

ТЕМА 5. СПІЛКУВАННЯ ЯК РОЗУМІННЯ ТА СПРИЙНЯТТЯ ОДНЕ ОДНОГО ПЛАН

5.1. Характеристика соціальної перцепції

5.2. Візуальна психодіагностика

5.3. Ефекти соціальної перцепції

5.1. ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦІАЛЬНОЇ ПЕРЦЕПЦІЇ

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 іншого в ході спілкування є обов'язковою складовою спілкування. Умовно цей процес називається перцептивною стороною спілкування.

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.

Оскільки людина вступає в спілкування завжди як особистість, тому вона завжди сприймається іншими людьми як особистість. На основі зовнішньої сторони поведінки ми, за словами С.Л. Рубінштейна, ніби «читаємо» іншу людину, розшифровуємо її внутрішній світ, особливості особистості за зовнішніми проявами. Враження, що виникають при цьому, відіграють важливу роль, регулюючи процес спілкування. У ході пізнання іншої людини одночасно здійснюються й емоційна оцінка її, і спроба зрозуміти її логіку вчинків і хід мислення, а потім, уже на основі цього, побудувати стратегію своєї власної поведінки.

Таким чином, коли говорять про перцептивну сторону спілкування, то мають на увазі особливості сприйняття не фізичних, а соціальних об'єктів, до яких відносяться формування уявлення про наміри, думки, здібності, емоції установок та ін.

Процеси соціальної перцепції включають не тільки сприйняття людини людиною, а й процес сприйняття спостережної поведінки, її інтерпретацію в термінах причин поведінки і очікуваних наслідків поведінки, що сприймається; емоційну оцінку, побудову стратегії власної поведінки.

У загальному розумінні *соціальна перцепція* — це багатофункціональний психологічний процес сприйняття іншої людини, її зовнішніх ознак, співвіднесення їх з її особистісними характеристиками та інтерпретація й прогнозування на цій основі її вчинків.

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 поведінка (дії, експресивні реакції). Сприймаючи ці ознаки, спостерігач (суб'єкт сприйняття) оцінює їх і робить деякі висновки (іноді неусвідомлено) про внутрішні психологічні властивості партнера. На основі цього він формує певне ставлення до об'єкта сприйняття. Це ставлення здебільшого емоційне (подобається — не подобається). На підставі 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.

Описаний процес соціальної перцепції М.Р. Бітянова представила у такій схемі.

Сприйняття зовнішнього вигляду і поведінки об'єкта спостереження



Створення уявлень про психологічні особливості
і стан об'єкта спостереження



Створення уявлень про причини і наслідки поведінки



Створення стратегії власної поведінки

5.2. ВІЗУАЛЬНА ПСИХОДІАГНОСТИКА

Об'єкт соціальної перцепції (об'єкт спостереження) — це автор повідомлення, яке приймає, інтерпретує спостерігач (суб'єкт). Соціальні психологи вже давно досліджують характеристики зовнішності і поведінки, які є найбільш важливими з точки зору сприйняття і розуміння.

У момент сприйняття людина, яка спостерігається, є для суб'єкта спостереження деякою сукупністю соціально значимих ознак, завдяки яким в певній культурі традиційно транслиуються психологічні властивості і стани. Ці ознаки, які інколи називають «перцептивними гачками», є для даної людини певним соціальним шрифтом. Сприйняття зовнішнього вигляду людини, вираз її емоцій викликає у відповідь емоційні переживання і реакції у людей. Вміння читати виразні рухи передбачає тонке розуміння всіх відтінків і нюансів у виразі обличчя, жесту, пози і рухів тіла іншої людини. Розпізнати індивідуально-психологічні особливості особистості можна за мімікою, пантомімікою, фізіологічними реакціями, що супроводжують емоції, — судинними, дихальними, секреторними; за особливостями будови тіла, рисами обличчя, рисунками на кистях, пальцях та іншими природно-біологічними ознаками.

