

Мукачівський державний університет
Гуманітарний факультет
Кафедра психології

Дипломна робота

ОС «Бакалавр»

на тему: Дослідження міжособистісної перцепції у процесі
міжособистісного спілкування

Виконав: студент 5 курсу,
групи ПП-51(з), напряму підготовки
6.030103 «Практична психологія»

Ілько В.В.

Керівник: Воронова О.Ю.

Рецензент: Ярема О.М.

Мукачево - 2019 року

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ I ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПЕРЦЕПТИВНОЇ СТОРОНИ СПІЛКУВАННЯ	
1.1. Поняття соціальної перцепції як сприймання людьми один одного.....	7
1.2. Механізми міжособистісного сприймання і взаєморозуміння в процесі спілкування.....	16
1.2. Спілкування та соціальна активність особистості.....	23
РОЗДІЛ II ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ДОМІНУЮЧОЇ ПЕРЦЕПТИВНОЇ МОДАЛЬНОСТІ	
2.1. Методики та організація дослідження.....	32
2.2. Аналіз та інтерпретація отриманих результатів	37
ВИСНОВКИ.....	46
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	51
ДОДАТКИ.....	54

ВСТУП

Актуальність дослідження. Сучасне суспільство характеризується динамікою соціальних процесів, що призводить до підвищення кількості міжособистісних контактів людей. Сприймання іншої особистості, побудова її образу є невід'ємним компонентом процесу міжособистісної взаємодії. Очевидно, що адекватність відображення об'єкта перцепції, точність виділення його найбільш суттєвих деталей визначають специфіку переживань і ставлень, успішність спільної діяльності суб'єктів взаємодії.

Спілкування являє собою складний і багатогранний процес, в якому можна виділити окремі сторони, тобто описати його структуру. При характеристиці структури спілкування в ній виділяють три взаємопов'язані сторони: комунікативну, інтерактивну і перцептивну. Ці сторони спілкування визначаються в якості функцій, які спілкування реалізує у спільній життєдіяльності людей. Комунікативна сторона спілкування, або комунікація, полягає в обміні інформацією між індивідами, що спілкуються. Інтерактивна сторона полягає в організації взаємодії між індивідами, що спілкуються, тобто в обміні не тільки знаннями, ідеями, а й діями. Перцептивна сторона спілкування означає процес сприйняття один одного партнерами по спілкуванню і встановлення на цій основі взаєморозуміння.

У реальній дійсності кожна з цих сторін не існує ізольовано від інших і виділення їх можливе лише при аналізі. Усі зазначені тут сторони спілкування виділяються і проявляються у випадках організації спілкування в малих групах, тобто в умовах безпосереднього контакту між людьми. У психології відсутній загальноприйняте визначення спілкування. Як правило, використовується визначення Б. Д. Паригіна, яке вказує на основні сторони (функції) спілкування. Спілкування – це «складний і багатогранний процес, який може виступати в один і той же час і як процес взаємодії індивідів, і як інформаційний процес, і як ставлення людей один до одного, і як процес їх

взаємовпливу один на одного, і як процес співпереживання і взаємного розуміння один одного».

Зважаючи на актуальність проблеми спілкування в житті людей, досить велика кількість науково обґрунтованих робіт була винесена на розгляд вітчизняними та зарубіжними психологами. Серед вітчизняних психологів, які брали участь у дослідженні феномену спілкування: Андреева Г.М., Ананьєв Б.Г., Абалакіна М.А., Бодальов О.О., Вілюнас В.К., Гозман Л.Я., Коломийський Я.Л., Кон І.С., Хронік О. О., Табунська В.А., Лосенков В. О., Орбан-Лембрик Л.Е., Трапезникова Т. М., Шнейдер Л.Б. та інші. Не менш значним є внесок таких зарубіжних психологів, як: Аронсон, Бершайд Є., Гутьєррес С., Зайєнц Р., Генрік Д., Морено, Ньюком Т. та інші.

