проанализирован в контексте социальной перцепции.

Среди причин, детерминирующих аттракцию, на первое место часто ставят **фактор пространственной близости** между людьми, называемый «proximity effect» («эффект близости») - частота общения и встреч, предопределяет возникновение межличностной симпатии. Чем чаще мы сталкиваемся с определенным стимулом, тем большая вероятность его позитивной оценки. Нарушает это условие только, то, что число встреч с антипатичным стимулом эскалирует неприязнь.

По Л.Я. Гозману, к первопричинам аттракции следует, прежде всего, отнести внешне наблюдаемые параметры: пол, возраст, конституцию и социально – демографические характеристики [5]. **Физическая привлекательность**, оценка человека как красивого обеспечивает более высокий статус и популярность среди сверстников. Хотя и существует принцип выбора более красивых людей, есть также тенденция стремления к партнеру одной степени привлекательности. Как указывает Т. Хастон, наш выбор зачастую определяется характеристиками самооценки и уверенностью в себе как перспективами будущего общения с партнером (прогноз ответной реакции по отношению к себе) - это иллюстрируют данные С. Кислера и Р. Барала: высокая самооценка соотносится с симпатией к красивым, а заниженная – к большей аттракции к непривлекательным [2].

Кроме внешности, на степень аттрактивности влияют **социальные характеристики**: статус, образование, занимаемая должность, профессия. Но при достижении «предела идеальности» индекс аттракции к субъекту убывает. Исследование Э. Аронсона показывает, что высокий уровень компетентности одного может отрицательно сказываться на самооценке другого человека и повышать его степень тревоги, что приводит к уходу от общения; помимо этого, зашкаливающие оценки по положительным

личностным свойствам ассоциируются с отрицательными свойствами.

На симпатию к партнеру по общению оказывают большое влияние *невербальные особенности поведения*, особенно улыбка и открытый взгляд «в глаза» [9]. Также имеется зависимость аттракции от удачливости, которая иллюстрируется фразой: «победитель всегда прав!». Для возникновения симпатии необходима коммуникативная компетентность, умение слышать собеседника, немаловажным является и *сходство мнений, интересов, ценностных ориентиров, качеств характера*.

Механизм упрощения

«Смягчение» противоречивых, «не вписывающихся» качеств или особенностей личности в создаваемый образ, следуя желанию субъекта владеть ясными, согласованными и понятными представлениями о воспринимаемом человеке, в результате такое «сглаживание» искажает объективность восприятия объекта познания.

Рефлексия

Самопознание в процессе межличностного взаимодействия (от лат. reflexio – «отражение»), представление о том, как «видит меня» собеседник. Социальная рефлексия отражает степень осознания собственных индивидуальных черт, а также как данные свойства выражаются во внешнем поведении; как это воспринимается окружающими людьми. Таким образом, можно выделить три компонента рефлексии:

- *когнитивный* - выступает как механизм понимания себя и саморазвития,
- *эмоциональный* – точность и глубина в оценивании своих чувств и психических состояний,
- *поведенческий* - умение корректировать поведенческие реакции на базе самоанализа.

Рефлексия представляется как «удвоенное, зеркальное взаимоотражение субъектов, содержанием которого выступает ... воссоздание особенностей друг друга» [14; С. 495] (рис. 3).



*Рис. 3. Позиции субъекта в процессе рефлексии
(аналогичные позиции присущи и другому собеседнику)*

Механизм стереотипизации (стереотипии, категоризации)

Отнесение воспринимаемого человека к определенному классу/ категории, опираясь на возрастные, половые, конституциональные, этнические, социальные и др. особенности.

В данном контексте приведем понятие «перцептивная установка», обозначающее предрасположенность к определенной интерпретации окружающей действительности (рис. 4).



Рис. 4. Структура и функции социальной установки
(источник: Краткий курс лекций по дисциплине «ОБЩАЯ ПСИХОЛОГИЯ»)

Стереотипы и предрассудки (= предубеждения) являются формами перцептивных установок с «застывшем» или искаженным содержанием когнитивного компонента.

Социальный стереотип – это устойчивое, упрощенное представление о явлениях, событиях или людях, формирующееся в результате дефицита информации, где суммируется личный опыт и общественные «взгляды». Стереотип исполняет функцию экономии психологических ресурсов, позволяя не тратить время на долгое опознавание типа личности / специфику обстоятельств и т.д., т.е. предоставляет определенный набор перцептивных шаблонов («дурак», «ходячая энциклопедия», «зубрилка», «старая карга»,

«блондинка» и др.). Кроме функции «не надо думать» стереотипы служат оправданием собственного поведения («все так думают / делают»), позволяют снять напряжение через удовлетворение агрессивных намерений («козел отпущения», «вот, кто во всем виноват»).

Виды стереотипов подразделяются на: национальные, расовые, социально – ролевые, профессиональные, религиозные, гендерные, возрастные, политические и др.