Візуальна психодіагностика досліджує всі зовнішні виявлення вигляду і поведінки людини з метою вивчення її особистісного змісту. Візуальна психодіагностика (термін введено українським психологом Г.В. Щекіним у 1989 р.) є суто прикладним знанням, яке особливо потрібне спеціалістам, що працюють з людьми, для діагностики їх особистісних, індивідуально-типових і професійно важливих якостей.

Практична спрямованість і відносна доступність візуальної психодіагностики, необхідність широкого втілення прикладної психології в різні галузі суспільної діяльності передбачає можливість проведення окремих обстежень особами без спеціальної психологічної підготовки: педагогами, лікарями, керівниками різних рівнів, спеціалістами по роботі з персоналом та ін.

Вивчення і систематизація даних про характерні відмінності зовнішнього вигляду людей і особистості, їх виразних рухів має довгу історію. Ще з давнини, наприклад, певному типу побудови тіла приписувались різні моральні і психологічні особливості. На основі цього вченими було створено досить багато типологій, заснованих на особливостях тілобудови людини.

Фізіогноміка, френологія, хіромантія, астрологія, графологія це галузі знань, які намагались за зовнішніми ознаками тих або інших частин тіла, виразними рухами та іншими особливостями поведінки людини виявити її психологічну сутність.

Фізіогноміка (від грец. *physis* — природа, *gnomon* — знаючий) розробляла систему відповідності між рисами обличчя людини і властивостями її характеру, здібностями і талантами. Фізіогноміка виникла в стародавні часи. Засновником її вважають Піфагора, нею займався Аристотель. Вже Аристотель і Платон пропонували визначати характер людини, шукаючи в її зовнішності риси подібності з якою-небудь твариною, а потім ототожнюючи її характер, як у східному гороскопі, з характером цієї тварини. Так, за Аристотелем, товстий, як у бика, ніс означав лінь, широкий ніс з великими ніздрями, як у свині, — дурість; ніс, як у лева, — важливість; волосся тонке, як вовна в кіз, овець і зайців, — боязливність, волосся тверде, як у левів і кабанів, — хоробрість.

Найбільш відомою стала фізіогномічна система Йогана Каспера Лафатера, який вважав основним шляхом пізнання людини вивчення будови голови, конфігурації черепа, міміки і та ін.

Австрійський лікар Ф.И. Галь створив **френологію** — теорію, в якій намагався систематизувати і розвинути далі знання про зв'язок психічних особливостей людини з зовнішньою формою її черепа. Результати вивчення різних виразних рухів знайшли відображення в працях Ч. Дарвіна («Про вираження відчуття», 1872), В. Бехтерева («Об'єктивна психологія», 1910), які стверджували, що психологія повинна вивчати не тільки явища свідомості і несвідомого, а й зовнішні прояви діяльності людини, оскільки вони є вираженням її психіки.

У глибині тисячоліть криються джерела **хіромантії** — вчення про зв'язок будови кисті руки, форми пальців, опуклостей і западин, ліній і борозенок на долоні з внутрішньою сутністю людини, її минулим і майбутнім. Хіромантію знали в стародавньому Китаї та Індії, а також у Греції і Римі задовго до нашої ери. Зараз існує навіть сучасна назва — дерматогліфіка, яка вивчає узор на долоні людини. Її дані використовуються в криміналістиці, медицині, генетиці, психології, психогенетиці тощо.

