|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Дата | Группа | Дисциплина | Вид занятия | Ф.И.О. |
| ***12.11.2021г.******IV пара*** ***4 занятие*** | ***2 ТЭМ*** | ***«Психология общения»*** | ***Лекция*** | ***Кузнецова И.М.*** |

|  |
| --- |
| ***Домашнее задание:*** |
| 1. | Изучить лекционный материал по данной теме. |
| 2. | Письменно ответить на вопросы для самоконтроля № 11-15Пройти тест он-лайн <https://www.sunhome.ru/tests/test_vosprijatija>Результат заскринить и отправить вместе с выполненным домашним заданием. |
| 3. | **Фото с готовым домашним заданием отправить на адрес**: kira.kuz.ira@mail.ru |

 4. Домашнее задание выполнить **до 15.11.2021г.**

**Тема:** Механизмы межличностного восприятия

 **Вид занятия:** лекция

**Тип занятия**: представление и усвоение нового учебного материала

**Цель занятия:**

**- дидактическая:** ознакомить студентов с особенностями процесса взаимодействия между людьми, в ходе которого возникают, проявляются и формируются межличностные отношения.
**- воспитательная:**

а) воспитывать профессиональные качества личности: аккуратность, наблюдательность, дисциплинированность, самоконтроль;

б) воспитывать чувство ответственности за свою работу и работу коллектива;

в) формировать основы этической культуры, логику.

-**развивающая:** способствовать формированию понятий о психологических особенностях личности.

**Задачи:**

1. Обеспечить первоначальное знакомство с учебным материалом, организация его начального восприятия;
2. Формирование основы для дальнейшего самостоятельного изучения и овладения знаниями;
3. Формирование научного мировоззрения, воспитание у обучающихся познавательных интересов.

***Информационное обеспечение обучения***

***Основные источники:***

1. *Корягина, Н. А.* Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0.

2. Жарова М.Н. Психология общения, ОИЦ Академия, 2014.

***Дополнительные источники:***

1. Тимохин В.В. Психология делового общения. Учебник и практикум для академического бакалавриата. Юрайт, 2016.

2. Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: учебник / Г.М. Шеламова.-М.: Академия, 2016.

***Электронные издания (электронные ресурсы):***

1) Портал психологии - "Psychology.ru": [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.psychology.ru

 2) PSYLIB: Психологическая библиотека "Самопознание и саморазвитие": Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://psylib.kiev.ua>

3) Информационный портал Режим доступа: <http://ps-psiholog.ru/obshhenie-v-internete/aktivnyie-polzovateli-interneta-kto-oni.html>.

4) Информационный портал Режим доступа: <http://psbatishev.narod.ru/library/19938.htm>.

5) Информационный портал Режим доступа:<http://www.inwent.ru/psikhologiya/190-psikhologiya-delovogo-obshcheniya>.

**Тема: Механизмы межличностного восприятия.**

**Психологические защиты. Барьеры в общении.**

План:

1. Восприятие. Понятие о межличностном восприятии и механизмы межличностного восприятия.
2. Психологические защиты и общие характеристики защитных механизмов.
3. Стратегии защиты. Барьеры в общении.

Содержание

**1. Восприятие. Понятие о межличностном восприятии и механизмы межличностного восприятия.**

**Восприятие** – система мозговых структур, обеспечивающая анализ обработку информации. На основе восприятия создаются образы внешнего мира, складывается индивидуальный опыт.

 **Восприятие межличностное** – восприятие, понимание и оценка человека человеком. Важная особенность – не столько восприятие качеств человека, сколько восприятие человека во взаимоотношениях с другими людьми.

 Что же влияет на наше восприятие других людей, каковы механизмы межличностного восприятия, как эти механизмы могут стать причинами трудностей в общении?

1. *Роль первого впечатления*. Для того чтобы взаимодействовать с другим человеком, необходимо иметь какое-то представление о нем. Общаясь, люди составляют впечатление о партнере на основании своего опыта, эталонов, внутренних установок, сознательной или бессознательной интерпретации невербальных сигналов. На основании сформировавшегося под влиянием внешних и внутренних факторов мнения (которое может быть весьма далеко от действительности) строятся отношения между людьми.

Первое впечатление может как способствовать, так и препятствовать контакту с собеседником, нередко оно определяет все наши дальнейшие отношения с эти человеком.

Внешность человека несет много информации: о социальном и материальном положении, уровне образования, состоянии здоровья, наличии вредных привычек, увлечениях. Походка, жесты позволяют заглянуть в темперамент и характер, т.е. психологический портрет.

