

**Житомирський державний університет імені Івана Франка**

**Дослідження впливу установок особистості на  
сприймання інших людей**

**Курсова робота  
Студентки 54 групи  
Соціально- психологічного факультету  
(заочна форма навчання)  
Шомко Ірини Валеріївни**

**Науковий керівник  
Косарева Зоя Петрівна**

## Зміст

Вступ.....	3
Розділ I. Теоретичний аналіз поняття установок та особливостей сприймання людьми один одного .....	5
1.1. Поняття соціальної перцепції як сприймання людьми один одного .....	5
1.2. Механізми міжособистісного сприймання і взаєморозуміння в процесі спілкування.....	8
1.3. Соціальні установки (атитюди) та диспозиції .....	14
Розділ II. Методологічні основи та методика експериментального дослідження впливу установок особистості на сприймання інших людей ....	18
2.1. Методологічні основи та досвід дослідження впливу установок особистості на сприймання інших людей .....	18
2.2. Методика та особливості процедури проведення дослідження .....	20
Розділ III. Результати дослідження, їх інтерпретація та обговорення .....	23
3.1. Обробка результатів дослідження .....	23
3.2. Аналіз та обговорення результатів дослідження впливу установок особистості на сприймання іншої людини.....	23
Висновки .....	28
Список використаної літератури.....	31
Додатки	

## Вступ

*Актуальність теми дослідження.* В даний час у всьому світі всі нові учені включаються в розробку комплексу проблем, що становлять психологію пізнання людьми один одного. Кожен учений цікавиться, як правило, окремими і приватними питаннями, що відносяться до цього великого комплексу, але всі разом вони створюють передумови для глибокого проникнення в істоту процесу формування у людини знання інших людей, а також для справжнього збагнення ролі цих знань в поведінці і діяльності людини. Досліджуються загальні особливості формування образу іншої людини і поняття про його особу, з'ясовується значення статі, віку, професії і приналежності людини до тієї або іншої соціальної спільності для утворення у нього знання про інших людей, виявляються типові помилки, які допускає людина, оцінюючи оточуючих його людей, простежуються зв'язки між пізнанням ним самого себе і віддзеркаленням інших осіб. Раніше невідомими фактами, таким чином, збагатять багато галузей психологічної науки, а практики дістають додаткові можливості для ефективнішого керівництва організацією взаєностосунків людей, оптимізації процесу їх спілкування у сфері праці, навчання, побуту.

Уявлення про іншу людину тісно пов'язане з рівнем власної самосвідомості. Взаєморозуміння партнерів по спілкуванню передбачає знання кожним з них психології іншої людини: його цінностей і мотивів поведінки, рівня домагань і рис характеру.

Явище сприймання людьми один одного досліджували А. А. Бодальов, Е. Келлі, А. А. Єршов, В. А. Ядов, А. Р. Асмолов, А. Н. Леонтьев, М. Шеріф, Х. Кентріл, Г. Олпорт, А. Хасторф та інші. Проте недостає дослідженням залишається вплив саме установок на сприймання інших людей, що доводить актуальність обраної теми дослідження.

*Об'єкт дослідження* - процес міжособистісного сприймання.

*Предмет дослідження* - фактори та установки особистості, що впливають на процес сприймання.

*Мета дослідження* - виявити та проаналізувати вплив установок особистості на сприймання інших людей.

*Гіпотеза дослідження* - в процесі сприймання іншої людини на цей процес впливають установки особистості людини, яка сприймає іншу.

Мета дослідження і гіпотеза зумовили виконання наступних завдань:

1. Здійснити теоретичний аналіз поняття установок та особливостей сприймання людьми один одного.
2. Окреслити методологічні основи та досвід дослідження впливу установок особистості на сприймання інших людей.
3. Провести та проаналізувати експериментальне дослідження впливу установок особистості на сприймання іншої людини.

Основними *методами дослідження* були: теоретичний аналіз проблеми на базі вивчення наукових джерел: аналіз, порівняння, узагальнення та систематизація емпіричних та теоретичних даних; діагностичні методи (анкетування, тестування, спостереження, бесіда); метод психологічного експерименту - дослідження впливу установок особистості на сприймання іншої людини, порівняльний аналіз результатів дослідження, математичні методи під час обробки результатів дослідження.

## **Розділ І. Теоретичний аналіз поняття установок та особливостей сприймання людьми один одного**

### **1.1. Поняття соціальної перцепції як сприймання людьми один одного**

В процесі спілкування повинне бути присутнім взаєморозуміння між учасниками цього процесу. Саме взаєморозуміння може тут тлумачити по-різному: або як розуміння цілей, мотивів, установок партнера по взаємодії, або як не тільки розуміння, але і ухвалення, розділення цих цілей, мотивів, установок. Проте і в тому, і в іншому випадках велике значення має той факт, як сприймається партнер по спілкуванню, іншими словами, процес сприйняття однією людиною іншого виступає як обов'язкова складова частина спілкування і умовно може бути названий перцептивною стороною спілкування.

Перш ніж розкривати в змістовному плані характеристики цієї сторони спілкування, необхідно уточнити використовувані тут терміни. Вельми часто сприйняття людини людиною позначають як "соціальна перцепція". Це поняття в даному випадку спожите не дуже точно. Термін "соціальна перцепція" вперше був введений Дж. Брунером в 1947 р. в ході розробки так званого нового погляду (New Book) на сприйняття. Спочатку під соціальною перцепцією розумілася соціальна детерміація перцептивних процесів. Пізніше дослідники, зокрема в соціальній психології, додали поняттю декілька інше значення: соціальною перцепцією стали називати процес сприйняття так званих соціальних об'єктів, під якими малися на увазі інші люди, соціальні групи, великі соціальні спільності. Саме в цьому вживанні термін закріпився в соціально-психологічній літературі. Тому сприйняття людини людиною відноситься, звичайно, до області соціальної перцепції, але не вичерпує її [11, с. 54].

Якщо уявити собі процеси соціальної перцепції в повному об'ємі, то виходить вельми складна і розгалужена схема. Вона включає різні варіанти не тільки об'єкту, але і суб'єкта сприйняття. Коли суб'єктом сприйняття виступає індивід, то він може сприймати іншого індивіда, що належить до "своєї" групи; іншого індивіда, що належить до "чужої" групи; свою власну групу; "чужу" групу. Якщо навіть не включати в перелік великі соціальні спільності, які у принципі так само можуть сприйматися, то і в цьому випадку виходять чотири різні процеси, кожний з яких володіє своїми специфічними особливостями.

