

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение  
«Сергиево - Посадская гимназия им. И.Б. Ольбинского»

XXIII Конкурс  
самостоятельных творческих работ  
им. П. А. Флоренского

*Хандогая Мария,  
учащаяся 8 «А» класса*

**Влияние стереотипов на восприятие людьми друг друга**

**Руководитель:**  
*Филимонова Ольга Геннадьевна*

**Сергиев Посад  
2023**

Оглавление	
Введение.....	3
Глава I. Восприятие человека человеком и механизмы эффективного взаимодействия.....	5
1.1. Особенности восприятия людьми друг друга.....	5
1.2. Стереотипы восприятия при знакомстве людей.....	9
1.3. Влияние невербальных средств коммуникации на восприятие людьми друг друга.....	12
1.4. Механизмы эффективного взаимодействия людей.....	14
Глава II. Исследование влияния стереотипов на восприятие людьми друг друга.....	17
2.1. Организация и методы исследования.....	17
2.2. Результаты эксперимента и их анализ.....	19
2.3. Результаты анкетного опроса и их анализ.....	24
2.4. Выводы и рекомендации.....	37
Заключение.....	40
Список использованных источников.....	41

## **ВВЕДЕНИЕ**

На первый взгляд, при оценке человека мы мыслим рационально и оцениваем ситуацию взаимодействия объективно. Однако многие люди даже не догадываются, что их подсознание уже рисует эмоциональный портрет собеседника, основываясь на существующих в культуре шаблонах – стереотипах восприятия человека. Эти стереотипы или шаблоны мы усваиваем с детства, они помогают нам составлять картину мира, закладывают представления о добре и зле, правильном и неправильном. Но в некоторых ситуациях стереотипное восприятие мешает нам увидеть или распознать важные для построения взаимоотношений людей сигналы и даже приводят к конфликтам.

**Проблема исследования** заключается в том, что люди часто оказываются в плену стереотипов восприятия и это мешает им объективно оценивать партнера в ситуациях взаимодействия. Происходит это часто из-за недостатка знаний об особенностях восприятия людьми друг друга и неумении их использовать в общении.

**Объект исследования:** особенности восприятия людьми друг друга в общении

**Предмет исследования:** стереотипы восприятия людьми друг друга

**Цель исследования:** расширить представления моих сверстников о влиянии стереотипов на восприятие людьми друг друга и разработать рекомендации по построению взаимодействия с человеком при знакомстве и общении.

Вероятно, у каждого возраста существуют свои стереотипы. Поэтому в моей работе я постараюсь определить особенности стереотипов восприятия в разных возрастных группах.

Исходя из этого, я определяю следующие **задачи исследования:**

- провести анализ теоретических источников по проблеме восприятию людьми друг друга при построении контактов;

- выявить, какие задачи решают стереотипы восприятия, и в каких случаях они помогают, а в каких мешают в восприятии людьми друг друга.
- подготовить материал для проведения исследования;
- провести исследование;
- проанализировать полученные данные и сделать выводы;
- разработать рекомендации по использованию стереотипов в восприятии человека человеком для повышения эффективности взаимодействия людей.

**Гипотеза исследования:** эффективное общение строится при минимизации влияния стереотипов восприятия.

**Методы исследования:** теоретический анализ, анкетирование, эксперимент, математический анализ, моделирование процесса эффективного взаимодействия при знакомстве.

# Глава 1. Восприятие человека человеком и механизмы эффективного взаимодействия

## 1.1. Особенности восприятия людьми друг друга

Восприятие человека человеком – понятие, используемое в социальной психологии для обозначения процесса построения образа другого человека, разворачивающегося при непосредственном общении с ним.