Стереотипное мышление предполагает поверхностное и ограниченное представление о людях или ситуациях. *Предрассудки*, в свою очередь, отражают необоснованное негативное отношение к человеку как представителю конкретной социальной группы или к сообществу в целом («навешивание ярлыков»). Неадекватность восприятия (неприятные представления) сопровождается отрицательными эмоциями (страхом, презрением, гневом) и враждебным / агрессивным поведением. К наиболее распространенным предрассудкам, по мнению И.С. Клециной [11; С. 62], относят: расизм (расовые и этнические предубеждения), сексизм (половые предубеждения), эйджизм (возрастные предубеждения), гомофобию (предубеждения, связанные с сексуальной ориентацией).

В работе Г. Олпорта «Природа предубеждения» описываются 5 стадий проявления антипатии, начиная с «более легкого»:

- вербальное выражение враждебности, отвращения (оскорбления, обценные выражения, инвективная лексика),
- избегание представителей «нелюбимой» социальной группы,
- активная дискриминация (запрет занимать определенные должности, лишение возможностей на обучение или работу, принудительное поселение на определенной территории - гетто и т.д.),
- агрессивные действия и акты насилия,
- уничтожение «чужих», «не таких», «тех, кто не с нами (= «против нас»))» (погромы, убийство, геноцид и т.д.).

Отметим, что действия на определенной стадии облегчают переход к более крайним и радикальным.

Приемами ослабления и избавления от предрассудков являются:

- осознанность и признание их наличия,
- образование,
- самопознание и самоанализ,
- развитие чувства собственного достоинства с толерантным и уважительным отношением к другим людям,
- общение и взаимодействие (гипотеза контакта),
- совместное дело с общей целью и едиными ценностями,
- кооперативное обучение.

Идеализация или гало – эффект

Приписывание только положительных качеств воспринимаемому человеку (*См. эффекты первого впечатления*).

Механизм этноцентризма

Проявляется в наделянии позитивными характеристиками воспринимаемого человека, при условии его принадлежности к той же национальности, что и субъект, и занижение оценки (или относительная объективность), если партнер относится к другому этносу.

Каузальная атрибуция

Приписывание причин чувствам и поступкам другого человека, а также объяснение собственного поведения.

По Г. Келли существует 3 типа атрибуции:

- *личностная* – интерпретация произошедшего возлагается на

конкретного человека (на его мотивы, личностные особенности, способности и т.д.),

- **объектная** – причина приписывается предмету, в отношении которого совершается действие («кружка разбилась, потому что плохо стояла»),
- **обстоятельная** – в том, что случилось «виноват» случай, «ситуация так сложилась».

Фундаментальной ошибкой атрибуции считается склонность объяснять поведение личностными особенностями, уменьшая или исключая роль ситуационных причин, а также приписывание причин успеха собственным заслугам, а невезения – обстоятельствам (в случае чужого поведения – противоположная тенденция).

Например, «5» за экзамен может объясняться упорным трудом, знаниями и ответственностью, низкая оценка – предвзятостью преподавателя, «трудным билетом», невезением. В случае другого студента: «5» - результат везения, «легкий билет», лояльность педагога, «плохая» оценка – недобросовестность в учебе, отсутствие способностей и т.д.

«Первое впечатление»

Действие механизма **«первое впечатление»** влияет на дальнейшее формирование образа воспринимаемого человека для субъекта: положительная оценка обуславливает доброжелательное отношение к нему, негативная – предвзятое / снисходительное.

Построение образа начинается с оценки физического облика. В. Н. Панферов выделяет три типа эталонов интерпретации человека по внешности:

- **антропологические**, включающие конституциональные признаки: «национальный», «половой», «возрастной» типы внешности, «анатомически похожий на знакомого человека тип внешности»;

- **социальные**, отражающие ролевые функции человека и его статус (*летящая походка балерины, одухотворенное лицо актера, руки пианиста и др.*);
- **эмоционально-эстетические**, опирающиеся на оценку физической привлекательности и поведенческую экспрессию (*«располагающее лицо – отзывчивый», «мягкая улыбка – душевность», «веселые глаза – оптимист», «волевой подбородок – непреклонность», «ледяной взгляд – жесткость» и т.д.*).

Типовые схемы формирования первого впечатления:

1. **Эффект превосходства** – проявляется в завышении роли / значимости другого в контексте неравенства партнеров коммуникации («лучше во всем!»). Способы оценки включают в себя «считывание» информации по одежде (ее стоимость, бренд, мода и т.д.) и аксессуарам (дорогие часы, украшения и т.д.), манере поведения (демонстрация уверенности, независимости – «хозяин положения»), данные о статусе человека и др.
2. **Эффект привлекательности** проявляется в оценке степени внешней красоты объекта, формирование образа симпатичного или антипатичного человека, что влияет на суждение о его личностных качествах, уровне достижений, успешности, социальной компетентности. Так, *красивому человеку* приписывается экстравертированность, успешность, высокая уверенность в себе, дружелюбие, более лучшая адаптация, *некрасивому* – замкнутость, враждебность, асоциальные пороки.
3. **Эффект ореола (гало - эффект)** - вызывающий симпатию человек наделяется положительными чертами, при этом игнорируются негативные характеристики («плохие поступки»), что приводит к переоценке / идеализации воспринимаемого (*«ангельский нимб»*). Также эффект выражается в наделении человека набором взаимосвязанных черт, в реальности соответствующих лишь одному

из наблюдаемых этого списка (например: «доброта» - 1 качество, **гало** – **эффект**: «доброта – искренность – ответственность – чуткость - понимание»).