1. «*Эффект ореола*» - проявляется, когда субъект восприятия располагает минимальной информацией и воспринимаемом. Общее благоприятное впечатление, оставленное человеком, приводит субъекта к положительным оценкам и тех качеств, которые не даны в восприятии. Общее неблагоприятное впечатление порождает соответственно отрицательные оценки.

Источниками «ореола», появления ошибок в восприятии являются разные причины:

А) Превосходство – при встрече с человеком, превосходящем нас по какому-то важному для нас параметру (например, умный), мы оцениваем его более положительно, чем могли бы, если бы он был нам равен. Если мы имеем дело с человеком, которого мы в чем-то превосходим, то мы его недооцениваем. Например: если человек слабый и болезненный, а мечтает стать сильным и здоровым, то, встретив здорового человека, он переоценит его по всем остальным параметрам – в его глазах он будет еще и умен, и красив, и добр.

Б) Привлекательность – эта ошибка восприятия мешает составить объективное мнение о человеке, связаны с тем, нравится нам внешне наш собеседник или нет. Это выражается в том, что, если человек нам нравится внешне, то мы склонны считать его умным, интересны и т.д. Если же он не привлекателен, то и остальные его качества недооцениваются.

Л.Н.Толстой: «Удивительное дело, какая полная бывает иллюзия того, что красота есть добро. Красивая женщина говорит глупости, ты не слышишь глупостей. Она говорит, делает гадости, а видишь что-то милое. Когда же она не говорит ни глупостей, ни гадостей, а красива, то сейчас уверяешься, что она чудо как умна и нравственна».

В) Факторы отношения к нам – т.е. все люди, которые к нам относятся хорошо, кажутся нам значительно лучше тех, кто относится к нам плохо (например: общение преподавателя и студентов по-разному).

 3.*Казуальная атрибуция* – строим свое предположение о человеке по его действиям и поступкам. Часто это приводит к конфликтам, недоразумениям.

 4*.Установка* – это наше сознательное или бессознательное убеждение в чем-то (личный опыт, чужой опыт, авторитеты, книги, газеты и т.д.). Установка может повлиять на то, что одно и то же явление люди трактуют прямо противоположным образом.

**2.Психологические защиты и общие характеристики защитных механизмов.**

Проявления психологических защит многообразны, обычно мы даже не замечаем, что «защищаемся». Пользуясь знаниями о механизмах психологических защит, человеку легче будет понимать поведение окружающих и самих себя.

 Каждый день на нас устремлен поток разнообразной информации. Пока поступающая извне информация поддерживает сложившееся у человека представление о мире, он живет в согласии с самим собой. Но стоит наметиться расхождению, как возникает внутреннее напряжение, побуждающее человека либо к изменению идеального представления о себе, либо к попыткам пресечь поток информации, вызывающей дисбаланс представлений. В последнем случае начинает действовать система защитных механизмов.

**3. Стратегии защиты. Барьеры в общении.**

Механизмы, стабилизирующие образ «Я», называются психологическими защитными механизмами. Понятие это было введено З.Фрейдом, основоположником психоанализа. Фрейд считал, что защита провоцируется тревогой, возникающей при конфликте сознательного и бессознательного.

 Все защитные механизмы обладают общими характеристиками:

1. Они действуют на неосознанном уровне и поэтому являются средствами самообмана.
2. Они искажают, отрицают или фальсифицируют восприятие реальности, чтобы сделать тревогу менее угрожающей для индивидуума.

Люди редко используют какой-либо единственный механизм защиты. Выделяется несколько основных стратегий: вытеснение, перенос, замещение, отрицание, регрессия, сублимация, рационализация.

 *Вытеснение (подавление)* – когда человек как бы не замечает, забывает ту часть информации, которая связана с неприятными для него событиями, возникновением внутренней тревожности. Содержание переживаемой информации забывается, а ее проявления могут сохраняться и проявляться в ошибках, описках, оговорках.

Например: человек, страдающий от ужасающих личных неудач, благодаря вытеснению может стать неспособным рассказать об этом своем тяжелом опыте.

 *Проекция (перенос)* – бессознательное отвержение собственных негативных чувств, желаний и стремлений и перенос их на другое лицо. Это своего рода перекладывание ответственности за то, что происходит внутри «Я», на окружающий мир. Как бы ни был человек не прав, он будет скорее обвинять всех, кроме самого себя.

Например: начальника, не обладающего способностью к систематизации, организованности, будут раздражать в подчиненных именно неорганизованность и хаотичность. Мать – не очень аккуратная хозяйка – будет упрекать дочь в том, что та вечно разбрасывает вещи и не убирает в доме.

*Замещение –* психологическая защита, осуществляющая перенос действия, изначально направленного на недоступный объект, на объект доступный. Тем самым разряжается напряжение, созданное неудовлетворенной потребностью.