Первоначально при восприятии незнакомого человека основное внимание уделяется его внешности (экспрессия лица, глаза, прическа, выразительные движения тела). При разворачивании процессе восприятия человека формируются представления о его чертах характера, способностях, интересах, эмоциональных состояниях, которые очень часто группируются вокруг профессиональной характеристики личности. Можно выделить четыре основных стратегии в восприятии другого человека:

1. Аналитическая, при которой каждый элемент внешности интерпретируется как форма проявления свойства личности (наличие очков — ученый);

2. Эмоциональная, при которой непосредственно воспринимаемые свойства личности интерпретируются в зависимости от общей привлекательности или непривлекательности;

3. Перцептивно–ассоциативная, при которой приписываются свойства другого человека, внешне похожего;

4. Социально–ассоциативная, при которой приписываются свойства той социальной группы, к которой человек может быть отнесен<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Восприятие человека человеком // <http://psi.webzone.ru/st/018400.htm>

Процесс восприятия другого человека можно представить следующим образом<sup>2</sup>:



Формирование первого впечатления почти всегда означает отнесение индивидом воспринимаемого лица к одной из групп людей в тех «классификациях типов», которые сложились у него в прошлом. Соответствующие нашему стандарту люди воспринимаются нами со знаком «плюс», имеющие существенные отличия — со знаком «минус». Занявшие промежуточное место воспринимаются нейтрально — до определенного действия, после которого первое впечатление меняется.

Роль внешности и поведения при первой встрече с незнакомым человеком хорошо демонстрирует следующий эксперимент А.А. Бодалева<sup>3</sup>.

Группе взрослых испытуемых было предложено письменно охарактеризовать незнакомого человека, который несколько раз появлялся перед

<sup>2</sup> Восприятие человека человеком // [https://spravochnick.ru/konfliktologiya/vospriyatie\\_cheloveka\\_chelovekom/](https://spravochnick.ru/konfliktologiya/vospriyatie_cheloveka_chelovekom/)

<sup>3</sup> Бодалёв А.А. Восприятие и понимание человека человеком // <https://pedlib.ru/Books/5/0251/index.shtml>

ними. В первый раз незнакомец лишь приоткрыл дверь в комнату, где находились испытуемые, поискал глазами что-то и, закрыл дверь.

В другой раз он вошел туда и молча постоял. В третий раз незнакомец прошелся по комнате, заглянул в записи одного из испытуемых, погрозил пальцем девушке, которая хотела в этот момент поговорить с соседом, посмотрел в окно и удалился. Вернувшись в комнату снова, он мастерски начал читать басню. Наконец, при последнем появлении незнакомца перед испытуемыми им разрешили задавать ему любые вопросы, кроме тех, которые требовали бы от него прямого ответа о чертах собственной личности. Интервалы перед названными сеансами равнялись трем минутам. Незнакомый человек был в поле зрения испытуемых в первый раз десять секунд, во второй, третий и четвертый разы – по одной минуте, в последний раз – пять минут.

Полученные данные показали, что количество высказываний испытуемых о тех или иных сторонах внешнего облика и поведения человека, бывшего объектом восприятий, оказалось различным на разных стадиях знакомства с ним. На самых первых стадиях испытуемые воспринимали главным образом черты его внешнего облика. Почти все высказывания испытуемых о чертах личности наблюдаемого человека и впечатлении, которое он на них произвел, приходились на четвертую и пятую стадии. На последнюю стадию знакомства с воспринимаемым человеком пришлось больше всего суждений о его психических свойствах. Свое отношение к этому человеку большая часть испытуемых смогла сформулировать опять-таки на последней стадии встречи с ним.

Итак, было продемонстрировано, что самое первое впечатление обусловлено признаками, которые наилучшим образом выражены во внешности воспринимаемого человека. Что же касается интересов, вкусов, кругозора, привязанностей незнакомца, то испытуемые смогли сделать некоторые заключения о них лишь после того, как он прочитал басню и ответил на ряд вопросов. В этом

же эксперименте обнаружилось, что индивидуальные различия между людьми проявляются не только в их наблюдательности, показателем которой могут служить количественные данные восприятия испытуемыми внешнего облика и поведения незнакомца. Испытуемые неодинаково оценивали воспринимаемого ими человека и выражали различное отношение к нему. Так, одни сочли его симпатичным, другие придерживались противоположного мнения. Некоторые никак не выразили своего отношения к незнакомцу. Полученные данные свидетельствуют о том, что формирование образа другого человека на основе первого впечатления зависит также от особенностей личности субъекта восприятия. При этом такой образ всегда содержит неточности, а какая-либо оценка черт личности и ее эмоционального состояния может оказаться поспешным обобщением.