4. **Эффект «отношения к нам»** - оценка качеств Другого в соответствии с отношением собеседника к воспринимающему субъекту («тот, кто меня любит – хороший, кто ненавидит - плохой»; «как ты ко мне, так и я к тебе»).

Рассмотрим далее защитные механизмы, плотно спаянные с индивидуальными особенностями воспринимающего субъекта, его психологическими и социальными установками, задающими старт определенным перцептивным схемам.

Система психологической защиты

Защитные механизмы выступают как барьер, ограждающий человека от травмирующей информации (мыслей или чувств), способной разрушить психологическое равновесие, изменить картину мира [6; 12]. Понятие впервые было введено З. Фрейдом в научном труде «Защитные механизмы».

Механизмы психологической защиты (МПЗ) рассматриваются в виде способов социально – психологической адаптации, путем искажения когнитивного и аффективного компонентов образа существующей ситуации, воспринимаемой как «опасная» или негативная для человека, минимизируя отрицательные переживания. МПЗ предотвращают развитие внутриличностных конфликтов, снижая напряжение, корректируют поведение, увеличивая приспособляемость.

Основными признаками МПЗ являются:

- импульсивность (нет зависимости от волевого настроя),
- искажение действительности («то, что реально происходит»),
- неосознанность человеком включения защитного типа поведения.

Представим основные механизмы психологической защиты:

1. отрицание,
2. подавление,
3. проекция,
4. рационализация,
5. регрессия,
6. замещение,
7. сублимация,
8. реактивное образование,
9. компенсация.

1. Отрицание – отказ принимать нежелательную информацию, которая расценивается как тревожная или опасная для личности. При восприятии потенциально травмирующей ситуации сведения не проникают в сознание, полностью исключаются для дальнейшей обработки (*«этого не существует»*). Особенности защитного поведения в норме может быть эгоцентризм, внушаемость, доброжелательность, оптимистичность, демонстративность.

2. Подавление (вытеснение, репрессия) – блокирование неприятной информации, путем ее «забывания». Формируется для сдерживания страха, как недопустимой эмоции для положительного самовосприятия. Вытесненные мысли или переживания (т.к. были ранее осознаны) сохраняются в бессознательном (как эмоциональный заряд, требующий выхода) и могут проявляться в оговорках, описках, навязчивых состояниях, тревоге и т.д. (*«не помню о...»*, *«это было давно и неправда»*). Поведенческая модель проявляется в активном избегании проблемных ситуаций, покорности, застенчивости; тревожность может компенсироваться неестественной невозмутимостью.

3. Проекция – неосознаваемое отвержение собственных неприемлемых желаний, чувств, мыслей и перенесение их на другого человека (*«перекладывание ответственности»*). Развивается для защиты «Я» и ослабления чувства вины путем приписывания отрицательных качеств проецирующего на окружающих (*«обвини другого»*). Для поведенческой модели характерно: обидчивость, нетерпеливость, амбициозность, честолюбие, поиск недостатков у других, чувствительность к критике.

4. Рационализация – поиск правдоподобных причин для объяснения

поведения или действий, болезненных в случае их полного осознания. При этом неприемлемые или трудные части ситуации исключаются из сознания, а реальные факты смешиваются с ложными основаниями – предрассудками или предубеждениями. Это может проявляться в формах дискредитации жертвы, преувеличении влияния обстоятельств, «вред во благо» и т.д. – иллюзия благовидных и логичных мотивов (поступков) снижает разочарование и неуверенность в себе, приводя к уклонению от ответственности и самооправданию («*переосмыслить ситуацию*»; «*это объяснимо*»). В поведении выражается добросовестность, аккуратность, дисциплинированность, характерен высокий самоконтроль, склонность к рефлексии.

5. Регрессия – возврат к ранним поведенческим моделям в ситуации стресса («роль ребенка»). Проявляется в импульсивности, капризности, плаксивости, легкости в установлении необременительных контактов, «детской» речи и мимике, потребностью в контроле, подбадривании.

6. Замещение – перенос напряжения с недоступного объекта (более опасного) на доступный; переадресация реакции. Развивается для сдерживания эмоции гнева, когда смещение агрессии обращается на более слабого («*найти козла отпущения*», «*ударить кулаком по столу*», «*вот кто виноват*» и т.д.). Выражается в раздражительности, вспыльчивости, требовательности, потребности в риске, доминировании.

7. Сублимация – перенаправление неприемлемых чувств или импульсов (особенно сексуальных и агрессивных) в социально приемлемую и одобряемую деятельность, например, в творческую активность. Данный механизм переориентирует энергию от низших, рефлекторных или инстинктивных влечений к сознательно управляемым формам поведения, трансформируя нежелательные эмоции. По З. Фрейду искусство, художественное или научное творчество – это способы снятия напряжения, снижение чувства тревоги, когда в момент «озарения» происходит разрядка накопленных эмоций, - это ослабляет внутренний конфликт, то, что

противоречит личностным и социальным нормам.