Ще складніше йде справа у тому випадку, коли як суб'єкт сприйняття інтерпретується не тільки окремий індивід, але і група. Тоді до складеного переліку процесів соціальної перцепції слід ще додати: сприйняття групою свого власного члена; сприйняття групою представника іншої групи; сприйняття групою самої себе, нарешті, сприйняття групою в цілому іншої групи. Хоча цей другий ряд не є традиційним, проте в іншій термінології майже кожний з позначених тут "випадків" досліджується в соціальній психології. Не всі з них мають відношення до проблеми взаєморозуміння партнерів по спілкуванню.

Для того, щоб точніше позначити, про що йде мова в плані, що цікавить нас, доцільно говорити не взагалі про соціальну перцепцію, а про міжособову перцепцію, або міжособове сприйняття (або — як варіант — про сприйняття людини людиною). Саме ці процеси безпосередньо включені в спілкування в тому його значенні, в якому воно розглядається тут. Іншими словами, в даному контексті йдеться лише про позиції 1) і 2) запропонованої схеми. Але окрім цього, виникає необхідність і ще в одному коментарі. Сприйняття соціальних об'єктів володіє такими численними специфічними рисами, що саме вживання слова "сприйняття" здається тут не зовсім точним. В усякому разі ряд феноменів, що мають місце при формуванні уявлення про іншу

людину, не укладається в традиційний опис перцептивного процесу, як він дається в загальній психології. Тому в соціально-психологічній літературі дотепер продовжується пошук найточнішого поняття для характеристики описуваного процесу. Основна мета цього пошуку полягає в тому, щоб включити в процес сприйняття іншої людини в повнішому об'ємі деякі інші пізнавальні процеси. Багато дослідників вважають за краще в цьому випадку звернутися до французького виразу "соппаїзпазе сГашті", що означає не стільки "сприйняття іншого", скільки "пізнання іншого". У вітчизняній літературі також вельми часто як синонім "сприйняття іншої людини" уживається вираз "пізнання іншої людини" [3, с. 34].

Це ширше розуміння терміну обумовлене специфічними рисами сприйняття іншої людини, до яких відноситься сприйняття не тільки фізичних характеристик об'єкту, але і поведінкових його характеристик, формування уявлення про його наміри, думки, здібності, емоції, установки і т.д. Крім того, в зміст цього ж поняття включається формування уявлення про ті відносини, які зв'язують суб'єкт і об'єкт сприйняття. Саме це надає особливо велике значення ряду додаткових чинників, які не грають такої істотної ролі при сприйнятті фізичних об'єктів. Так, наприклад, така характерна межа, як селективність (вибірковість) сприйняття тут виявляється вельми своєрідно, оскільки в процес селекції включається значущість цілей суб'єкта, що пізнає, його минулий досвід і т.д. Той факт, що нові враження про об'єкт сприйняття категорізуються на основі схожості з колишніми враженнями, дає підставу для стереотипизації. Хоча всі ці явища були експериментально зареєстровані і при сприйнятті фізичних об'єктів, значущість їх у області сприйняття людьми один одного у величезному ступені зростає.

Інший підхід до проблем сприйняття, який також був використаний в соціально-психологічних дослідженнях по міжособовій перцепції, пов'язаний

з школою так званої транзактної психології, окремі положення якої були вже розглянуті в попередньому розділі. Тут особливо підкреслена думка про те, що активна участь суб'єкта сприйняття в транзакції припускає облік ролі очікувань, бажань, намірів, минулого досвіду суб'єкта як специфічних детермінант перцептивної ситуації, що представляється особливо важливим, коли пізнання іншої людини розглядається як підстава не тільки для розуміння партнера, але для встановлення з ним узгоджених дій, особливого роду відносин.

Все сказане означає, що термін "соціальна перцепція", або, у вузькому значенні слова, "міжособова перцепція", "сприйняття іншої людини" уживається в літературі в дещо вольному, навіть метафоричному значенні, хоча останні дослідження і в загальній психології сприйняття характеризуються відомим зближенням сприйняття і інших пізнавальних процесів. У найзагальнішому плані можна сказати, що сприйняття іншої людини означає сприйняття його зовнішніх ознак, співвідношення їх з особовими характеристиками сприйманого індивіда і інтерпретацію на цій основі його вчинків.

## **1.2. *Механізми міжособистісного сприймання і взаєморозуміння в процесі спілкування***

Уявлення про іншу людину тісно пов'язане з рівнем власної самосвідомості. Аналіз усвідомлення себе через іншу людину проводиться за допомогою двох понять: ідентифікація і рефлексія.

Ідентифікація — це один з механізмів пізнання і розуміння іншої людини, полягаючий найчастіше в неусвідомленому уподібненні себе значущому іншому. Тут значущий інший — це людина, що є авторитетом для даного суб'єкта спілкування і діяльності. Звичайно це відбувається тоді,



коли в реальних ситуаціях взаємодії індивід робить спроби поставити себе на місце партнера по спілкуванню. При ідентифікації встановлюється певний емоційний зв'язок з об'єктом.

Слід розрізняти поняття «ідентифікація» і «референтність». Якщо для першого поняття основою є процес уподібнення суб'єкта партнеру по спілкуванню, тобто уподібнення значущому іншому, то для другого поняття («референтність») головним є залежність суб'єкта від інших людей, виступаюча як виборче відношення до них. Об'єктом референтних відносин може виступати або група, членом якої є суб'єкт, або інша група, з якою він себе співвідносить, не будучи реальним її учасником. Функцію референтного об'єкту може виконувати і окрема людина, зокрема не існуючий реально (літературний герой, вигаданий ідеал для наслідування і т. п.). І в тому і в іншому випадку суб'єкт запозичує для себе цілі, цінності, ідеї, норми і правила поведінки об'єкту референтності (групи, окремої людини).

Поняття «ідентифікація» за своїм змістом близьке до поняття «емпатія».