За взаємодією і комунікативною стороною спілкування виступає його перцептивний аспект – сприймання одне одним учасниками спілкування. Тобто, сприймання, оцінка і розуміння соціальних об'єктів (самих себе, інших людей, груп, класів, народностей) в соціальному контексті. Сам термін «соціальна перцепція» був запропонований в 1947 році Д. Брунером в ході розробки так званого «нового погляду». Поняття – «соціальна перцепція» і поняття «перцепція», прийняте в загальній психології, дещо відрізняються. Способи сприймання і оцінки людини людиною багато в чому тотожні сприйманню і оцінці людиною об'єктів світу речей і живої природи. Тут також мають силу закони взаємодії фігури і фону, пороги впізнавання і розрізнення, закони впливу на сприймання фізичних характеристик, стимулів, закони адаптації тощо. Але сприймання людини людиною у взаємодії і спілкуванні – процес незрівнянно активніший, ніж сприйняття інших об'єктів оточуючого світу, процес, який активізує мислення, емоції і волю, частіше спонукаючи до дій. Інша відмінність сприйняття у міжособистісній взаємодії – це дієвий, гнучкий, різносторонній зворотний зв'язок, який сприяє перебудові багатьох інших психічних процесів і регулює поведінку людини. Таким чином, соціальна перцепція – процес з активним зворотнім зв'язком, який обов'язково включає в себе розуміння. Образ людини, що формується в процесі

сприйняття, несе інформаційне навантаження і відіграє регулюючу роль в процесах взаємодії, допомагає побудувати лінію поведінки стосовно людини, яка є об'єктом сприйняття. Спілкування стає можливим лише в тому випадку, якщо люди, які вступають у взаємодію, можуть оцінити рівень взаєморозуміння і звітувати собі у тому, що являє собою партнер по спілкуванню. Оскільки людина завжди вступає в спілкування як особистість, то і сприймається вона іншою людиною - партнером по спілкуванню – також як особистість. В ході пізнання іншої людини одночасно здійснюються декілька процесів: і емоційна оцінка іншої людини, і спроба зрозуміти ряд її вчинків, і основана на цьому стратегія зміни її поведінки, і побудова стратегії своєї власної поведінки. Психологічні наслідки нововведень, швидкий розвиток методів групової комунікації, важке економічне становище у країні, політична криза влади – усі ці фактори, які впливають на розвиток нових форм спілкування, потребують постійної уваги. На даному історичному етапі зростає більше уваги приділяється вмінню спілкуватися та розуміти одне одного. Це й зумовило вибір теми дипломної роботи «Дослідження міжособистісної перцепції у процесі міжособистісного спілкування».

Мета дослідження – теоретично проаналізувати та емпірично дослідити особливості та механізми міжособистісної перцепції.

Завдання дослідження:

- проаналізувати розвиток перцептивної сторони спілкування в онтогенезі;
- розкрити механізми міжособистісної перцепції у процесі спілкування та соціальної активності особистості;
- провести емпіричне дослідження та описати його результати.

Об'єкт дослідження – процес міжособистісного спілкування.

Предмет дослідження – особливості та механізми міжособистісної перцепції.

Методи дослідження: Для розв'язання поставлених мети і завдань був застосований комплекс теоретичних та емпіричних методів дослідження:

теоретичні: вивчення, аналіз та узагальнення соціально-психологічної, науково-методичної літератури; емпіричні: використання методик – Діагностика домінуючої перцептивної модальності (С.Єфремцева) та методика «Чи умієте ви слухати?», методика дослідження «перешкод» у встановленні емоційних контактів В.В. Бойко.

Практичне значення: результати даного емпіричного дослідження дають змогу краще зрозуміти міжособистісні відносини в колективі учнів. Також, отримані результати будуть актуальні у сфері практичного застосування для полегшення роботи пов'язаної з розвитком емоційної адекватності, емоційної згуртованості, вмінням управляти емоціями та виражати їх в процесі міжособистісної взаємодії.