8. Реактивное образование – защита от запретных импульсов путем подчеркивания в поведении прямо противоположных побуждений («все, что связано с *этим* - отвратительно»). Выражается в подчеркнутом стремлении следовать нормам приличия, вежливости; морализаторство, негативное отношение к «неприличным» высказываниям, анекдотам, фильмам и т.д., желание быть примером для других («образец для подражания»).

9. Компенсация – сложный, сознательно используемый механизм для сдерживания чувства печали по поводу собственной реальной или иллюзорной психологической или физической неполноценности. Проявляется в исправлении своих недостатков («работа над собой»), стремлении к высоким результатам в спорте / учебе / творчестве и т.д., тяге к оригинальности, креативности – такие действия и увлечения служат заменой, прикрытием «слабостей» («зато я...»).

* Для определения **выраженности психологических защитных механизмов** можно использовать **опросник «Индекс жизненного стиля» (Life Style Index, LSI) Р.Плутчика, Г.Келлермана, Х.Р.Конте**

Источник:

Вассерман Л.И., Ерышев О.Ф., Клубова Е.Б. Психологическая диагностика индекса жизненного стиля. - Спб.: Издательство: СПбНИПНИ им. В.М.Бехтерева, 2005. - 50 с.

Заключение

В методической разработке раскрывается понятие «социальная перцепция» и ее отличительные особенности.

Описываются механизмы социальной перцепции, к которым относится: восприятие других людей (стереотипия (категоризация), проекция, упрощение, идеализация, этноцентризм); познание и взаимопонимание (первое впечатление, аттракция, эмпатия, идентификация); самопознание

(рефлексия) в процессе коммуникации; моделирование поведенческой реакции партнера в общении (каузальная атрибуция).

Рассматриваются основные механизмы психологической защиты (отрицание, подавление, вытеснение, проекция, рационализация, регрессия, замещение, сублимация, реактивное образование, компенсация) в контексте значимых компонентов социально – перцептивной структуры.

Отдельно приводятся задания и психотехнические упражнения, направленные на практическое освоение темы.

ВОПРОСЫ ПО ИЗУЧАЕМОЙ ТЕМЕ

1. Определение социальной перцепции.
2. Функции социальной перцепции.
3. Механизмы восприятия других людей: проекция, упрощение, идеализация, этноцентризм.
4. Сходство и различие между эмпатией и идентификацией как механизмами социальной перцепции.
5. Психология стереотипов и предрассудков.
6. Понятие и структура рефлексии.
7. Фундаментальная ошибка каузальной атрибуции.
8. Понятие и факторы аттракции.
9. Эффекты формирования первого впечатления.
10. Механизмы психологической защиты (МПЗ).

ТЕСТ «СОЦИАЛЬНАЯ ПЕРЦЕПЦИЯ (ХАРАКТЕРИСТИКА, МЕХАНИЗМЫ, ЭФФЕКТЫ)»

Выберите один вариант правильного ответа.

- 1. Перцептивная сторона общения - это:**

- a) восприятие и понимание людьми друг друга
- b) выработка единой стратегии взаимодействия
- c) обмен информацией
- d) межличностные отношения

2. Первое впечатление при восприятии человека человеком оказывают влияние факторы:

- a) внешность
- b) поведение
- c) ситуация
- d) все ответы верны

3. Мнение о человеке, составленное в первые секунды общения происходит под воздействием:

- a) эффекта ореола;
- b) эффекта первого впечатления;
- c) эффекта средней ошибки;
- d) эффекта порядка.

4. Идентификация как механизм социальной перцепции – это:

- a) выделение у собеседника положительных черт характера
- b) отождествление себя с другим человеком, умение встать на его точку зрения
- c) анализ психологических проблем другого человека
- d) сопереживание другому человеку

5. Рефлексия как механизм социальной перцепции заключается в:

- a) склонности видеть у партнера по общению собственные проблемы
- b) тенденции менять свое поведение в соответствии с ожиданиями окружающих
- c) обмену информацией
- d) умении видеть себя глазами собеседника, получать от него обратную связь

6. Внутренние факторы аттракции:

- a) пространственная близость
- b) степень потребности в аффилиации
- c) факторы сходства партнера по общению
- d) территориальная удаленность

7. Эмпатия – это:

- a) согласованность двигательных стремлений
- b) эмоциональное заражение
- c) согласованность чувствований, переживаний
- d) сочувствие горю другого человека при сохранении позиции «Я»

8. К компонентам социальной установки относят:

- a) ролевой
- b) профессиональный
- c) поведенческий
- d) социальный

9. Предубеждение всегда означает, что:

- a) суждение о других людях выносится «a priori»
- b) люди определенного склада вызывают у нас антипатию
- c) присутствует эффект фундаментальной ошибки атрибуции
- d) изменяется преимущественно поведенческая модель в отношениях с определенными людьми

10. Стереотипы восприятия:

- a) способствуют формированию неадекватного, упрощенного представления о человеке
- b) облегчают процесс понимания других людей
- c) затрудняют процесс восприятия
- d) затрудняют процесс понимания других людей