Емпатія — це збагнення емоційних станів іншої людини у формі співпереживання. Механізм емпатії до певної міри схожий з механізмом ідентифікації. Ця схожість полягає в умінні поставити себе на місце іншого, поглянути на речі із його точки зору. Проте це не обов'язково означає ототожнення з цією іншою людиною (як це відбувається при ідентифікації). Просто при емпатії береться до уваги лінія поведінки партнера, суб'єкт відноситься до нього із співчуттям, але міжособові відносини з ним будуються, виходячи із стратегії своєї лінії поведінки [14, с. 140].

Рефлексія — це усвідомлення індивідом того, як він сприймається партнером по спілкуванню, тобто як партнер по спілкуванню розумітиме мене. При взаємодії взаємно оцінюються і змінюються певні характеристики один одного.

Ефекти міжособового сприйняття.

Каузальна атрибуція. Люди, пізнаючи один одного, не обмежуються отриманням відомостей шляхом спостереження. Вони прагнуть до з'ясування причин поведінки партнерів по спілкуванню і з'ясуванню їх особових якостей. Але оскільки інформація про людину, одержана в результаті спостереження, найчастіше недостатня для надійних висновків, спостерігач починає приписувати причини вірогідності поведінки і характерологічні межі особистості партнера по спілкуванню. Ця причинна інтерпретація поведінки спостережуваного індивіда може істотно впливати і на самого спостерігача.

Таким чином, каузальна атрибуція — це інтерпретація суб'єктом міжособового сприйняття причин і мотивів поведінки інших людей. Слово «каузальний» означає «причинний». Атрибуція — це приписування соціальним об'єктам характеристик, не представлених в полі сприйняття.

На основі дослідження проблем, пов'язаних з каузальною атрибуцією, дослідники зробили висновок про те, що атрибутивні процеси складають основний зміст міжособового сприйняття. Показово, що одні люди схильні в більшій мірі в процесі міжособового сприйняття фіксувати фізичні риси (в цьому випадку сфера «приписування» істотно скорочується), інші сприймають переважно психологічні риси вдачі оточуючих. У останньому випадку відкривається широкий простір для приписування.

Виявлена певна залежність «приписування» від установки в процесі сприйняття людини людиною. Особливо значна ця роль приписування, як відзначає Р. М. Андрєєва, при формуванні першого враження про незнайому людину. Це було виявлено в експериментах А. А. Бодальова. Так, двом групам студентів була показана фотографія однієї і тієї ж людини. Але заздалегідь першій групі було повідомлено, що людина на пред'явленій фотографії є закоренилим злочинцем, а другій групі про ту ж людину було сказано, що він крупний учений. Після цього кожній групі було

запропоновано скласти словесний портрет цієї людини. У першому випадку були одержані відповідні характеристики: глибоко посажені очі свідчили про приховану злість, видатне підборіддя — про рішучість «йти до кінця в злочині» і т.д. Відповідно в другій групі ті ж глибоко посажені очі говорили про глибоку думку, а видатне підборіддя — про силу волі в подоланні труднощів на шляху пізнання і т.д. [4, с. 55].

Подібні дослідження повинні дати відповідь на питання об ролі характеристик, які дають партнерам по спілкуванню в процесі міжособового сприйняття, і ступені впливу установок на ці характеристики.

Ефект ореолу (галоефект) — це формування оцінного враження про людину в умовах дефіциту часу на сприйняття його вчинків і особових якостей. Ефект ореолу виявляється або у формі позитивної оцінної упередженості (позитивний ореол), або в негативній оцінній упередженості (негативний ореол).

Так, якщо перше враження про людину в цілому благополучне, то надалі вся його поведінка, риси і вчинки починають переоцінюватися в позитивну сторону. У них виділяються і перебільшуються в основному лише позитивні моменти, а негативні недооцінюються або не помічаються. Якщо ж загальне перше враження про людину через обставини, що склалися, виявилось негативним, то навіть позитивні його якості і вчинки в подальшому або не помічаються зовсім, або недооцінюються на фоні гіпертрофованої уваги до недоліків.

Ефекти новизни і первинності. З ефектом ореолу тісно зв'язані ефекти новизни і первинності. Ці ефекти (новизни і первинності) виявляються через значущість певного порядку пред'явлення інформації про людину для складання уявлення про нього.

Ефект новизни виникає тоді, коли по відношенню до знайомої людини найзначущішою виявляється остання, тобто новіша інформація про нього.

Ефект первинності ж виникає, коли по відношенню до незнайомої людини значущішою виявляється перша інформація.

Всі описані вище ефекти можна розглядати як окремі випадки або варіанти прояву особливого процесу, супроводжуючого сприйняття людини людиною, званого стереотипизацією.

Стереотипизація — це сприйняття і оцінка соціальних об'єктів на основі певних уявлень (стереотипів). Стереотипизація виявляється в приписуванні схожих характеристик всім членам якої-небудь соціальної групи без достатнього усвідомлення можливих відмінностей між ними.

Стереотип — це спрощене, часто спотворене, характерне для сфери буденної свідомості уявлення про яку-небудь соціальну групу або окрему людину, що належить до тієї або іншої соціальної спільності. Стереотип виникає на основі обмеженого минулого досвіду в результаті прагнення будувати висновки на базі недостатньої інформації. Найчастіше стереотипи виникають щодо групової приналежності людини.

Стереотипизація є однією з найважливіших характеристик міжгрупового і міжособового сприйняття і супроводжується проявами соціальних установок, ефектів ореолу, первинності і новизни. У міжособовій перцепції стереотипизація виконує дві основні функції:

- 1) підтримка ідентифікації;
- 2) виправдання можливих негативних установок по відношенню до інших груп.

Особливе поширення набули так звані етнічні стереотипи, коли на основі обмеженої інформації про окремих представників тих або інших етнічних груп будуються упереджені висновки щодо всієї групи. Стереотипизація в процесі пізнання людьми один одного може привести до двох різних слідств. З одного боку, до певного спрощення процесу пізнання іншої людини, і тоді це спрощення веде до заміни образу людини штампом,

наприклад «все бухгалтери — педанти», «всі вчителі — назідателі». З другого боку, це веде до упереджень, якщо думка про соціальний об'єкт будується на основі минулого обмеженого досвіду, який найчастіше може виявитися негативним.

Аттракція. При сприйнятті людьми один одного формуються певні відносини з включенням емоційних регуляторів — від неприйняття тієї або іншої людини до симпатії, дружби, любові.