Имеются экспериментальные данные, показывающие, что при формировании у нас мнения о качествах личности человека, которого мы видим впервые, немалое значение имеет общая эстетическая выразительность облика этого человека и, в частности, степень соответствия его физической наружности имеющемуся у нас идеалу красоты.

Однако, как отмечает Бодалев, “эффект красоты” сильно влияет на содержание формирующегося понятия о личности только в момент образования первого впечатления. В дальнейшем оценка данного человека другими людьми все больше начинает определяться другими факторами, прежде всего характером межличностного взаимодействия.

По данным А.А. Бодалева, воспринимая других людей и затем словесно воссоздавая их облик, испытуемые выделяют прежде всего рост, глаза (цвет), волосы (цвет), мимику выражение глаз и лица, нос, особенности телосложения человека. Все другие признаки при этом отмечаются реже. Рост, цвет глаз и волос являются в глазах взрослых наиболее значимыми отличительными элементами

облика человека. При воссоздании внешности людей эти элементы выполняют роль своеобразных опорных признаков для большинства испытуемых.

## 1.2. Стереотипы восприятия при знакомстве людей

На протяжении длительного времени ведутся споры об определении понятия «стереотип».

Само слово имеет древнегреческое происхождение, его использовали в типографии, и оно означало твердый объемный отпечаток<sup>4</sup>.

Термин «стереотип» в психологии был введен в 1922 году социологом Вальтером Липпманом. Автор трактовал его как «картинку у нас в голове». Также он выделил главную особенность стереотипа. По его теории: «Мы представляем себе вещи, прежде чем мы переживаем их. И все эти предубеждения глубоко управляют всем процессом восприятия».

Возникновение и функционирование стереотипов Липпманн объясняет объективной сложностью реальной действительности и склонностью человека к упрощению и шаблонности мышления. Помимо экономии усилий есть и другая причина того, почему мы так часто придерживаемся наших стереотипов, когда мы могли бы использовать более непредвзятые способы видения. Системы стереотипов могут быть ядром наших личных традиций, защитой нашего положения в обществе. Также можно выделить основные черты стереотипов восприятия:

генерализация - обобщение однородных явлений на основе редуцирования характеристик каждого из них

схематизация - выделение и фиксация наиболее значимых (ярких) характеристик явления.

---

<sup>4</sup> Особенности возникновения стереотипов  
[//https://spravochnick.ru/psihologiya/osobennosti\\_vozniknoveniya\\_stereotipov/](https://spravochnick.ru/psihologiya/osobennosti_vozniknoveniya_stereotipov/)

Во многих работах учёных исследование стереотипов сопровождалось негативным отношением к ним. Это не случайно, ведь долгое время в обществе распространённой была оценка стереотипа, как ложного знания

Социальный стереотип определяют как устойчивое представление о каких-либо явлениях или признаках, свойственных представителям той или иной социальной группы. Разные социальные группы, взаимодействуя между собой, вырабатывают определенные социальные стереотипы. Наиболее известны этнические или национальные стереотипы – представления о членах одних национальных групп с точки зрения других. Например, стереотипные представления о вежливости англичан, легкомысленности французов или загадочности славянской души.