11. Стереотип, при котором оценка личности зависит от особенностей его физиологического облика:

- a) этнонациональные
- b) социально-статусные

- c) антропологические
- d) социально-ролевые

12.Первое впечатление складывается:

- a) в первые 18 секунд знакомства
- b) формируется в течении первой встречи
- c) складывается постепенно, по мере того, как они лучше узнают друг друга
- d) неустойчиво и быстро корректируется под влиянием других впечатлений

13.Перенос собственных мыслей и чувств на другого человека:

- a) эффект ореола
- b) эффект проекции
- c) эффект средней ошибки
- d) эффект порядка

14.Вид каузальной атрибуции, при которой причина поведения приписывается личности, совершившей поступок:

- a) личностная
- b) объектная
- c) обстоятельственная
- d) индивидуальная

15.Вид каузальной атрибуции, при которой причина приписывается объекту, на который направлено действие:

- a) личностная
- b) объектная
- c) обстоятельственная
- d) контекстная

16.Эффект «ореола» состоит в том, что:

- a) способствует установлению контактов между людьми
- b) мы склонны видеть только негативные черты у малознакомых людей
- c) это то же самое, что и каузальная атрибуция

- d) определив в человеке главное качество, мы склонны видеть у него и другие свойства, гармонирующие с этим качеством

17.К психологическим защитам относится все, кроме:

- a) рационализации
- b) сублимации
- c) симуляции
- d) регрессии

18.Проекция – это:

- a) приписывание другому собственных негативных черт
- b) проецирование в ситуации взаимоотношений на другого человека наиболее значимых психических травм детского возраста
- c) перенос на другого человека прошлого опыта взаимоотношений со значимыми людьми
- d) перенос на другого человека детских фантазий и мечтаний

19.Психологический перенос – это:

- a) приписывание другому собственных негативных черт
- b) проецирование в ситуации взаимоотношений на другого человека наиболее значимых психических травм детского возраста
- c) перенос на другого человека прошлого опыта взаимоотношений со значимыми людьми
- d) перенос на другого человека детских фантазий и мечтаний

20.Нахождение правдоподобных причин для оправдания действий, вызванных подавленными, неприемлемыми чувствами *:

- a) регрессия
- b) рационализация
- c) компенсация
- d) реактивное образование

21.Интенсивная попытка найти подходящую замену реальной или мнимой, физической или психологической несостоятельности *:

- a) компенсация

- b) подавление
- c) отрицание
- d) проекция

22.Отсутствие осознания определенных событий, элементов жизненного опыта или чувств, болезненных в случае их осознания *:

- a) подавление
- b) отрицание
- c) проекция
- d) неприятие

23.Предупреждение выражения неприемлемых желаний, особенно сексуальных или агрессивных, путем развития или подчеркивания противоположного отношения и поведения *:

- a) проекция
- b) замещение
- c) подавление
- d) образование реакции

24.Высвобождение скрытых эмоций, обычно гнева, на предметах, животных или людях, воспринимаемых, как менее опасные для индивида, чем те, которые действительно вызвали эмоции *:

- a) замещение
- b) образование реакции
- c) проекция
- d) сублимация

25.Возвращение в состоянии стресса к ранним или более незрелым паттернам поведения и удовлетворения *:

- a) регрессия
- b) репрессия
- c) двигательная активность
- d) фантазия

26. Удовлетворение вытесненного инстинктивного или неприемлемого чувства, особенно сексуального или агрессивного, путем осуществления социально одобряемых альтернатив *:

- a) фантазия
- b) компенсация
- c) сублимация
- d) образование реакции

27. Исключение из сознания смысла и связанных с ним эмоций, или опыта и связанных с ним эмоций *:

- a) отрицание
- b) регрессия
- c) изоляция
- d) подавление

28. Автор понятия «защитный механизм»:

- a) К. Хорни
- b) А. Адлер
- c) К.Г. Юнг
- d) З. Фрейд.

* **источник:** Романова Е.С. Механизмы психологической защиты (определение 16 механизмов защиты по Р. Плутчику) [12]

ОТВЕТЫ К ТЕСТУ							
1	a	8	c	15	b	22	b
2	d	9	a	16	d	23	d
3	b	10	a	17	c	24	a
4	b	11	c	18	a	25	a
5	d	12	b	19	c	26	c
6	c	13	b	20	b	27	d
7	d	14	a	21	a	28	b

Список рекомендуемой литературы

1. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания. - СПб.: Питер, 2010. - 288 с.
2. Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. – СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. – 560 с.
3. Бодалев А.А., Васина Н.В. Познание человека человеком (возрастной, гендерный, этнический и профессиональные аспекты). – СПб.: Речь, 2005. – 324 с.
4. Бороздина Г. В., Кормнова Н. А. Психология общения: учебник и практикум для СПО. - М.: Издательство Юрайт, 2016. - 463 с.
5. Гозман Л.Я. Психология эмоциональных отношений. - М.: Изд-во Московского Университета, 1987. - 176 с.
6. Грановская Р. М., Крижанская Ю. С. Творчество и преодоление стереотипов. - СПб: ОМС, 1994. - 192 с.
7. Ильин Е. П. Эмоции и чувства. 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 783 с.
8. Крысько В.Г. Социальная психология. – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. – 448 с.
9. Куницына В. Н., Казаринова Н. В., Погольша В. М. Межличностное общение. Учебник для вузов. - СПб.: Питер, 2003. - 544 с.
10. Почебут Л.Г., Мейжис И.А. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2010. – 672 с.
11. Практикум по социальной психологии / под ред. И.С. Клециной. СПб.: Питер, 2008. - С. 59 - 72.
12. Романова Е.С., Гребенников Л.Р. Механизмы психологической защиты: генезис, функционирование, диагностика. - Мытищи: Издательство

«Талант», 1996. - 144 с.