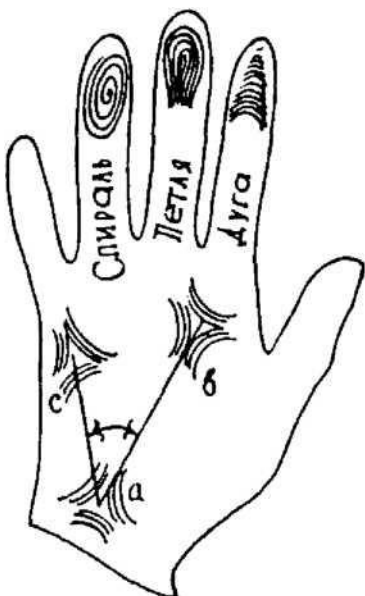
У 1965 році під керівництвом академіка Б.Г. Ананьєва в Ленінградському університеті проводилося комплексне дослідження абітурієнтів. Поряд з вимірами тіла молодих людей, включаючи масу тіла, зріст, розміри голови, рук та ін., фіксували малюнок долоні і пальців рук. Природно, в абітурієнтів, як і в будь-якої нормальної людини, коли їм пропонують зробити відбитки пальців, виникало питання: чи не буде це використано на шкоду? Дослідники, звичайно ж, заспокоювали найбільш підозрілих, пояснюючи, що це ніяк не пов'язано з фактом прийому до університету, а має науковий інтерес. Але навіть просте спостереження психологів за абітурієнтами в момент «зняття шкірних показань» виявляло розходження в їхній поведінці. Одні поводитися спокійно, не метушилися, у них не пріли руки, не розширювалися зіниці. Інші виявляли помітне занепокоєння, аж до відмови зняти відбитки пальців. В результаті спостережень за поведінкою абітурієнтів у момент зняття відбитків пальців і одночасної фіксації шкірних візерунків пальців рук дослідники побачили зв'язок між цими, здавалося б, такими далекими особливостями людини. Дійсно, який може бути зв'язок між стресостійкістю і типом шкірного візерунка на пальцях?!

Приблизно через рік (у 1966 р.), коли оброблення даних підійшло до кінця, з'явилася книга Т.І. Гладкової «Шкірні візерунки долоні і ступні мавпи та людини». У ній представлено досить великий статистичний матеріал про характерні риси пальцевих візерунків у народів усіх частин світу. Наприклад, у бушменів переважає пальцевий візерунок, що дуже рідко трапляється в інших народів. У чому ж справа? Щоб відповісти на це питання, розглянемо типові пальцеві візерунки.

Коли були оброблені дані досліджень, то виявилось, що в осіб із сильною врівноваженою нервовою системою домінують петлі,

Найчастіше трапляється пальцевий візерунок у вигляді «петель». Трохи рідше — «спіралей». Найрідше — візерунок, що називається «дугою». Сильної, але не врівноваженої — спіралі. Дуга спостерігалася тільки у власників слабкої нервової системи.

У відсотковому відношенні це виглядає так: холерик має більше ніж 50 відсотків спіралей (інші — петлі); сангвінік — понад 50 відсотків петель (інші — спіралі); флегматик — усі петлі; меланхолік — хоча б одну дугу, і чим їх більше, тим слабша нервова система, і значить, нижча працездатність людини.



Встановлено також зв'язок кута, утвореного на долоні трьома трирадіусами, з розумовими здібностями людини. Один трираді-ус — «а» — знаходиться в основі долоні, а «в» і «с» — в основі вказівного пальця і мізинця (див. малюнок).

Якщо кут, утворений трирадіусом «в» — «а» — «с», знаходиться в межах від 33° до 57°, то можна не переживати за свої розумові здібності. Але якщо кут менший або більший від цього діапазону, значить, інтелект треба розвивати. Чи правда це на сто відсотків, поки сказати важко, адже психогенетика тільки розвивається.

Не менш стародавню історію має **астрологія**, яка розробляла планетарну і зодіакальну типологію людини, а також **графологія**, яка шукала закономірні зв'язки між почерком і характером індивіда. Дослідження зв'язку між зовнішніми ознаками людини і її психологічними характеристиками в історії розвитку знань здійснювалися двома напрямками: перший напрям ставив за мету на основі зовнішніх ознак виявити психологічну сутність, другий — на основі внутрішніх властивостей (зокрема психологічних) виділити типи особистості, які відрізняються зовнішніми ознаками.

