

**Роль межличностного  
восприятия в процессе  
общения**

**Выполнила:  
Студентка 2 курса  
ФСКТ БО 441-2\2  
Гагарина Людмила**

# Определение межличностного общения

Взаимодействие между людьми может быть охарактеризовано, как межличностное, если оно удовлетворяет следующим критериям:

в нём участвует небольшое число людей чаще всего группа из 2-3 человек

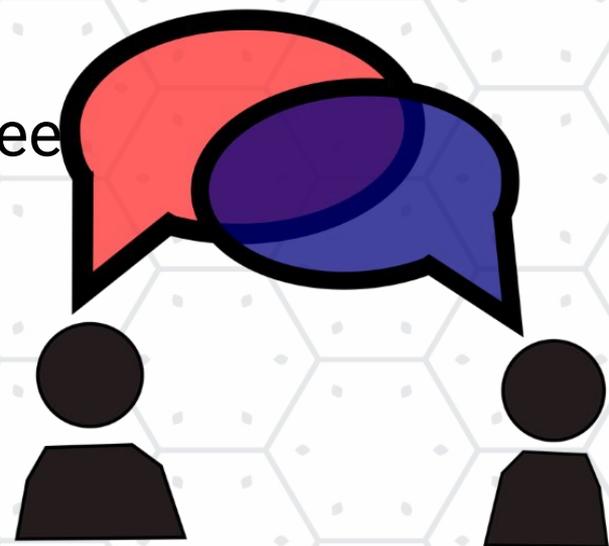
это непосредственное взаимодействие: его участники находятся в непосредственной близости, имеют возможность видеть, слышать, касаться друг друга, легко осуществлять обратную связь

это так называемое личностное ориентированное общение; предполагается, что каждый из его участников признает незаменимость, уникальность своего партнёра, принимает во внимание особенности его эмоционального состояния, самооценки, личностных характеристик

# Определение межличностного общения

*Общение – это ...*

- объединение, создание общности, целостности ("хорошая компания, друзья");
- передача сообщений, обмен информацией ("разговаривать, беседовать");
- встречное движение, взаимопроникновение, нередко носящее тайный или интимный характер ("глубоко понимать друг друга").



# Определение межличностного общения

**Межличностный контакт** - один из инструментов исследования проблемы возникновения условий общения, поскольку обозначает то, что люди находятся в пределах доступности для восприятия друг друга, при этом направлены (физически и психологически) друг на друга. Тем самым они не только признают сам факт существования друг друга, но и вступают во взаимодействие, создавая условия для передачи информации по каналам связи. В соответствии с видом контакта (деловой, душевный) складываются отношения между людьми. Понятие "**межличностная коммуникация**" направлено на анализ способов обмена сообщениями между партнерами, их приема и переработки.



# Определение межличностного общения

Понятие "**межличностное взаимодействие**" подчеркивает активность общающихся, позволяя более пристально исследовать формы и виды индивидуальных действий, приводящих к взаимным изменениям поведения, деятельности, отношений и установок.

Понятие "**межличностные отношения**" акцентирует внимание на эмоционально-чувственном аспекте взаимодействия между людьми и вводит фактор времени в анализ общения, поскольку только при условии постоянной межличностной связи путем непрерывного обмена личностно значимой информацией возникают интимная зависимость вступивших в контакт людей друг от друга и взаимная ответственность за сохранение сложившихся отношений.



# Структура общения в межличностных отношениях

Психолог Б. Ломов предложил три уровня анализа общения



## **Макроуровень:**

общение представляет собой сложную сеть взаимосвязей индивида с другими людьми и социальными группами и рассматривается как важный аспект образа жизни человека

## **Мезоуровень:**

общение рассматривается как совокупность целенаправленных, логически завершенных контактов или ситуаций взаимодействия, которые меняются и в которых оказываются люди в процессе жизнедеятельности на конкретных временных отрезках своей

жизни

## **Микроуровень:**

внимание сосредоточивается на анализе элементарных единиц общения как взаимодействия поведенческих актов

# Структура общения в межличностных отношениях

Психолог Г. Андреева выделяет в структуре общения три взаимосвязанных фактора:

**Коммуникативный**  
(предусматривает обмен информацией между индивидами)

**перцептивный**  
(процесс восприятия и познания партнерами друг друга и установления на этой основе взаимопонимания)

**Интерактивный**  
(организация взаимодействия между участниками общения, т.е. обмен не только знаниями, идеями, но и действиями)



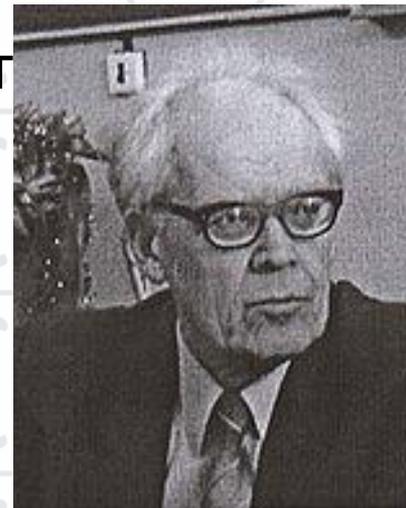
# Структура общения в межличностных отношениях

психолог А. Бодалев в структуре общения выделяет

**Гностический  
компонент**  
(познавательный)

**Аффективный  
компонент**  
(эмоциональный)

**практичный компонент**  
(деятельный)



# Структура общения в межличностных отношениях

Процесс общения можно считать полноценным, если в нем гармонично сочетаются два взаимосвязанных фактора:

## **Внешний фактор**

(проявляется в коммуникативных действиях участников процесса, в выборе стиля, формы, стратегии общения, в языковой активности, интенсивности действий, адекватности поведения и т.д.)