Соціальна аттракція — це особливий вид соціальної установки на іншу людину, в якому переважають позитивні емоційні компоненти. Виділяють три основні рівні аттракції: симпатія, дружба, любов. Аттракція виявляється в емоційній привабливості, вабленні однієї людини до іншого.

Аттракцію можна розглядати як особливий вид соціальної установки на іншу людину, в якій переважає емоційний компонент, коли цей "інший" оцінюється переважно в категоріях, властивих афектним оцінкам. Емпіричні (зокрема експериментальні) дослідження головним чином і присвячені з'ясуванню тих чинників, які приводять до появи позитивних емоційних відносин між людьми. Вивчається, зокрема, питання про роль схожості характеристик суб'єкта і об'єкту сприйняття в процесі формування аттракції, про роль "екологічних" характеристик процесу спілкування (близькість партнерів по спілкуванню, частота зустрічей і т.п.). У багатьох роботах виявлявся зв'язок між аттракцією і особливим типом взаємодії, що складається між партнерами, наприклад, в умовах "допомагаючої" поведінки. Якщо весь процес міжособової перцепції не може бути розглянутий поза виникаючим при цьому певним відношенням, то процес аттракції є якраз виникнення позитивного емоційного відношення при сприйнятті іншої людини. Виділені різні рівні аттракції: симпатія, дружба, любов. Теоретичні інтерпретації, які даються одержаним даним, не дозволяють говорити про те, що вже створена задовільна теорія аттракції. У вітчизняній соціальній психології дослідження

атракції нечисленні. Поза сумнівом, цікава спроба розглянути явище атракції в контексті тих методологічних установок, які розроблені тут для аналізу груп [2, с. 112].

Взаєморозуміння партнерів по спілкуванню припускає знання кожним з них психології іншої людини: його ціннісних орієнтацій, мотивів і цілей діяльності, рівня домагань і установок, рис вдачі і т.п. Люди мають різний ступінь здібності до спілкування, до розвитку міжособової чутливості. Ці здібності можуть бути розвинені і удосконалюватися в процесі проведення соціально-психологічних тренінгів по міжособовій чутливості. В даний час в практиці зарубіжної психології організовуються так звані Т-групи (Т — початкова буква слова «тренінг»), в яких проводяться тренування міжособової чутливості. Подібні тренування стали проводитися і в нашій країні: організовуються соціально-психологічні тренінги із застосуванням сенситивної методики. Сенситивний метод відноситься до категорії методів міжособової чутливості. Основною метою сенситивного тренінгу є розвиток і вдосконалення здатності індивідів розуміти один одного.

Учасники не повинні бути раніше знайомі один з одним. Не передбачається ніяких спроб при формуванні групи структурувати її по ознаці освіти, посади, кваліфікації або професії. В ході такого тренінгу учасники включаються в абсолютно для них нову сферу соціального досвіду, завдяки якій визнають, як вони сприймаються іншими членами групи і дістають можливість порівнювати ці перцепції з самосприйманням.

### ***1.3. Соціальні установки (атитюди) та диспозиції***

Одною з провідних категорій, що характеризують включення людини в соціальне середовище, є поняття соціальної установки, або атитюду. Крім соціальної детермінації поведінки, це поняття розкриває психологічне

переживання і спрямованість людини, поєднуючи в собі особистісні смисли емоцій та їхній предметний зміст.

Атитюд розглядається у психології головним чином як внутрішній стан готовності людини, що передує поведінці, виконанню певної дії. Він формується на підставі попереднього досвіду, може розгортатися як на усвідомленому, так і на неусвідомленому рівні та здійснює регулятивну функцію щодо поведінки. Феномен соціальної установки виявляє переважно динамічні аспекти психічної регуляції, такі як швидкість формування, інтенсивність, сталість фіксації. Він виникає як результат взаємодії соціальної ситуації та соціальної потреби.

У поведінці членів певної соціальної групи атитюд забезпечує єдність сприймання, спільне ставлення до соціальної ситуації, життєвих подій, поведінки окремих людей і готовність до спільної діяльності. Функціонування атитюдів створює підставу для координації та організації дій, спрямованих на реалізацію єдиної мети, «стандартизує» сприймання соціальних явищ.

Можна виділити такі основні функції атитюду: він визначає сталий, послідовний, цілеспрямований характер поведінки в ситуаціях, що змінюються; звільнює від необхідності приймати рішення і довільно контролювати поведінку в стандартних ситуаціях; може виступати як фактор, що зумовлює інертність діяльності та гальмує пристосування до нових ситуацій, що вимагають зміни алгоритму поведінки.

Залежно від спрямованості атитюду (щодо мотиву, цілі, умови діяльності) виділяються рівні смислових, цільових та операційних установок. Смислові атитюди складаються з трьох компонентів: інформаційного (світогляд людини), емоційного (симпатії, антипатії щодо значущого об'єкта), регулятивного (готовність діяти). За допомогою смислових атитюдів людина сприймає систему норм і цінностей певного соціального середовища. Вони

допомагають зберігати цілісність поведінки людини в конфліктних ситуаціях, сприяють ствердженню та розвитку особистості, визначають поведінку людини в широкому колі соціальних ситуацій. Такі установки можуть переходити у відповідні риси характеру.

Цільові атитюди зумовлені метою і визначають стійкість перебігу певної дії. У випадку переривання дії цільові атитюди виявляються як динамічні тенденції до завершення перерваної дії.

Операційні атитюди виявляються в процесі розв'язання конкретних завдань на підставі врахування умов ситуації та прогнозування розвитку цих умов, що спираються на минулий досвід поведінки в подібних ситуаціях. Такі атитюди розкриваються у стереотипізації мислення, конформній поведінці та ін.

У контексті атитюду соціальна поведінка залежить від стану готовності людини до певного способу дій, певної диспозиції. Диспозиційна концепція особистості пов'язує готовність людини до поведінки в певній соціальній ситуації з умовами діяльності, що їй передувала. Саме в цій діяльності формується стійка готовність до реалізації певних потреб людини у відповідних умовах.

Автор диспозиційної концепції особистості В. Ядов розглядає диспозицію особистості (від лат. — прихильність, схильність) як ієрархічну систему, верхівку якої утворюють спільна спрямованість інтересів та система ціннісних орієнтацій як продукт дії соціальних умов. Середній рівень становить система узагальнених атитюдів, а нижчий — ситуативні атитюди як готовність до оцінки та дії в конкретних умовах [15, с. 452].