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши розвиток перцептивної сторони спілкування можемо зазначити, що проблема міжособистісної перцепції є однією з центральних проблем міжособистісного спілкування. Звертаючись до робіт вітчизняних психологів (Л. С. Виготського, Б. Ф. Ломова, О. О. Бодальова та ін.), відзначимо, що формування уявлень про навколишній світ (суб'єктивної картини світу) у кожного з нас відбувається індивідуально, за допомогою пізнавального психічного процесу *сприйняття* (перцепції). Саме сприйняття включає в себе прийом і перетворення інформації про навколишній світ. Таке особисте сприйняття протиставляється соціальному сприйняттю, оскільки його спрямованість визначається самою людиною, його індивідуальними особливостями. Соціальне та міжособистісне сприйняття сприяє створенню уявлення про себе, про інших людей, соціальні групи і соціальні явища.

Результати дослідження доводять, що механізми міжособистісного сприймання відрізняються одне від одного різним рівнем узагальнення, формою, змістом, сферою і широтою застосування, адекватністю, джерелами походження, способами формування та іншими властивостями, однак в усіх випадках суб'єкт пізнання здійснює конкретні внутрішні дії, завдяки яким відбувається формування суб'єктивної моделі внутрішнього світу іншої людини.

Механізми міжособистісного сприймання не існують незалежно один від одного в психіці людини, а утворюють цілісну систему, яка здатна впливати на пізнання і міжособистісні стосунки: не лише оптимізувати, але й погіршувати.

Механізми та ефекти міжособистісного сприймання виконують подвійну роль: вони скорочують час пізнання, допомагають швидше вступати в контакти, проте одночасно, у зв'язку зі стандартизацією процесу людського спілкування, можуть сприяти формуванню хибних уявлень про іншу людину,

що негативно впливає на весь процес спілкування, точність і адекватність сприймання людини людиною.

Соціальна перцепція – це багатофункціональний процес, який передбачає сприйняття зовнішніх ознак людини, співвіднесення їх з її особистісними характеристиками, інтерпретацію і прогнозування на цій основі її вчинків.

Дослідження процесу соціальної перцепції включає характеристики об'єкта і суб'єкта сприйняття, вивчення механізмів процесу міжособистісної перцепції, а також ефектів, що супроводжують цей процес.

Об'єкт соціальної перцепції - це автор повідомлень, які сприймаються, інтерпретуються спостерігачем. Він є для суб'єкта спостережень сукупністю значимих ознак, "перцептивних гачків". "Перцептивні гачки" - це шифр об'єкта сприймання. Історія вивчення зовнішніх характеристик об'єкта в їх взаємозв'язку з його внутрішніми, психологічними особливостями сягає у давнину. На основі вивчення цього взаємозв'язку в історії науки було створено чисельну кількість класифікацій типів особистості.

Розпізнавання індивідуально-психологічних особливостей особистості шляхом безпосереднього візуального сприйняття має велике значення в процесі спілкування. Знання зовнішніх ознак людини, їх зв'язку з іншими особливостями особистості необхідно спеціалістам, діяльність яких пов'язана з роботою з людьми. В цьому відношенні виникає необхідність засвоєння ними технік візуальної психодіагностики. В зв'язку із засвоєнням технік візуальної психодіагностики виникає проблема точності міжособистісної перцепції. Осмислення цієї проблеми пов'язано з урахуванням активної вибірковості сприйняття суб'єкта соціальної перцепції.

В соціальній психології досліджуються психологічні особливості суб'єкта сприйняття, які впливають на адекватність сприйняття. У відповідності з ситуацією соціальної перцепції суб'єктом можуть використовуватись різні механізми сприйняття іншої людини.

В ситуації формування першого враження виникає ряд ефектів, які опосередковують процес сприйняття людини людиною. Ефект ореолу полягає

в тім, що в образ сприйняття вбудовується попередній досвід суб'єкта. Ефект стереотипізації полягає в тім, що побудова образу сприйняття відбувається на основі уже існуючих схем, стійких уявлень. Стереотип, що має здатність створювати нову реальність, отримав назву "стереотип очікування". Стереотип очікування є реально діючим фактором педагогічного процесу.