Фізіогноміка, френологія, хіромантія, астрологія, графологія — це галузі знань, які намагалися за зовнішніми ознаками тих або інших частин тіла, виразними рухами та іншими особливостями поведінки людини виявити її психологічну сутність.

На межі XIX і XX ст. під впливом антропологів, які звернули увагу на відмінності у будові тіла, а також психіатрів, що побачили індивідуальні відмінності у схильностях до психічних захворювань, концепція зв'язку між тілобудовою і типологічними особливостями людини отримала подальший розвиток, зокрема у французького лікаря Клода Сіго, який залежно від переважання в організмі однієї з основних систем (дихальної, травної, мускульної або мозкової) виділив відповідні їм будови тіла. Ці погляди здійснили суттєвий вплив на формування сучасних **конституційних теорій**, які отримали поширення в психології індивідуальних відмінностей.

Сприйняття зовнішнього вигляду людини, вираз її емоцій викликає у відповідь емоційні переживання і реакції у людей. Вміння читати виразні рухи передбачає тонке розуміння всіх відтінків і нюансів у виразі обличчя, жесту, пози і рухів тіла іншої людини. Розпізнати індивідуально-психологічні особливості особистості можна за мімікою, пантомімікою, фізіологічними реакціями, що супроводжують емоції — судинним, дихальним, секреторним; за особливостями будови тіла, рисами обличчя, рисунками кисті, пальців та іншими природно-біологічними ознаками.

Вивчення і систематизація даних про характерні відмінності зовнішнього вигляду людей і особистості, їх виразних рухів має тривалу історію. Ще з давнини, наприклад, певному типу будови тіла приписувались різні моральні і психологічні особливості. На основі цього вченими було створено досить багато типологій, заснованих на особливостях тілобудови людини. Найбільш систематизована одна з таких типологій представлена в «Трактаті про людську фізіономію» Ежена Ледо (1815), в якому описано п'ять основних типів тілобудови і дано їх психологічні характеристики. В основі цієї типології лежить твердження, що будова тіла людини відповідає, в основному, п'яти геометричним фігурам: чотирикутнику, колу, овалу, трикутнику, конусу. На думку Е. Ледо, кожен тип включає в себе приховані здібності, інстинкти і емоції, які приводяться в дію або залишаються у бездіяльності залежно від розвитку особистості, її життєвого шляху. Так, невідповідність між типом і темпераментом породжує внутрішні конфлікти, через що з'являються суперечності в почуттях, побажаннях, вчинках, що виявляється у чужеродності характеру.

Конституційну типологію особистості запропонував Кречмер на основі виділення чотирьох основних типів конституції будови тіла (статури).

1- й **тип статури** — **астенік** — людина тендітної статури, з пласкою грудною кліткою, вузькими плечима, видовженими і худими кінцівками, видовженим обличчям, але сильно розвиненою нервовою системою, головним мозком;

2- й **тип статури** — **пікнік** — людина малого або середнього зросту, з

вираженою жировою тканиною, опуклою грудною кліткою, великим животом, круглою головою на короткій шії;

3-й тип статури — атлетик — людина з вираженою мускулатурою, пропорційною міцною статурою, широким плечовим поясом;

4-й тип статури — дипластик — людина з неправильною статурою.

До виділених типів будови тіла Кречмер співвідніс певні типи особистості.

Астенік — він замкнений, схильний до міркувань, до абстракції, важко пристосовується до оточення, чутливий, вразливий, «люди, які тонко відчувають», ідеалісти-мрійники, холодні владні натури й егоїсти, сухарі і безвладні, у них відбувається коливання між чутливістю і холодністю, між загостреністю і тупістю почуття («скривдить іншого і при цьому образиться сам»), наполегливий, послідовний, невибагливий, витривалий. Зворотний бік цих переваг — брак доброзичливості, приємного природного людинолюбства. Їх можна розподілити на такі групи: 1) чисті ідеалісти і моралісти; 2) деспоти і фанатики; 3) люди холодного розрахунку.