Вищі диспозиції найбільш стійкі (в межах сталих властивостей способу життя великих соціальних спільнот), вони впливають на диспозиції нижчих рівнів. Але ситуативні атитюди на відміну від узагальнених мають відносну самостійність, що забезпечує адаптацію людини до мінливих умов



діяльності. Провідною диспозицією стає та, яка цілком відповідає певним умовам та конкретній меті.

Однією із засад цієї класифікації виступає послідовне розширення межі активності особистості в онтогенезі щодо

рівнів включення в дедалі ширші сфери діяльності, у соціальну систему через засвоєння її цінностей. Іншою засадою є тривалість часу, протягом якого зберігається головна якість умов діяльності або ситуацій, у яких можуть бути реалізовані ті або інші потреби людини. У цьому разі нижчий рівень утворюють предметні ситуації — людина впродовж короткого інтервалу часу переходить від однієї конкретної ситуації до іншої. Наступний рівень — умови групового спілкування. Тут мають значення особливості групи, у якій функціонує людина. Вони стабільні в значному часово-Мувимірі. Ще сталіші умови діяльності у сферах праці, дозвілля, сім'ї. Максимальна сталість властива умовам життя людини.

Диспозиції є особливим продуктом взаємодії потреб і ситуацій, умов, за яких відповідні потреби можуть бути задоволені. При їх фіксації (закріпленні) в структурі особистості ці диспозиції утворюють відповідну ієрархію. У системі ціннісних орієнтацій особистості, що утворюють вищий рівень диспозицій, можна виділити загальну життєву позицію особистості. Це передусім спрямованість інтересів у провідних сферах життєдіяльності: праці, спілкуванні, пізнанні. Провідною функцією диспозиційної системи є психічна регуляція поведінки людини в соціальному середовищі.

## **Розділ II. Методологічні основи та методика експериментального дослідження впливу установок особистості на сприймання інших людей**

### **2.1.**

#### ***Методологічні основи та досвід дослідження впливу установок особистості на сприймання інших людей***

Зростання числа досліджень у області психології сприймання іншої людини приводить в даний час до переходу від накопичення нових емпіричних фактів до пояснення механізмів, що лежать в основі сприймання іншої людини.

Адекватність сприймання іншої людини визначається в конкретних умовах сприймання багатьма чинниками. При цьому основним чинником, як вказує А. А. Бодальов, є «те, якою мірою зміст відносин сприйманого і сприймаючого включає необхідність точного урахування.. властивостей сприйманого». Проте цей чинник висувається на перший план лише в умовах реального процесу взаємодії сприймаючої і сприйманої людини; в умовах же лабораторного експерименту, в якому сприймання іншої людини звичайно опосередковане (сприймання фотографій, портретів, кіно- і телезображень) і, таким чином, виключає наявність яких-небудь відносин між сприймаючим і сприйманим, на перший план висуваються інші чинники, зокрема установки особистості сприймаючого [5, с. 202].

Так, як один з найхарактерніших механізмів сприймання іншої людини багатьма дослідниками виділяється процес приписування сприйманому певного набору особових якостей на основі приватних деталей його зовнішності і поведінки, помічених сприймаючим. Процес цей був названий Е. Келлі «стереотипією сприймання» і в даний час вивчається як вітчизняними, так і зарубіжними дослідниками. Механізм цього процесу, за словами А. А. Бодальова, обумовлюється тим, що «якщо в зовнішності сприйманої людини опиняється якась з... особливостей, яку сприймаючий суб'єкт ще раніше почав пов'язувати з певною рисою вдачі, типом

особистості і ін., то цей зв'язок включається в образ людини, що формується у нього». Такий механізм сприймання іншої людини є не чим іншим, як установкою, фіксованою на основі досвіду спілкування з навколишніми людьми.

Установки, що впливають на адекватність сприймання іншої людини, може задавати і сам експериментатор. Так, в дослідженнях А. А. Бодальова, А. А. Єршова, а також Е. Келлі, було показано, що попередня інформація про сприйману людину у багатьох випадках надає визначальну дію на побудову образу сприйманого [8, с. 106].

Для адекватного вивчення настановних впливів в процесі сприймання іншої людини необхідно визначити їх місце в загальній системі діяльності особистості. Перш за все нам хотілося б звернути увагу на те, що практично всі дослідники виділяють різні види установок.

Так, в радянській психології розвиток марксистських принципів побудови наукових концепцій привів не тільки до методологічно обгрунтованого уявлення про установки, але і дозволило висунути вельми цікаву думку про ієрархічну структуру настановних явищ. Так, А. Р. Асмолов, спираючись на основні положення теорії діяльності А. Н. Леонтьєва, розробив уявлення про установки, як про ієрархічну систему регуляції активності особистості на всіх рівнях її діяльності, а В. А. Ядов запропонував ієрархічну систему диспозицій особистості, визначаючи її відношення до об'єктів і явищ навколишнього світу.

У соціально-психологічних дослідженнях на Заході багатьма дослідниками (М. Шеріф і Х. Кентріл, Г. Олпорт і ін.) було виявлене існування двох видів соціальних установок — атитюдів. Перший вид відповідає традиційним уявленням про атитюди, як про установки, що формуються в результаті вербальних дій і проявляють себе також у вербальній сфері (вислів певних поглядів, думок, відносин і т. д.). Другий вид складають атитюди, непіддатливі вербальним діям і залишаються стабільними протягом довгого часу. Був зроблений висновок, що дані

атитюди входять в структуру людського «я» і обумовлюють її індивідуальність.

Таким чином, ми бачимо, що в різних дослідженнях проводиться думка про існування декількох типів настановних явищ: одні з цих явищ готують особистість до конкретних дій в певних ситуаціях; інші безпосередньо не пов'язані з конкретною ситуацією і відображають в поведінці інваріантні прояви індивідуальних особливостей особистості.

У експериментах західних дослідників також можна знайти актуалізацію двох рівнів настановної регуляції в процесі сприйняття іншої людини. Так, в дослідженні А. Хасторфа і інших було показано, що при описі навколишніх людей суб'єкти сприйняття використовують ряд загальних перцептивних категорій, незмінних при описі всіх людей, у тому числі і себе самого, а також ряд приватних категорій, різних при описі кожної людини.