## **Внутренний фактор**

(воспроизводит субъективное восприятие ситуации взаимодействия, которое выражается с помощью вербальных и невербальных сигналов)

# Виды межличностного общения

**Императивное общение** - это авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля за его поведением, принуждение его к определенным действиям.

**Манипуляция** - это распространенная форма межличностного общения, предполагающая воздействие на партнера с целью достижения своих скрытых намерений.



# Виды межличностного общения

**Диалог** строится на принципиально других началах, чем монологическое общение. Он возможен лишь в случае соблюдения следующих непреложных правил взаимодействия:

1. Психологический настрой на актуальное состояние собеседника и собственное актуальное психологическое состояние.
2. Безоценочное восприятие партнера, априорное доверие к его намерениям.
3. Восприятие партнера как равного, имеющего право на собственное мнение и собственное решение.
4. Персонификация общения - разговор от своего имени, без ссылки на мнения и авторитеты, презентация своих истинных чувств и желаний.



# Внутренняя структура общения

**Коммуникативная** сторона общения состоит в обмене информацией между партнерами по общению, передаче и приеме знаний, идей, мнений и чувств.

**Интерактивная** сторона общения (от слова "интеракция" - взаимодействие) заключается в обмене действиями между общающимися сторонами, т.е. организация межличностного взаимодействия.

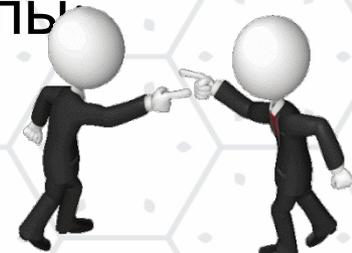
**Перцептивная** сторона общения есть процесс воспитания и познания людьми друг друга с последующим установлением на этой основе определенных межличностных отношений

# Роль восприятия в процессе общения

Под **восприятием** в психологии общения подразумевается не просто формирование целостного образа на основе оценки его внешнего вида и поведения, но и понимание партнера по общению.

При восприятии людьми друг друга можно выделить несколько возможных ситуаций:

1. "Я - Он" - восприятие одним индивидом другого как отдельной личности;
2. "Я - Они" - восприятие индивидом группы как единого целого;
3. "Мы - Он" - восприятие одной группой другой группы;
4. "Мы - Он" - восприятие группой индивида.



# Роль восприятия в процессе общения

Процесс восприятия представляет собой не механическое воспроизведение образа человека, а систему с обратной связью. Представление о том, как воспринимают его другие люди, в определенной степени определяет поведение человека. Разнообразные допущения и предположения о том, как нас воспринимают другие люди, могут способствовать неправильному пониманию между людьми.



# Роль восприятия в процессе общения

Большое значение для взаимного понимания имеет "открытость", т.е. умение быть честным и естественным в отношении с другими. Открытость как психологический феномен непосредственным образом зависит от степени осознания своего внутреннего "Я" и восприятия себя на личностном уровне.



# Перцептивные барьеры делового общения

**Фактор превосходства** - когда наблюдатель ощущает превосходство партнера по какому-то важному для него параметру - уму, материальному положению и т. п.

**Фактор отношения к наблюдателю** - восприятие партнера, в основе которой лежит характер отношения к наблюдателю.

**Фактор привлекательности** - восприятие партнера по общению как привлекательного внешне, при этом ошибка состоит в том, что внешне привлекательного человека люди также склонны переоценивать по другим важным для них социально-психологическим параметрам.

# Психологические особенности участников общения

## ***Влияние самооценки.***

Полнота и характер оценки другого человека зависят от таких качеств оценивающего, как степень его уверенности в себе, присущее ему отношение к другим людям

## ***Проецирование.***

Познающий может вкладывать свои состояния в другую личность, приписывать ей черты, которые в действительности присущи ему самому, а у оцениваемой личности могут отсутствовать.

## ***Эффект ореола.***

Это тенденция воспринимающего преувеличивать однородность личности партнера, например, переносить благоприятное впечатление об одном качестве человека на все его другие качества.

## ***Стереотипизация.***

Социальные стереотипы - основа формирования первого впечатления, а социальная стереотипизация - главный механизм этого процесса.

**СПАСИБО ЗА  
ВНИМАНИЕ!**



# Список литературы:

- *Андреева Г. М.* Социальная психология. М.: Аспект Пресс, 2007.
- *Бодалев А. А.* Восприятие и понимание человека человеком. М.: Изд-во МГУ, 1982.
- *Чернова Г. Р., Слотина Т. В.* Психология общения: учеб. пособие. СПб.: Питер, 2012.