Пікнік — його емоції коливаються між радістю і сумом, він товариський, відвертий, добродушний, реалістичний у поглядах, «веселі базіки», спокійні гумористи, сентиментальний тихоня, безтурботні любителі життя, активні практики. Серед них можна виділити такі типи історичних лідерів: 1) хоробрі борці, народні герої; 2) живі організатори значного масштабу; 3) примирні політики.

Атлетики — вони бувають двох видів: енергійні, різкі, впевнені в собі, агресивні або маловразливі, із стриманими жестами і мімікою, невисокою гнучкістю мислення.

Абсолютно «чистих» типів статури менше, ніж змішаних.

Кожен з виділених у наведених класифікаціях типів особистості можна фіксувати і на основі морфологічних ознак. Класифікацію психологічних типів К. Юнга було покладено в основу соціоніки. У візуальному плані, за даними соціоніків, раціональність-ірраціональність краще спостерігається в профілі обличчя.

Раціональні профілі різкіше окреслені, більш кутасті, виділяються окремими деталями або їх сукупністю (лінія носа, носогубної зморшки, підборіддя, надбрівних дуг та ін.); **«ірраціональні»** — мають більш м'які і плавні лінії профілю обличчя.

Інтуїтивні типи, як правило, мають високий лоб, слабо окреслене, або невелике трикутне підборіддя; їхнє обличчя нагадує скоріше овал, ніж круг.

Сенсорні типи — круглолиці, підборіддя пружне, а лоб, якщо й високий, то скошений назад.

Мислительний і емоційний типи розрізняються за активністю верхньої і нижньої частин обличчя. Перший маніпулює більше верхньою частиною (наморщує лоб, розкриває і щурить очі), а другий — нижньою (посмішка, зуби, щоки). Мислительні типи більш «кістляві», у емоційних — переважає брюшина і низ грудної клітки, у сенсорних — м'язова маса тіла (кращі культуристи, штангісти, борці, як правило, належать до сенсорного типу). Інтуїтивні типи мають серед усіх інших найдовші ноги, їм також морфологічно більш властиві довгі пальці рук і довга шия.

Не менш важливого значення у візуальному спілкуванні має специфічна знакова система, яка вивчається наукою **кінесикою**. Шведський дослідник К. Бердвістл запропонував виділити одиницю тілорухів людини — **кін** (грец. кіпета — рух), або **кінему** (аналогічно фонемі в лінгвістиці). Із кінів утворюються кінеморфи (щось подібне до фраз), які й сприймаються в ситуації спілкування. На основі пропозицій Бердвістла було створено на кшталт «словника» тілорухів, навіть з'явилися роботи про кількість кінів в різних національних культурах. З метою визначення «сітки» основних зон людського обличчя, тіла, рук тощо Бердвістл поділив все тіло людини на 8 зон: обличчя, голова, рука права, рука ліва, нога права, нога ліва, верхня частина тіла, нижня частина тіла.

Смисл побудови словника в тому, щоб одиниці — кини, були прив'язані до певних зон тіла тоді і запишуться в тілорухи. Подібний варіант було запропоновано для запису виразу обличчя, міміки. В літературі визначено більш як 20 000 описів виразу обличчя.

Щоб якось їх класифікувати, дослідник П. Екман запропонував методику, яка отримала назву FAST — Facial Affect Scoring Technique. Принцип той самий: обличчя умовно поділяється на три зони горизонтальними лініями (очі і лоб, ніс і ділянка носа, рот і підборіддя). Далі виділяються шість основних емоцій, які найчастіше виражаються за допомогою мімічних засобів: радість, гнів, здивування, огида, страх, сум. Фіксація емоції відповідної «зони» дозволяє визначити більш-менш правильно мімічні рухи. Ця методика поширена в медичній (патопсихологічній) практиці.