Отже, в історії досліджень даного психологічного явища ми чітко бачимо наявність впевненості дослідників про вплив тих чи інших установок особистості на сприймання іншої людини. Це ми намагатимемось підтвердити і в нашому дослідженні.

## **2.2. Методика та особливості процедури проведення дослідження**

З метою дослідження впливу установок особистості на сприймання іншої людини нами було використано методику, розроблену СІ. Курячим [8], опитувальник до якої пройшов апробацію серед старшокласників (понад 100 чол.) і був модифікований відповідно до вимог валідності.

Розглянемо методику дослідження.

Для досягнення мети дослідження було необхідно, щоб досліджувані сприймали добре знайому їм людину: при цьому вірогідність задіяння у них установок (зокрема смислових) в процесі сприйняття була б максимальною. Як об'єкт сприйняття була обрана вчителька однієї із Житомирських шкіл,

що викладає в старших класах. Досліджувані — учні старших класів — ділилися на дві групи. Першу групу складали учні школи, в якій працювала обрана нами вчителька (учні цієї групи добре знали вчительку своєї школи). Другу групу склали учні іншої школи, які не знали вчительку, що їм було необхідно сприймати.

Оскільки при безпосередньому сприйнятті і оцінці добре знайомої людини існує специфічний «психологічний бар'єр», а для сприйняття школярами свого вчителя цей бар'єр дуже сильний, то ми опосередковували процес сприйняття, пред'являючи випробовуваним фотографії, на яких були відображені моменти з життя вибраних нами вчительок. Крім того, випробовуваним пред'являлися фотографії не тільки знайомих їм вчительок, але і незнайомих. Це також допомагало зняттю «бар'єру», оскільки при цьому знайома вчителька сприймалася «в ряду з іншими». Таке сумісне сприйняття зовні схожих людей актуалізувало і існуючі у випробовуваних стереотипи сприйняття інших людей.

#### Процедура експерименту.

Після створення у досліджуваних мотивації участі в експерименті ми пред'явили серію фотографій (чотири фотографії, розташовані на класній дошці по горизонталі). По порядку слідували фотографії: 1) обличчя крупним планом, 2) вчительки за столом в класі, 3) вчителька, що пояснює урок у дошки, 4) вчителька відкриває вікно. Досліджувані одержували бланк для відповідей, який було розділено на дві частини (бланки представлені в додатках). Верхня частина відведена для оцінки сприйманої вчительки власними словами, а нижня містила опитувальник із запропонованими варіантами рис особистості. Випробовуваних просили, дивлячись на фотографії, спробувати уявити, що за люди на них зображені, які якості їм можуть бути властиві. При цьому пояснювалося, що жінка, зображена на фотографії, є шкільною вчителькою, що викладає в старших класах. Від випробовуваних вимагалось описати вчительку своїми словами, а потім

оцінити в опитувальнику ступінь вираженості у сприйманої певних особистісних якостей.

Опитувальник був побудований за принципом шкалування. Якості особистості (доброта, увага до людей, упевненість в собі, відповідальність, розум, чарівливість тощо), можна було оцінювати по чотирьох градаціях сили їх вираженості, яким приписувалися умовні бали 0, 1, 2 і 3.

Отже, кожен досліджуваний давав дві оцінки сприйманій вчительці; при цьому одна оцінка була у вигляді вільного опису, а друга — у вигляді шкалування певних особових якостей.

## **Розділ III. Результати дослідження, їх інтерпретація та обговорення**

### **3.1. Обробка результатів дослідження**

Дослідження проводилось серед учнів старших класів. Вибірка становила 14 осіб. Учні були розділені під час дослідження на дві групи по 7 учнів. Перша група добре знала викладача на запропонованій фотографії, а інша група учнів бачила вчителя вперше. В процесі підрахунку та обробки результатів проведеного дослідження ми проаналізували дві частини кожного бланку відповідей досліджуваних (бланки 1 групи досліджуваних наведено в додатку А, а другої - в додатку Б). Увага приділялась індивідуальності та основним особливостям опису сприйманої вчительки в першій частині бланку. Друга частина передбачала підрахунок балів за різними рисами особистості, що учні надали в процесі сприймання запропонованих фотографій вчительки. Після цього ми проаналізували співвідношення між відповідями першої та другої частини бланків досліджуваних учнів, та спробували визначити закономірності та можливі відмінності між відповідями, а отже і між особливостями сприймання запропонованої людини, учнями різних досліджуваних груп. Кінцевою метою всього етапу обробки та аналізу результатів нашого дослідження було виявити та підтвердити вплив установок особистості на сприймання іншої людини.

### **3.2. Аналіз та обговорення результатів дослідження впливу установок особистості на сприймання іншої людини**

Перш за все слід зазначити, що вчителька за даними додаткового опитування серед учнів, в яких вона викладає, має репутацію дуже жорсткої,

занадто вимогливої, суворої та непохитної у своєму відношенні до учнів. Вона часто підвищує голос, коли хтось не правильно відповідає або не готується до уроку. Вона дуже рідко ставить високі оцінки, так як вважає, що це розслаблює і без того ледачих учнів. Серед колег вона користується повагою, так як її предмет дійсно учні знають краще, проте не всі вчителі позитивно сприймають її деякою мірою «залякуючі» методи впливу на учнів. Як властиві їй риси характеру опитувані перед початком дослідження колеги та інші учні, що не брали учать у подальшому дослідженні, назвали впертість, наполегливість, непохитність, рішучість, нервозність, небажання йти на компроміси, а також відповідальність, розумність та заповзятливість. Ці думки були враховані нами під час аналізу результатів дослідження.

Отже, у учнів, у яких викладала дана вчителька, вона асоціювалась із чітко вираженими негативними рисами. Вони описували її не тільки сприймаючи зовнішньо і об'єктивно. Аналізуючи їх власні відповіді в перших частинах бланків, ми побачили, що чітко простежується використання минулого досвіду спілкування із даною людиною. Саме цей досвід (установки), на нашу думку, впливав на сприймання учнями першої групи вчительки на запропонованих фотографіях. Це також підтверджує факт явного заниження її позитивних якостей, запропонованих в другій частині бланків в опитувальнику, зокрема таких як доброта, увага до людей та інших. Заниження ступеня вираженості запропонованих рис чітко можна побачити, порівнявши результати опитуваника (2 частина бланку) двох груп учнів (табл.. 3.1).