13. Соснин В.А., Красникова Е.А. Социальная психология: Учебник. – М.: ФОРУМ: ИНФРА – М, 2005. – 336 с.
14. Шапарь В. Б. Словарь практического психолога. – М.: АСТ; Харьков: Торсинг, 2005. – 734 с.

Практикум

В процессе изучения студентами курса «Психология общения» большое внимание отводится вопросам межличностного восприятия, взаимодействия и взаимопонимания.

Для повышения личностной и профессиональной компетентности может быть использован следующий диагностический материал и психотехнические упражнения.

1. Экспресс-диагностика эмпатии (И. М. Юсупов) - методика позволяет исследовать способность личности к сопереживанию, склонность к эмоциональному отклику и пониманию переживаний Другого [**Приложение 2**].

2. Методика Дж. Гилфорда, М. Салливана «Социальный интеллект» (модификация Е. С. Михайловой) – диагностируется уровень развития способностей к познанию поведения и пониманию других людей (ориентировка в невербальных реакциях, способность понимать логику развития в ситуациях взаимодействия, умение «читать контекст», предвидеть последствия поведения и др.).

3. Методика диагностики межличностных отношений Т. Лири - определяет типы отношения к окружающим исходя из общих индексов «доминирования – подчинения» и «дружелюбия – агрессивности», позволяет прогнозировать адаптивность или экстремальность поведения человека в интерперсональных контактах; используется для изучения проблем психологической совместимости.

4. Методика диагностики коммуникативной установки В. В. Бойко - выявляет признаки негативной установки и уровень общей коммуникативной толерантности (определяет показатели сниженной толерантности с проявлением негативных эмоций).

5. Упражнение «Мостик» для выявления эмоционального отношения (участники разбиваются на пары, на полу рисуется «мостик через ущелье в горах», задачей участников является пройти каждый на свою сторону, «не сорвавшись в пропасть»).

6. Упражнение «Живая скульптура» (проводится в несколько этапов; в варианте групповой скульптуры идет анализ роли каждого участника, что пытался передать каждый, учет межличностного пространства и т.д.).

7. Упражнение «Рисунок» - участники разбиваются на пары, задачей является нарисовать рисунок, держась за один карандаш; цель: определение особенностей построения взаимодействия и их характера при непосредственном контакте.

8. Упражнение «Наблюдатель» - целью является выработка психологической зоркости и представление об эмоционально-чувственных проявлениях окружающих (каждый участник группы выбирает другого в качестве наблюдаемого субъекта и пытается представить его гамму чувств; одно из правил - незаметное для человека наблюдение - при «перехвате» взгляда «наблюдатель» объявляется проигравшим с «неделикатным взором»).

9. Упражнение «Передача чувств» - играющие строятся друг за другом, первый из участников загадывает определенное эмоциональное состояние и по цепочке передает его, не используя слова, а только с помощью мимики, жестов и пантомимики, предшествующему – в конце сравниваются изображенные образы; основная цель состоит в выявлении особенностей восприятия и понимания эмоционального состояния человека по невербальным сообщениям.

10. Упражнение «Российский экспресс» - игра проводится в несколько этапов, на одном из которых действие переносится в воображаемый поезд дальнего следования, где каждому участнику можно выбрать себе трех попутчиков из прилагаемого к методике списка пассажиров (например, «африканский студент», «цыганка», «таджик в национальной одежде»,

«инвалид, со складной коляской», «панк», «кришнаит» и др.), - целью является выявление и осознание предрассудков [11].

Базовая тенденция занятий по данной теме направлена на когнитивную, поведенческую и эмоциональную сферы личности. В ходе коллективной работы идет обсуждение существующих стереотипов, предубеждений и факторов дискриминации: определение и осознание данных конструктов способствует лучшему пониманию того, как они зарождаются, сохраняются и могут быть скорректированы и изменены. Не менее важным является умение вести дискуссию, строить конструктивный диалог, преодолевать коммуникативные барьеры, что способствует развитию взаимопонимания и формированию толерантности, моделируют позитивное межгрупповое общение.

Приложение 2

«Диагностика уровня эмпатии» (И. М. Юсупов)

Инструкция: «Для выявления уровня эмпатийных тенденций необходимо, отвечая на каждое из 36 утверждений, приписывать ответам следующие числа: если вы ответили "не знаю" – 0, "нет, никогда" – 1, "иногда" – 2, "часто" – 3, "почти всегда" – 4, и ответу "да, всегда" – 5. Отвечать нужно на все пункты».