Знання зовнішніх ознак людини, їхній зв'язок з іншими особливостями особистості дуже необхідно психологу, лікарю, менеджеру, актору взагалі кожному спеціалісту, діяльність якого пов'язана зі спілкуванням з людьми. Розпізнавання індивідуально-психологічних особливостей особистості шляхом безпосереднього візуального сприйняття, як уже зазначалось, має велике значення в невербальній комунікації. Тому не дивно, що й сучасна наука виявляє неабиякий інтерес до досліджень «мови тіла».

Так, сучасний російський дослідник І. Стернін подає систему найбільш типових поз та жестів, що свідчать про увагу або неувагу вашого співрозмовника (аудиторії).

Про увагу до мовця можна говорити, якщо:

- погляди слухачів спрямовані до того, хто говорить;
- положення тіла — корпус нахилений в бік мовця; слухач посунувся на краєчок стільця, щоби бути ближче до нього;
- нахил голови вбік — ознака зацікавленості.

Про неувагу свідчить таке:

- погляд слухача спрямовано вбік;
- тіло напружене, посадка пряма, ноги зведені та рівно стоять на підлозі (така поза часто імітує увагу);
- голова не нахилена, слухач тримає її прямо, хребет випрямлений;
- слухач робить такі рухи: голова випрямляється, плечі піднімаються, потім опускаються, погляд починає блукати по сторонах — це свідчить про втрату думки, втрату уваги;
- тіло набуває пози, спрямованої в бік виходу;
- ноги витягнуті вперед та перехрещені, тіло відкинуте назад, голова опущена вперед (часто означає незгоду);
- голова підпирається всією долонею;
- автоматичне постукування кінцівками (пальці рук, ноги) або якимось предметом (ковпачком ручки тощо) по підлозі або поверхні столу; це вираз нетерпіння, причому чим швидший темп постукування, тим нетерпіння більше;
- малювання на папері сторонніх предметів;
- застиглість очей, немиготливий погляд (імітація уваги);
- легке погладжування носа;
- міцно зчеплені руки;
- погладжування шиї (у чоловіків);
- поправлення зачіски, похитування ногою, пошуки чогось у сумочці (у жінок);
- рука торкається вуха та опускається вниз; або — губ та опускається вниз (приховане бажання заперечити, перебити);
- застібання піджака (у чоловіків).

При інтерпретації того чи іншого жесту варто брати до уваги багато чинників: національно-культурні традиції, вік людини, фізіологічний стан тощо. Але якщо невербальні моменти суперечать тому, що людина говорить, то варто вірити саме їм, а не словам.

Отже, 80 % успіху в спілкуванні забезпечує добре розвинена психологічна спостережливність. Для ефективного спілкування необхідно добре орієнтуватися в ролях,

станах, властивостях особистості. Джерелом інформації про це слугує зовнішність партнера по спілкуванню, його мова, поведінка і особливо поведінка невербальна.

Створення правильного уявлення про іншу людину потребує тривалих повторних контактів і значних зусиль інтелекту, інтуїції і почуттів. При короткочасних контактах звичайно треба базуватися на сформовані еталони сприйняття. Ототожнюючи співрозмовника з визначеним еталоном на основі деяких загальних ознак між ними, ми приписуємо йому одночасно і безліч інших рис, що, з нашого досвіду, звичайно трапляються в людей такого типу. Тут необхідно використовувати цілу систему корекції своїх оцінок.

5.3. ЕФЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПЕРЦЕПЦІЇ

При спілкуванні виникають ефекти соціальної перцепції як результат приписування чи поширення оцінного враження на сприймання дій, вчинків, особистісних рис іншої людини за дефіциту часу і джерел інформації.

Ефект ореолу. Характеризується тенденцією перебільшувати властивості особистості співрозмовника, переносити сприятливе (несприятливе) враження про одну якість індивіда на всі інші.

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. 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**).