Отже, як можемо побачити із таблиці 3.1., учні першої групи, які добре знали сприйману людину, занизили ступінь вираженості саме позитивних рис вчительки, в той час як незнайомі з нею учні другої групи надали їй більше балів за запропонованою шкалою по всіх рисах.



Загальне заниження шкали оцінок запропонованих рис становив біля 50%.

**Таблиця 3.1**

**Порівняльні результати опитування 2 груп досліджуваних учнів за шкалою їх оцінки вираженості запропонованих особистісних якостей у сприйманої вчительки**

<i>Особистісні якості</i>	<i>Сумарні оцінки риси (1 група учнів)</i>	<i>Сумарні оцінки риси (2 група учнів)</i>
доброта	2	1
увага до людей	4	10
упевненість в собі	16	19
відповідальність	19	20
розум	15	18
чарівність	2	4
чуйність	2	8
розуміння оточуючих	3	11
зовнішня привабливість	3	6
заповзятливість	13	19
кмітливість	14	19

Аналізуючи власні описи сприйманої вчительки, ми також можемо сказати, що учні першої групи, дуже помітно при її сприйманні використовували свій досвід та вже усталене відношення до неї. Такий висновок ми зробили із характеру їх опису власними словами: «постійно критикує відповіді учнів», «занижує оцінки», «негативно реагує на невірне виконання завдань», «важка у спілкуванні» тощо. Всі ці описи, на нашу думку, не могли б бути дані незнайомій людині. Всі згадані риси в самотійному описі всіх учнів підтвердили і при їх заповненні опитувальника вираженості особистісних рис та якостей.

Загалом, в результаті проведеного експерименту можемо зробити наступні висновки:

- слід підкреслити, що у всіх вільних описах досліджувані оцінювали особистісні якості вчителя, слідуючи інструкції, що говорить про позитивну мотивацію експерименту;

- по манері опису сприйманого вчителя всіх досліджуваних ми умовно розділили на дві групи: представники першої (-71 % всіх випробовуваних) прагнули описувати сприйманого вчителя в своїх індивідуальних категоріях сприймання, як правило, відмінних від категорій інших випробовуваних і не запозичених з категорій, запропонованих в опитувальнику; представники другої групи (~29 % всіх випробовуваних) в описі сприйманого вчителя використовували як індивідуальні, так і запозичені з опитувальника категорії;
- спостерігалася чітка і пряма залежність між характером вільних описів сприйманої людини і його оцінкою по опитувальнику;
- більшість досліджуваних першої групи (~70% від загальної кількості), чий кількісні і якісні оцінки знайомого їм вчителя різко відрізнялися від середніх оцінок і від характеру вільних описів цього вчителя другою групою учнів (у всіх випадках відмінності були в негативну сторону).

Таким чином, аналіз результатів експерименту дозволяє зробити висновок про те, що в ході сприймання учнями знайомої і незнайомої вчителя у них актуалізувалися перш за все певні стереотипи сприйняття, що приводять до опису сприйманих в певних перцептивних категоріях.

Далі, у багатьох досліджуваних при сприйнятті знайомих вчителів актуалізувалася смислова установка, що спотворює оцінку сприйманих людей в позитивну або негативну сторону. Це виявилось перш за все в значному заниженні оцінок знайомої вчительки. Можливо, таке заниження оцінок може викликатися і іншими причинами, а не тільки актуалізацією смислових установок при сприйнятті знайомої людини. Проте аналіз вільних описів даних випробовуваних переконує нас у тому, що ми маємо справу саме з такою актуалізацією, так як і в власному описі людини вони чітко виражали своє негативне ставлення до вчительки, яке склалося ще до проведення експерименту.

Таким чином, наша гіпотеза про існування впливу установки на сприймання іншої людини підтвердилася. Смислова установка,

актуалізуючись в процесі сприйняття знайомого педагога, визначала весь процес його сприйняття.

## Висновки

В результаті проведеного дослідження можемо зробити такі висновки.

В процесі взаєморозуміння та спілкування між людьми велике значення має той факт, як сприймається партнер по спілкуванню, іншими словами, процес сприйняття однією людиною іншого виступає як обов'язкова складова частина спілкування і умовно може бути названий перцептивною стороною спілкування. У найзагальнішому плані можна сказати, що сприйняття іншої людини означає сприйняття його зовнішніх ознак, співвідношення їх з особовими характеристиками сприйманого індивіда і інтерпретацію на цій основі його вчинків.

Уявлення про іншу людину тісно пов'язане з рівнем власної самосвідомості. Аналіз усвідомлення себе через іншу людину проводиться за допомогою двох понять: ідентифікація і рефлексія. Ідентифікація — це один з механізмів пізнання і розуміння іншої людини, по лягаючий найчастіше в неусвідомленому уподібненні себе значущому іншому. При ідентифікації встановлюється певний емоційний зв'язок з об'єктом. Слід розрізняти поняття «ідентифікація» і «референтність». При взаємодії взаємно оцінюються і змінюються певні характеристики один одного.

До ефектів міжособового сприйняття можна віднести такі ефекти. Каузальну атрибуцію (інтерпретація суб'єктом міжособового сприйняття причин і мотивів поведінки інших людей). Виявлена певна залежність «приписування» від установки в процесі сприйняття людини людиною. Особливо значна ця роль приписування, як відзначає Р. М. Андрєєва, при формуванні першого враження про незнайому людину. Це було виявлено в експериментах А. А. Бодальова. Інший ефект - це ефект ореолу (формування оцінного враження про людину в умовах дефіциту часу на сприйняття його вчинків і особових якостей). З ефектом ореолу тісно зв'язані ефекти новизни і

первинності. Ці ефекти (новизни і первинності) виявляються через значущість певного порядку пред'явлення інформації про людину для складання уявлення про нього. Стереотипизация — це сприйняття і оцінка соціальних об'єктів на основі певних уявлень (стереотипів). Стереотипизация є однією з найважливіших характеристик міжгрупового і міжособового сприйняття і супроводжується проявами соціальних установок, ефектів ореолу, первинності і новизни. Соціальна атракція — це особливий вид соціальної установки на іншу людину, в якому переважають позитивні емоційні компоненти. Виділяють три основні рівні атракції: симпатія, дружба, любов. Атракцію можна розглядати як особливий вид соціальної установки на іншу людину, в якій переважає емоційний компонент, коли цей "інший" оцінюється переважно в категоріях, властивих афектним оцінкам.