Стереотипное восприятие людей по эталонам связано с целым рядом специфических **ошибок**:

- эффектом проекции — когда приятному для нас собеседнику мы склонны приписывать свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки, т. е. наиболее четко выявлять у других те черты, которые ярко представлены у нас самих;
- эффектом средней ошибки – тенденцией смягчать оценки наиболее ярких особенностей другого человека в сторону среднего;
- эффектом порядка – когда при противоречивой информации больший вес придается данным, полученным первыми, а при общении со старыми знакомыми, наоборот, доверять больше последним сведениям;
- эффектом ореола – когда к человеку складывается определенное отношение по его какому-либо поступку, ореол может иметь как положительную, так и отрицательную окраску;
- эффектом стереотипизации, который заключается в приписывании человеку черт, характерных для определенных социальных групп

(например, профессиональным: учителю, продавцу, математику мы приписываем определенные черты личности)<sup>5</sup>.

За историю исследования стереотипов даже сам термин «стереотип» приобрел негативные коннотации. Возможно, это связано с достаточно долгой практикой употребления слова на уровне обыденного общения, характеризующегося противопоставлением стереотипного мышления творческому. Другой возможной причиной может быть концентрация внимания исследователей исключительно на негативно заряженных, агрессивных, опасных предрассудках и стереотипах, сопровождающих ситуации этнической напряженности. Отрицательное отношение к стереотипу сохраняется в обществе и в научных кругах и по сей день, несмотря на попытки некоторых ученых изменить это положение и обратить внимание коллег на нейтральные и позитивные стороны данного феномена

Но стереотипы могут играть и положительную роль во взаимоотношениях с людьми, так как они экономят энергию, способствуют более быстрой реакции автоматически реагировать во многих случаях. Вежливость с собеседником – выработанный у многих стереотип, который позволяет устанавливать контакт<sup>6</sup>.

Возникновение стереотипов очень сложный процесс, главными условиями которого являются общение и само восприятие.

Первая составляющая возникновения стереотипов — общение. Общение – процесс обмена между людьми определенными результатами их психической и духовной деятельности.

Однако, общаясь, собеседники не только обмениваются информацией, но и в процессе взаимно влияют друг на друга.

---

<sup>5</sup> Стереотипы восприятия // <https://psyera.ru/5365/stereotipy-vozpriyatiya>

<sup>6</sup> Стереотипы восприятия // <https://psyera.ru/5365/stereotipy-vozpriyatiya>

Хотя общение является важным условием возникновения стереотипов, главным фактором их складывания выступает само восприятие.

Это значит, что воспринимая одинаковым образом одинаковую информацию каждый человек изменяет эту информацию в зависимости от стереотипов. Так формируется контекст, благодаря которому люди составляют эмоциональный портрет собеседника.

Для того, чтобы каждый раз не составлять эмоциональный портрет собеседника подсознание использует стереотипы восприятия. Обычно основные установки формируются в детстве, в процессе социализации человека в обществе. Так можно объяснить то, что стереотипы относительно устойчивы, а для их изменения требуется достаточно много усилий и времени.

А.А. Бодалев определяет первое впечатление как сложный психологический феномен, включающий в себя чувственный, логический и эмоциональный компоненты, в который входят значимые особенности облика и поведения человека, оказавшегося объектом восприятия.

Систему формирования первого впечатления можно условно представить как «трафарет», который мы прикладываем к другим людям.

### **1.3. Влияние невербальных средств коммуникации на восприятие людьми друг друга**

Имеющиеся данные показывают также, что на первое впечатление о человеке могут влиять и особенности его телосложения, принятая им поза, направление взгляда, положение рук и ног, т.е. невербальные средства коммуникации. Это неудивительно. Учеными научно доказано, что в период становления эпохи разумного человека, т.е. в течение длительного времени разумные люди изначально общались при помощи языка знаков и жестов. В эту эпоху основную функцию выполняли комбинации знаков и жестов, звуковой язык

же использовался как вспомогательный, но со временем ситуация изменилась и теперь главную роль в общении играет звуковой язык, в то время как на язык жестов легла вспомогательная функция<sup>7</sup>.

