

Основные законы социальной психологии

Социальная психология – наука о взаимодействии и взаимоотношениях людей. Поэтому законы относятся к межличностному общению.

Перцепция (восприятие)

Мы воспринимаем тем или иным образом своего партнера по общению.

Стереотип – это эмоционально-окрашенный образ того или иного лица. Обычно осуществляется процесс категоризации людей, с которыми общаемся, а затем приписывание этому лицу свойств, соответствующего социального стереотипа.

Стереотипы:

- Антропологические;
- Социальные;
- Эмоциональные.

Антропологические стереотипы – представителям той или иной расы приписываются те или иные свойства (немцы – педанты, французы – общительны, склонны к флирту).

Эмоциональные стереотипы – те или иные свойства в зависимости от его физиологических свойств (например, красивый – хороший).

Социальные стереотипы – связаны с теми или иными профессиями (социальными ролями).

Атрибуция (приписывание)

Мы приписываем какое-либо объяснение поведению человека.

Ф. Хайдер выделял две группы факторов:

- атрибуция внешняя;
- атрибуция внутренняя.

Внешняя (ситуационная) – за счет внешних факторов. Внутренняя (диспозиционная, личностная) – объясняется за счет личностных свойств человека.

Фундаментальная ошибка атрибуции

(Ли Росс, 1972)

Состоит в том, что при объяснении поведения другого человека мы склонны переоценивать диспозиционные факторы и недооценивать ситуационные.

Человек толкается в транспорте – нахал. А если это мы толкаемся – это ситуация давки.

Механизмы общения

Идентификация

Отождествление себя с партнером по общению (например, отождествление себя с героем книги, фильма).

Эмпатия

Эмпатия – способность личности переживать те же самые психические состояния, которые присущи партнеру по общению.

Эмпатия способность врожденная, хотя некоторые считают, что ее можно развить. Эмпатия – ценный дар, когда речь идет о межличностном общении. Есть и минусы: например, психолог начинает переживать проблемы клиента, теряя способность к безоценочному суждению или врач... (неуправляемая эмпатия).

Рефлексия

Рефлексия – представление о том, как нас воспринимает партнер по общению. (Я думаю, что ты думаешь обо мне...). В данном случае речь идет о коммуникативной рефлексии.

Установка

Предрасположенность человека реагировать на что-либо или кого-либо соответствующим образом.

Проводился эксперимент, в роли испытуемых выступали учителя. Им сказали, что перед ними выступит лектор о системе образования в Англии. В одном случае – доцент, к.п.н., в другом – чиновник министерства образования, в третьем – тренер футбольной команды. Лекция и лектор – один и тот же. Эффект был различным. Наивысшие оценки в первом случае, низшие в третьем.

Каков рост человека. Представляем различным образом:

- студент;
- аспирант;
- ассистент профессора;
- доцент;
- профессор.

В глазах аудитории человек вырос на 12 см.

Хало-эффект (эффект ореола)

Состоит в том, что мы пытаемся оценки, которые мы даем личности, сделать совместимыми, непротиворечащими друг другу. Если человек нравится, нравится и то, что он делает. Если образ благоприятный, то благоприятно и то, что он производит (эффект репутации).

Эффект первого впечатления

Двум аудиториям студентов говорили, что к ним войдет человек, побудет минут 5 и выйдет, какие черты личности вы можете в нем обнаружить.

Человек появлялся с дамой:

- красавицей
- не столь привлекательной и неряшливой.

В первом случае качества личности были оценены гораздо выше (можно говорить об эффекте сопровождения или эффекте свиты).

Эффект снисходительности

Снисходительно-благожелательное отношение к партнеру по общению у людей, которые не видят конкурентов, занимающих высокие посты и т.д. (обычно это относится к продуктам, производимым партнером по общению) (Почему бы не помочь?).