Текст опросника

- 1.Мне больше нравятся книги о путешествиях, чем книги из серии «Жизнь замечательных людей».
2. Взрослых детей раздражает забота родителей.
- 3.Мне нравится размышлять о причинах успехов и неудачах других людей.
- 4.Среди всех музыкальных передач предпочитаю передачи о современной музыке.
- 5.Чрезмерную раздражительность и несправедливые упреки больного надо

- терпеть, даже если они продолжаются годами.
6. Больному человеку можно помочь даже словом.
 7. Посторонним людям не следует вмешиваться в конфликт между двумя лицами.
 8. Старые люди, как правило, обидчивы без причин.
 9. Когда в детстве слушал грустную историю, на мои глаза сами по себе наворачивались слезы.
 10. Раздраженное состояние моих родителей влияет на мое настроение.
 11. Я равнодушен к критике в мой адрес.
 12. Мне больше нравится рассматривать портреты, чем картины с пейзажами.
 13. Я всегда прощал все родителям, даже если они были неправы.
 14. Если лошадь плохо тянет, ее нужно хлестать.
 15. Когда я читаю о драматических событиях в жизни людей, то чувствую, словно это происходит со мной.
 16. Родители относятся к своим детям справедливо.
 17. Видя ссорящихся подростков или взрослых, я вмешиваюсь.
 18. Я не обращаю внимание на плохое настроение моих родителей.
 19. Я подолгу наблюдаю за поведением животных, откладывая другие дела.
 20. Фильмы и книги могут вызвать слезы только у несерьезных людей.
 21. Мне нравится наблюдать за выражением лиц и поведением незнакомых людей.
 22. В детстве я приводил домой кошек и собак.
 23. Все люди необоснованно озлоблены.
 24. Глядя на постороннего человека, мне хочется угадать, как сложится его жизнь.
 25. В детстве младшие по возрасту ходили за мной по пятам.
 26. При виде покалеченного животного я стараюсь ему чем-то помочь.
 27. Человеку станет легче, если внимательно слушать его жалобы.
 28. Увидев уличное происшествие, я стараюсь не попадать в число

свидетелей.

- 29.Младшим нравится, когда я предлагаю им свою идею, дело или развлечение.
- 30.Люди преувеличивают способность животных чувствовать настроение своих хозяев.
- 31.Из затруднительной конфликтной ситуации человек должен выходить самостоятельно.
- 32.Если ребенок плачет, на то есть свои причины.
- 33.Молодежь должна удовлетворять любые просьбы и чудачества стариков.
- 34.Мне хотелось разобраться, почему некоторые мои одноклассники иногда были задумчивы.
- 35.Беспризорных домашних животных следует отлавливать и уничтожать.
- 36.Если мои друзья начинают обсуждать со мной свои личные проблемы, я стараюсь перевести разговор на другую тему.

Подсчет результатов

Прежде чем подсчитать полученные результаты, проверьте степень откровенности, с которой вы отвечали. Не ответили ли вы **«не знаю»** на некоторые из утверждений под номерами: 3, 9, 11, 13, 28, 36, а также не поместили ли пункты 11, 13, 15, 27, ответами **«да, всегда»**? Если это так, то вы не пожелали быть откровенными перед собой, а в некоторых случаях стремились выглядеть в лучшем свете. Результатам тестирования можно доверять, если по всем перечисленным утверждениям вы дали не более трех неискренних ответов, при четырех же следует сомневаться в их достоверности, а при пяти – можете считать, что работу выполнили напрасно. **Теперь просуммируйте все баллы, приписанные ответам на пункты: 2, 5, 8, 9, 10, 12, 13, 15, 16, 19, 21, 22, 24, 25, 26, 27, 29 и 32.** Соотнесите результат со шкалой развитости эмпатийных тенденций.

Классификатор теста

Эмпатия («вчувствование», сопереживание, сочувствие) – это способность понять чувства и переживания, внутреннее состояние другого человека; эмоциональный отклик.

Если вы набрали **от 82 до 90 баллов– это очень высокий уровень эмпатийности.** У вас болезненно развито сопереживание. В общении, как барометр, тонко реагируете на настроение собеседника, еще не успевшего сказать ни слова. Вам трудно от того, что окружающие используют вас в качестве громоотвода, обрушивая на вас эмоциональное состояние. Плохо чувствуете себя в присутствии «тяжелых» людей. Взрослые и дети охотно доверяют вам свои тайны и идут за советом. Нередко испытываете комплекс вины, опасаясь причинить людям хлопоты; не только словом, но даже взглядом боитесь задеть их. В то же время сами очень ранимы. Можете страдать при виде покалеченного животного или не находить себе места от случайного холодного приветствия вашего шефа. Ваша впечатлительность порой долго не дает заснуть. Будучи в расстроенных чувствах, нуждаетесь в эмоциональной поддержке со стороны. При таком отношении к жизни вы близки к невротическим срывам. Побеспокойтесь о психическом здоровье.

