

УСЛОВИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ



Подготовила старший воспитатель МАДОУ д/с4
Ханкишиева А.А.

- Существуют некоторые феномены межличностного восприятия, которые могут как повысить процесс коммуникации, так и привести к искажению информации в процессе восприятия людьми друг друга.



□ **Первое впечатление**

Упражнение фотограф

Всмотритесь в лица изображенных на фото людей, обратите внимание на взгляд, позу, одежду. Попробуйте определить характер, настроение, род занятий, привычки, стиль жизни, семейное положение и др. Попробуйте понять, смогли бы вы дружить с этим человеком. Если нет, то какие отношения могли бы сложиться между вами? Могли бы вы быть соседями по лестничной площадке, коллегами по работе, иметь интимные отношения? Почему? Постарайтесь понять и объяснить.

«Эффект ореола»

□ *1) Ошибки превосходства.*

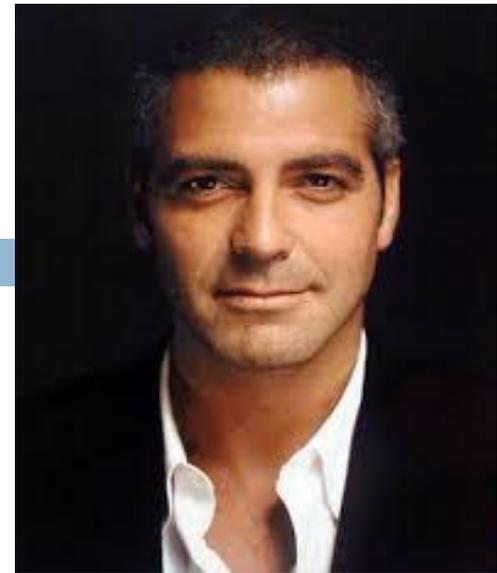
При встрече с человеком, превосходящим нас по какому-то важному для нас параметру, мы оцениваем его более положительно, и наоборот, если мы в чем-то превосходим человека, то недооцениваем его.



2) *Ошибки привлекательности.*

Если человек нам нравится внешне, то одновременно мы склонны считать его более хорошим, умным, интересным.

Если же он внешне непривлекателен, то и остальные его качества недооцениваются.



3) Фактор отношения к нам.

Все люди, которые к нам
относятся хорошо,
кажутся нам значительно
лучше тех,
кто относится к нам плохо.



Не имея точной информации, мы вынуждены строить свои предположения относительно причин того или иного поведения других людей.

Мы приписываем человеку какие-либо чувства, намерения, мысли и мотивы его поведения. Это называется **каузальная (причинная) атрибуция (приписывание)**. Обычно мы склонны полагать, что поведение других отражает их сущность. При этом свое собственное поведение чаще всего объясняем с точки зрения каких-то обстоятельств, людей, заставивших нас поступить тем или иным образом. К сожалению, ошибочная причинная интерпретация может приводить к довольно печальным последствиям — конфликтам, недоразумениям.

Человек не может быть компетентным во всех областях, поэтому часто мы вынуждены составлять свое представление о других, пользуясь «компетентным источником». Если нам что-то расскажут о новом человеке перед знакомством, мы склонны искать подтверждение этой характеристики даже в нейтральных проявлениях его поведения.



Практическая работа

- Приведите примеры влияния установки на восприятие людьми друг друга? Как можно избежать нежелательных последствий этого эффекта?*



Спасибо за внимание!