Одною з провідних категорій, що характеризують включення людини в соціальне середовище, є поняття соціальної установки, або атитюду. Атитюд розглядається у психології головним чином як внутрішній стан готовності людини, що передуює поведінці, виконанню певної дії. Він формується на підставі попереднього досвіду, може розгортатися як на усвідомленому, так і на неусвідомленому рівні та здійснює регулятивну функцію щодо поведінки. Феномен соціальної установки виявляє переважно динамічні аспекти психічної регуляції, такі як швидкість формування, інтенсивність, сталість фіксації. Залежно від спрямованості атитюду (щодо мотиву, цілі, умови діяльності) виділяються рівні смислових, цільових та операційних установок. Смислові атитюди складаються з трьох компонентів: інформаційного (світогляд людини), емоційного (симпатії, антипатії щодо значущого об'єкта), регулятивного (готовність діяти).

Отже, в історії досліджень психологічного явища сприймання ми чітко бачимо наявність впевненості дослідників про вплив тих чи інших установок особистості на сприймання іншої людини. Це ми намагатимемось

підтвердити і в нашому дослідженні. Таким чином, з метою дослідження впливу установок особистості на сприймання іншої людини нами було використано методику, розроблену СІ. Курячим, опитувальник до якої пройшов апробацію серед старшокласників (понад 100 чол.) і був модифікований відповідно до вимог валідності. Як об'єкт сприйняття була обрана вчителька однієї із Житомирських шкіл, що викладає в старших класах. Досліджувані — учні старших класів — ділилися на дві групи. Загальна вибірка — 14 осіб, по 7 в кожній групі. Першу групу складали учні школи, в якій працювала обрана нами вчителька (учні цієї групи добре знали вчительку своєї школи). Другу групу склали учні іншої школи, які не знали вчительку, що їм було необхідно сприймати. Отже, кожен досліджуваний мав після перегляду фотографій із вчителькою дві оцінки сприйманій вчительці; при цьому одна оцінка була у вигляді вільного опису, а друга — у вигляді шкалування певних особових якостей. В процесі підрахунку та обробки результатів проведеного дослідження ми проаналізували дві частини кожного бланку відповідей досліджуваних. Аналізуючи власні описи сприйманої вчительки, ми також можемо сказати, що учні першої групи, дуже помітно при її сприйманні використовували свій досвід та вже усталене відношення до неї. Всі згадані риси в самостійному описі всіх учнів підтвердили і при їх заповненні опитувальника вираженості особистісних рис та якостей. Отже, учні першої групи, які добре знали сприйману людину, занизили ступінь вираженості саме позитивних рис вчительки, в той час як незнайомі з нею учні другої групи надали їх більше балів за запропонованою шкалою по всіх рисах. Таким чином, аналіз результатів експерименту дозволяє зробити висновок про те, що в ході сприймання учнями знайомої і незнайомої вчителя у них актуалізувалися перш за все певні стереотипи сприйняття, що приводять до опису сприйманих в певних перцептивних категоріях. Отже, наша гіпотеза про існування впливу установки на сприймання іншої людини підтвердилася.

## Список використаної літератури

1. Андреева Г.М. Место межличностного восприятия в системе перцептивных процессов и особенности его содержания // Межличностное восприятие в группе. - М., 1991. - С. 54.
2. Барабанщиков В.А., Носуленко В.Н. Системность. Восприятие. Общение. - М, Изд-во ИПР АН 2004. - 480 с.
3. Бодалев А. А. Восприятие и понимание человека человеком. - М., 2002. - 200 с.
4. Бодалев А. А. Личность и общение. - М., 2004. - 272 с.
5. Бодалев А.А., Столин В.В. - Общая психодиагностика. - СПб.: Изд-во «Речь», 2000. - 440 с.
6. Гайдамак В.И. К вопросу о влиянии взаимоотношений между членами контактной группы на восприятие и оценку друг друга // Теоретические и прикладные проблемы психологии познания людьми друг друга (в семье, школе, производственных коллективах): Тезисы докладов. - М., 2002. - С.67-68.
7. Ковалев Г. А. Некоторые аспекты исследования невербальных коммуникаций человека // Вопросы психологии общения и познания людьми друг друга. - К., 1999. - №. 2. - С. 14—24.
8. Курячий С. И. Влияние установок личности на восприятие другого человека. // "Вопросы психологии", 1983. - №6. - С. 105 - 108.
9. Лабунская В. А. О семантике выразительных движений в общении // Вопросы психологии общения и познания людьми друг друга. - К., 2001. - С. 129—138.
10. Лабунская В. А. О структуре социально-перцептивной способности личности / / Вопросы психологии межличностного познания и общения. - Краснодар, 2003. - С. 63—71.
- И. Лабунская В.А. Экспрессия человека: общение и межличностное познание. - Ростов-на-Дону, 1999. - 298 с.

12. Лабунская В. А., Менджерицкая Ю. А., Бреус Е. Д. Психология затрудненного общения. - Москва, 2001. - 255 с.
13. Нийт Т. Распознавание выражений лица: Экспериментальное межкультурное исследование // Проблемы подготовки к общению. Таллин, 1999. - С. 85—96.
14. Панферов В. Н. Когнитивные эталоны и стереотипы взаимопознания людей. // "Вопросы психологии", 2002. - №5. - С. 139 - 141.
15. Психологія: підручник для студентів вищих навч. закладів / під ред. Ю. Л. Трофімова. - Київ: "ЛІБІДЬ", 2003. - 558 с
16. Федосеев С. М. Восприятие индивидуально-психологических особенностей человека по отоизображению его лица: Дис. канд. психол. наук. - М.: ИП РАН, 2003. - 150 с.
17. Фейгенберг Е. И., Асмолов А. Г. "Некоторые аспекты исследования невербальной коммуникации: за порогом рациональности" // Психологический журнал, 1989, т. 10. - №6. - С. 54.



# ДОДАТКИ

Бланки відповідей досліджуваних першої групи