Как самостоятельное научное направление понятие «невербальная коммуникация» сформировалось сравнительно недавно, в 1950-х годах, хотя основы этого научного направления можно искать и в более ранних работах. Так, Марк Фабий Квинтилиан, по Г.М. Андреевой, в своей книге «Наставления оратору» подробно объяснял наиболее употребимые ораторские жесты греко-римского мира. А французский просветитель Жан-Батист Дюбо (XVIII в.) обратил внимание на невербальные средства, обозначив особую науку НЕМА, представляющую собой «искусство говорить, не раскрывая рта».

В процессе общения в целом вербальные и невербальные факторы речевого воздействия самым тесным образом взаимосвязаны, однако есть и определенная асимметрия в их роли на разных этапах акта коммуникации. Так, по мнению большинства, невербальные факторы коммуникации играют наиболее важное значение на этапе знакомства людей друг с другом, на этапе первого впечатления и в процессе осуществления категоризации (то есть отнесения собеседника к какой-либо категории людей — умный, хитрый, искренний и т.д.).

По данным Е.А. Петровой, при знакомстве в первые 12 секунд общения 92% получаемой собеседниками информации невербально. По ее же данным, основная информация о взаимоотношениях людей передается собеседниками друг другу в первые 20 минут общения<sup>8</sup>.

Количество невербальных сигналов очень велико.

---

<sup>7</sup> Формирование первого впечатления о другом человеке // [https://pidru4niki.com/15021119/psihologiya/formirovanie\\_pervogo\\_vpechatleniya\\_drugom\\_cheloveke](https://pidru4niki.com/15021119/psihologiya/formirovanie_pervogo_vpechatleniya_drugom_cheloveke)

<sup>8</sup> Вербальные и невербальные средства общения // <https://bookonlime.ru/lecture/23-verbalnye-i-neverbalnye-sredstva-obshcheniya>

Психологи называют 5 основных функций невербальных сигналов<sup>9</sup>:

1. Дублирование. Жестом, мимикой или интонацией человек может повторять основное сообщение, подтверждая его, делая более понятным и однозначным.
2. Противоречие. Осознанно или неосознанно человек может показать, что имел в виду нечто противоположное. Например, говоря о своих намерениях он может заговорчески подмигнуть.
3. Подмена смысла. Глазами и мимикой можно не только дополнить смысл, но и полностью поменять его или продемонстрировать, что фраза сказана в переносном значении.
4. Дополнение к сказанному. Определенные жесты могут передавать дополнительные сообщения. К примеру, человек может сказать, что не хочет чего-то делать, а выражением лица показать, что ему это надоело.
5. Усиление смысла. Добрые слова можно подчеркнуть доброжелательной улыбкой, а эмоциональное высказывание – ударом кулаком по столу.

Знание стереотипов восприятия и их активное использование помогают повышать продуктивность общения.

#### **1.4. Механизмы эффективного взаимодействия людей**

Само общение — это неотъемлемая часть нашей жизни. Мы общаемся постоянно, даже когда молчим.

Однако эффективное общение — это не просто передача информации. Для эффективного общения, важно не только уметь говорить, но еще уметь слушать,

---

<sup>9</sup> Функции и задачи невербальной коммуникации // [https://spravochnick.ru/psihologiya/neverbalnaya\\_kommunikaciya\\_-\\_chto\\_eto\\_takoe/funkcii\\_i\\_zadachi\\_neverbalnoy\\_kommunikacii/](https://spravochnick.ru/psihologiya/neverbalnaya_kommunikaciya_-_chto_eto_takoe/funkcii_i_zadachi_neverbalnoy_kommunikacii/)

слышать и понимать, о чем говорит собеседник. Данные навыки формируются не только на осознаваемом, но и на бессознательном уровнях — человек с детства учится вступать в контакт, предупреждать развитие конфликтных ситуаций, вести себя так, чтобы его понимали окружающие.

Чтобы достичь большей эффективности общения, его элементы должны соответствовать следующим критериям:

1. Отправитель должен выбрать оптимальный канал передачи информации — устно или письменно, верно определить интонацию, с которой будет передано сообщение, а также обратиться к невербальным методам.