Например: ребенок, который, после того как его наказали родители, толкает свою младшую сестру, ломает ее игрушку; на работе начальник критикует сотрудницу, и дома она реагирует вспышками ярости на мужа и детей. Она не осознает, что, оказавшись объектами ее раздражения, они (муж, дети) замещают начальника.

Выход: фантазировать, но мечты и фантазии не безобидны; внедряя в сознание определенные образы, мы делаем первый шаг к осуществлению их в реальности.

*Рационализация* – неадекватное (иррациональное) поведение представляются таким образом, что выгладит вполне разумным и оправданным в глазах окружающих.

Например: студент, как следует не подготовившийся к экзамену, приписывает свою низкую оценку нечестно проведенному экзамену, тому, что ему не помогли одногруппники, или возлагает вину на педагога за то, что тот не объяснил эту тему на уроке.

*Отрицание*–стремление избежать новой информации, несовместимой со сложившимися представлениями. Т.е. человек старается о чем-то не думать, не хочет принять очевидные факты и поверить им. (Этого со мной просто не может случиться – бывает так, когда человеку врач сообщает о смертельной болезни)

При отрицании человек становится особенно невнимательным к тем сферам жизни и событиям, которые чреваты для него неприятностями.

Например: руководитель может долго и эмоционально критиковать своего сотрудника и вдруг обнаружить, что он уже давно «отключился» и никак не реагирует на нравоучения.

Выход: по возможности не заглядывать в этот страшный угол, игнорировать опасную ситуацию.

*Регрессия* – возврат к ребячливым детским формам поведения: «надуться и не разговаривать», детский лепет, езда в автомобиле с безрассудно высокой скоростью, неуместный бурный смех в ситуации волнения.

*Сублимация* – переориентация агрессивного потенциала человека в приемлемые обществом формы творческой активности.

Например: юноша может сублимировать свой потенциал в такую деятельность, как футбол, хоккей и др. виды спорта; женщина с сильными неосознаваемыми садистскими наклонностями может стать хирургом или первоклассной романисткой.

В этих видах деятельности она может демонстрировать свое превосходство над другими, но таким способом, который будет давать полезный для общества результат. Этот механизм защиты служит главным толчком для великих достижений в науке и культуре.

Эффективность общения во многом зависит от нашей готовности воспринимать мир и людей такими, какие они есть.

|  |  |
| --- | --- |
| *Что нам мешает общаться?* | *Что мешает нормальному взаимоотношению?* |
| 1. Высокомерная манера вести себя. (Такое мог сказать только идиот) | 1.Несовместимость характеров |
| 2.Нравоучение, советует, когда его об этом не просят | 2.Барьер общения на почве страдания и горя (страдание сильно приковывает к себе мысли человека, что трудно рассчитывать на его внимание к другим людям). Выход: оставить человека в покое, страдание не может длиться вечно. |
| 3.Непонимание интересов, состояния собеседника (вас готовы уморить болтовней, когда вам плохо) | 3.Отвращение |
| 4.Конфликтогенные черты (не хочется общаться с человеком, который бесцеремонен, бестактен, фамильярен и т.д.) | 4.Брезгливость – неприятные запахи, потные руки, привычка близко придвигаться к собеседнику.Выход: уделять внимание гигиене, манерам поведения |
| 5.Оценочные суждения (заставляют собеседника занять оборонительную позицию) | 5. Презрение – расовые или национальные предрассудки. Преодолеть невозможно |
| 6.Переход с роли на личность (критикуется не плохая работа, а личность: ты сегодня не выучил уроки – ты ленивый и безответственный) |  |
| 7.Стереотипизация – общее мнение о распространенности тех или иных черт, характерных для группы людей (евреи –хитрые, люди с высоким лбом – умные, немцы – педантичные и пунктуальные) |  |

**Вопросы для самоконтроля:**

1. Какова роль первого впечатления?
2. Что такое «эффект ореола»?
3. Охарактеризуйте основные ошибки межличностного восприятия.
4. Что такое каузальная атрибуция?
5. Какова роль установки в межличностном восприятии?
6. Приведите примеры ошибок превосходства.
7. Каким образом можно избежать ошибки при каузальной атрибуции?
8. Как можно избежать нежелательных последствий установки?
9. Что такое психологические защитные механизмы?
10. Какие существуют общие характеристики защитных механизмов?
11. Охарактеризуйте основные защитные механизмы.
12. Как могут влиять психологические защиты на поведение человека?
13. Что такое барьеры общения?
14. Приведите примеры влияния на общение различных видов барьеров.
15. Насколько высока роль стереотипизации в общении?