От 63 до 81 балла – высокая эмпатийность. Вы чувствительны к нуждам и проблемам окружающих, великодушны, склонны многое им прощать. С неподдельным интересом относитесь к людям. Вам нравится «читать» их лица и «заглядывать» в их будущее, вы эмоционально отзывчивы, общительны, быстро устанавливаете контакты с окружающими и находите общий язык. Должно быть, и дети тянутся к вам. Окружающие ценят вашу душевность. Вы стараетесь не допускать конфликты и находить компромиссные решения. Хорошо переносите критику в свой адрес. В оценке событий больше доверяете своим чувствам и интуиции, чем аналитическим выводам. Предпочитаете работать с людьми, нежели в

одинокую. Постоянно нуждаетесь в социальном одобрении своих действий. При всех перечисленных качествах вы не всегда аккуратны в точной и кропотливой работе. Не стоит особого труда вывести вас из равновесия.

От 37 до 62 баллов – нормальный уровень эмпатийности, присущий подавляющему большинству людей. Окружающие не могут назвать вас «толстокожим», но в то же время вы не относитесь к числу особо чувствительных лиц. В межличностных отношениях судить о других более склонны по их поступкам, чем доверять своим личным впечатлениям. Вам не чужды эмоциональные проявления, но в большинстве своем они находятся под самоконтролем. В общении внимательны, стараетесь понять больше, чем сказано словами, но при излишнем влиянии чувств собеседника теряете терпение. Предпочитаете деликатно не высказывать свою точку зрения, не будучи уверенным, что она будет принята. При чтении художественных произведений и просмотре фильмов чаще следите за действием, чем за переживаниями героев. Затрудняетесь прогнозировать развитие отношений между людьми, поэтому, случается, что их поступки оказываются для вас неожиданными. У вас нет раскованности чувств, и это мешает вашему полноценному восприятию людей.

12–36 баллов – низкий уровень эмпатийности. Вы испытываете затруднения в установлении контактов с людьми, неуютно чувствуете себя в большой компании. Эмоциональные проявления в поступках окружающих подчас кажутся Вам непонятными и лишены смысла. Отдаете предпочтение уединенным занятиям конкретным делом, а не работе с людьми. Вы – сторонник точных формулировок и рациональных решений. Вероятно, у вас мало друзей, а из тех, кто есть, цените больше за деловые качества и ясный ум, чем за чуткость и отзывчивость. Люди платят вам тем же. Бывает, когда чувствуете свою отчужденность, окружающие не слишком жалуют вас вниманием. Но это поправимо, если вы раскроете панцирь и станете пристальнее всматриваться в поведение близких и принимать их проблемы как свои.

11 баллов и менее – очень низкий уровень. Эмпатийные тенденции личности не развиты. Затрудняетесь первым начать разговор, держитесь особняком среди сослуживцев. Особенно трудны контакты с детьми и лицами, которые намного старше вас. В межличностных отношениях нередко оказываетесь в неловком положении. Во многом не находите взаимопонимания с окружающими. Любите острые ощущения, спортивные состязания предпочитаете искусству. В деятельности слишком сконцентрированы на себе. Вы можете быть очень продуктивны в индивидуальной работе, во взаимодействии же с другими не всегда выглядите в лучшем свете. Болезненно переносите критику в свой адрес, хотя можете на нее бурно не реагировать. Необходима гимнастика чувств.

Источники:

1. Диагностика уровня поликоммуникативной эмпатии (И.М. Юсупов) / Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., Изд-во Института Психотерапии, 2002. - С.153-156.
2. Диагностика уровня поликоммуникативной эмпатии (И.М. Юсупов)/ Диагностика эмоционально-нравственного развития. Ред. и сост. И.Б. Дерманова. – СПб., 2002, С.114-118.
3. Рогов Е.И. Настольная книга практического психолога: Учеб. пособие: В 2 кн. Кн. 2: Работа психолога со взрослыми. Коррекционные приемы и упражнения. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ВЛАДОС, 1999. – С. 48-52.
4. Юсупов И. М. Диагностика и тренинг эмпатийных тенденций личности: методическое руководство. Казань, 1992. - 32 с.

Содержание

Введение.....	1
Механизмы и эффекты социальной перцепции.....	2
Проекция.....	3
Идентификация.....	3
Эмпатия.....	4
Аттракция.....	5
Механизм упрощения.....	7
Рефлексия.....	7
Механизм стереотипизации (стереотипии, категоризации).....	8
Идеализация или гало – эффект.....	11
Механизм этноцентризма.....	11
Каузальная атрибуция.....	11
«Первое впечатление».....	12
Система психологической защиты.....	14
Заключение.....	17
Вопросы по изучаемой теме.....	18
Тест «Социальная перцепция (характеристика, механизмы, эффекты)».....	18
Список рекомендуемой литературы.....	25
Приложение 1 Практикум.....	27
Приложение 2 «Диагностика уровня эмпатии» (И. М. Юсупов).....	29

О.В. Грива

СОЦИАЛЬНАЯ ПЕРЦЕПЦИЯ

(характеристика, механизмы, эффекты)

МЕТОДИЧЕСКАЯ РАЗРАБОТКА

ДЛЯ СТУДЕНТОВ КОЛЛЕДЖА