

# **Лекция 2. Перцептивная сторона делового общения**

# Восприятие в социальной психологии - это

- целостный образ другого человека, формируемый на основе оценки его внешнего вида и поведения.

# Социальный стереотип - это

- устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы.

# Существует три типа ошибок первого впечатления

- Ошибки по фактору превосходства
- Ошибки по фактору привлекательности
- Ошибки по фактору отношения к нам

# Ошибки по фактору превосходства

- При встрече с человеком, превосходящим нас по какому-то важному для нас параметру, мы оцениваем его несколько более положительно, чем было бы, если бы он был нам равен. Если же мы имеем дело с человеком, которого мы в чем-то превосходим, то мы недооцениваем его. Очень важно, что превосходство фиксируется по какому-то одному параметру, а переоценка (или недооценка) происходят по многим параметрам.

# Ошибки по фактору привлекательности

- Не менее важными и узнаваемыми являются ошибки, связанные с общей эстетической выразительностью человека, т.е. с тем, нравится нам внешне партнер по общению или нет. Ошибки заключаются в том, что если человек нам нравится внешне, то одновременно мы склонны считать его более хорошим, умным, интересным и т.д., т.е. опять-таки переоценивать многие его психологические характеристики.

# Ошибки по фактору отношения к нам

- Те люди, которые нас любят, хорошо относятся, кажутся нам значительно лучше тех, кто нас ненавидит или плохо относится.

# Что свидетельствует о превосходстве?

- Одежда человека (включая все его внешнее окружение, так сказать, «внешнюю одежду»)
- Манера поведения

# Знаки превосходства в одежде

- Цена
- Цвет
- Силуэт

# Знаки превосходства в манере поведения

- Независимость от партнера
- Независимость от мелких, неписанных норм общения

# Психологические механизмы восприятия и понимания партнера

- идентификация,
- эмпатия,
- рефлексия.

# Фундаментальная ошибка атрибуции

- Люди склонны при объяснении своего собственного поведения приписывать причины преимущественно требованиям ситуации и обстоятельствам, а при объяснении чужого поведения приписывать причины в основном внутренним условиям - диспозициям. То есть, если действует другой, то причина в том, что он сам такой, а если действую я, то таковы обстоятельства.