В ситуації міжособистісного розуміння використовуються ідентифікація, емпатія, атракція, соціальна рефлексія. В ситуації нерозуміння, яка виникає в сумісній діяльності, застосовується механізм каузальної атрибуції. Каузальна атрибуція - це своєрідна інтерпретація та оцінка людиною причин і мотивів поведінки інших на ґрунті буденного досвіду. Феномен атрибуції (приписування) виникає тоді, коли у людини є дефіцит інформації про іншу людину.

Теорія каузальної атрибуції - це теорія про те, як люди пояснюють поведінку інших, чи приписують вони причину дій внутрішнім диспозиціям людини (стійким рисам, мотивам і установкам), чи зовнішнім ситуаціям.

Дослідники атрибуції виявили схильність людей ігнорувати ситуаційні причини дій і їх результатів на користь диспозиційних. Тенденцію суб'єктів сприйняття недооцінювати ситуаційні і переоцінювати диспозиційні впливи на поведінку інших було названо фундаментальною помилкою атрибуції.

Провівши емпіричне дослідження ми отримали наступні результати. Досліджуючи психологічні особливості специфіки сприймання і розуміння людьми одне одного у процесі міжособистісного спілкування нами було проведено методичку діагностики перцептивної модальності (С.Єфремцева).

Більшість досліджуваних має первинний і вторинний канали сприйняття. Невелика кількість досліджуваних не має переваг, і для них усі канали сприйняття або навчання однаково гарні. Труднощі в навчанні виникають у студентів з яскраво вираженим каналом сприйняття, якщо він не відповідає способам і стилю викладання. Особливо це помітно у процесі внутрішнього (з текстом) і зовнішнього спілкування.

Для визначення уміння слухати співрозмовника нами був використаний тест «Чи вмієте ви слухати?». За результатами даного тесту можемо сказати, що в групі переважає відсоток досліджуваних, що відносяться до другої групи – посередній слухач. Їм треба подолати психологічний бар'єр між собою і співрозмовником. Уважно прислухайтеся до того, що говорять, оскільки їм необхідно слухати набагато більше, ніж вони це робите. І 9 досліджуваним, тобто 29% властива рідкісна якість – уміння слухати і добре говорити. Вести розмову для них – задоволення. Вони вміють входити у становище інших людей, а це особлива риса характеру, яку потрібно цінувати.

Наступним етапом нашого дослідження було виявлення «перешкод» у встановленні емоційних контактів за методикою дослідження «перешкод» у встановленні емоційних контактів В.В. Бойко. Було встановлено, що більше половини досліджуваних – 64% мають значну кількість перешкод у встановленні емоційних контактів. Якщо аналізувати конкретний тип перешкод, то невміння керувати емоціями, дозувати їх стає бар'єром для досліджуваних; неадекватний прояв емоцій; негнучкість, невиразність емоцій є бар'єром для досліджуваних; домінування негативних емоцій; небажання зближатися з людьми на емоційній основі.

З метою виявити здатність психологів співпереживати, розуміти психологічний стан іншої людини ми скористались «Методикою діагностики рівня емпатійних здібностей В.В.Бойко», яка дозволяє виявити як основний показник рівня емпатії, так і значимість конкретного параметра в структурі емпатії.

Проведене дослідження показало, що хоча емпатія для психологів є однією з найважливіших професійних якостей і виступає одним із чинників успішності в їх професійній діяльності, дані методики діагностики емпатійних здібностей В. В. Бойко свідчать про знижений рівень емпатії досліджуваної вибірки.

Отже, ми можемо зазначити, що рівень міжособистісних відносин в колективі учнів значним чином пов'язаний зі ступенем розвитку емоційної

адекватності, емоційної згуртованості, вмінням управляти емоціями та виражати їх в процесі міжособистісної взаємодії.



МУКАЧІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

89600, м. Мукачево, вул. Ужгородська, 26

тел./факс +380-3131-21109

Веб-сайт університету: www.msu.edu.ua

E-mail: info@msu.edu.ua, pr@mail.msu.edu.ua

Веб-сайт Інституційного репозитарію Наукової бібліотеки МДУ: <http://dspace.msu.edu.ua:8080>

Веб-сайт Наукової бібліотеки МДУ: <http://msu.edu.ua/library/>