Пізнаючи іншу людину, відбувається емоційне оцінювання її, намагання зрозуміти вчинки, спрогнозувати її поведінку та змодельовати власну. Цього досягають завдяки використанню механізмів **ідентифікації, емпатії, егоцентризму, рефлексії, стереотипізації, каузальної атрибуції, ефектів соціальної перцепції** та ін.

Ідентифікація. Найелементарнішим способом розуміння іншої людини є уподібнення себе з нею, що відіграє важливу роль у спілкуванні і взаємодії.

Характеризується ототожненням (уподібненням) 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 із собою, намагання зрозуміти її стан, настрої, 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).

Результатом ідентифікації є **інтродекція** — виокремлення і ототожнення себе з особистістю чи групою, перенесення, запозичення, «вбирання» в себе певних рис об'єкта і **проекція** — приписування іншому своїх думок і почуттів.

Емпатія. Цей механізм, реалізуючись як емоційний відгук на проблеми іншого, тісно пов'язаний з ідентифікацією. Емпатія 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 (співпереживання, співчуття) — намагання досягнути емоційний стан іншої людини; психічні процеси, 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).

Схильність 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. Схильна 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.

Проявами 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. Явищем егоцентризму ускладнюється процес міжособистісного пізнання людьми одне одного. Він полягає в нездатності побачити і зрозуміти пізнавальну позицію іншої людини, невмінні оцінити факти, події, явища з її точки зору.

Егоцентризм — зосередженість індивіда тільки на власних інтересах і переживаннях, що спричиняє його нездатність зрозуміти іншу людину як суб'єкта взаємодії та самодостатню особистість. Найчастіше егоцентризм проявляється у ранньому дитинстві. У процесі розвитку і навчання особистості сила проявлення його поступово зменшується.

Егоцентричність як закономірний етап становлення є нормальним особистісним розвитком. 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. Механізм соціальної перцепції, який реалізується як внутрішнє уявлення людини про думку тих, ким вона контактує.

Рефлексія (звернення назад, самопізнання) — бачення 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.

Рефлексія означає пізнання іншого через з'ясування думок про суб'єкта, пізнання суб'єктом себе через з'ясування думок інших людей про нього. 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.

Цей вид соціальної перцепції 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 рефлексії стимулює самоаналіз, формування волі, становлення особистісної зрілості.

Стереотипізація

Стереотипізація — формування враження про людину на основі вироблених стереотипів; приписування знайомих рис з метою прискорення чи полегшення міжособистісного спілкування.

Оцінні стереотипи являють собою сукупність якостей, котрі людина приписує іншій людині. 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.

Зазвичай вони формуються 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. 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.

Стереотипи формуються 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. Вивчення каузальної атрибуції допомагає пізнанню механізмів взаєморозуміння, процесів інтерпретації суб'єктом міжособистісного сприймання причин і мотивів поведінки інших людей.

Каузальна (причинна) атрибуція (приписування) — інтерпретація необхідної суб'єкту інформації шляхом приписування партнеру по взаємодії можливих почуттів, причин і мотивів поведінки.

Ми інколи, не знаючи, чи знаючи недостатньо справжні причини поведінки іншого індивіда, починаємо приписувати одне одному невластиві їм причини, зразки поведінки, загальні характеристики. Це явище називається фундаментальною помилкою атрибуції.

Способи корекції помилок сприйняття інших людей з опорою на еталони

1. Більше уваги приділяйте невербальній поведінці партнера — міміці, позі, жестам, інтонації, напрямку погляду, ході, поставі.
2. Звертайте увагу на помилкові дії партнера (обмовки, забування, замовчування, помилки слуху та ін.), за які можуть ховатися придушені або почуття, які стримуються.
3. Відзначайте для себе, як у людини виражаються дві основні соціальні потреби — в емоційній підтримці й у визнанні. Це ключ до розуміння того, як людина поводить з іншими своїми мотивами.