2. Информация должна быть четко, в полном объеме и понятно изложена для получателя.

3. Получатель должен подтвердить, что принял и понял передаваемую ему информацию.

И только при удовлетворении данным трем критериям коммуникацию можно считать успешной.

Также можно выделить основные принципы эффективного общения:

1. Общение должно быть двусторонним процессом: только при заинтересованности всех участников разговора в достижении его положительного исхода возникнут предпосылки для его эффективности.

2. Между общающимися людьми должен быть установлен уровень доверия, соответствующий обсуждаемой ситуации.

3. Эмоциональность коммуникации должна соответствовать передаваемому сообщению.

Стараться следовать принципам эффективного общения должны все ее участники. Чем больше стремления они будут проявлять для их соблюдения, тем продуктивнее будет их взаимодействие.

При этом эффективность общения находится в прямой зависимости от того, как именно будет налажен обмен сообщениями между партнерами. Существует множество техник повышения эффективности общения.

Вот некоторые из них:

1. Говорите в том же темпе и в том же объеме, а также используя аналогичную позу что и собеседник.

Известно, что люди любят, когда им подражают.

2. Заранее готовьтесь к важным беседам.

Подумайте свою одежду в соответствии с событием.

3. Пользуйтесь своим голосом для большей убедительности, выделяя интонацией и паузами наиболее значимые слова и мысли.

4. Не стоит пассивно воспринимать информацию собеседника.

В ходе беседы рекомендуется давать понять жестами, мимикой словами то, что вы слушаете и слышите собеседника, вы понимаете то, о чем он сообщает.

Для этого целесообразно использовать следующие приёмы:

1. Старайтесь всегда сидеть ровно и спокойно. Если хотите что-то поправить, лучше делать это открыто (например, посмотрев в зеркало), а не украдкой.

2. Старайтесь в разговоре находиться в открытой позе. Так вы даете понять собеседнику, что вы открыты и располагаете к продолжению коммуникации.

3. Старайтесь сохранять зрительный контакт. Человек воспринимает такой жест как показатель честности и открытости в разговоре.

4. Старайтесь не нарушать зону комфорта других людей. Всегда учитывайте, что собеседнику может быть неприятно, если вы сильно к нему приблизитесь, или излишне отдалитесь.

## Глава 2. Исследование влияния стереотипов на восприятие людьми друг друга

### 2.1. Организация и методы исследования

Для того, чтобы проверить нашу гипотезу о том, что эффективное общение строится при минимизации влияния стереотипов восприятия, нами было организовано исследование.

#### **Методы исследования:**

**Эксперимент:** испытуемым были даны картинки с изображением людей (4 портрета). Каждый испытуемый получал задание составить характеристику человека по его внешности. При этом участники эксперимента получали разные установки. Один и тот же портрет предьявлялся разным испытуемым с разной установкой: одним сообщалось, что этот человек преступник (преступница), другим – семьянин (многодетная мать), третьим – режиссер (журналистка), четвертым – учёный (научный сотрудник). Были использованы следующие картинки:



В эксперименте принимали участие:

Учащиеся 14-16 лет — 16 человек

Взрослые 42-56 лет — 11 человек

**Анкетный опрос:** респондентам были предъявлены следующие вопросы (анкета прилагается):

Как вы думаете, внешность человека отражает его внутреннее содержание?

На Ваш взгляд, можно ли определить по внешности человека особенности его характера?

Случалось ли вам ошибаться в человеке, когда вы принимали во внимание то, как он выглядит?

Как бы Вы определили по внешности (укажите одну или несколько черт):

Креативного, творческого человека

Неорганизованного человека

Замкнутого человека

Осторожного человека

Общительного, компанейского человека

Развязного и агрессивного человека

Опишите свой стиль (кратко)

Опишите стиль Ваших друзей

Если человек «не вписывается» в Ваши представления о приемлемом стиле, Вы:

- стараюсь с ним меньше контактировать, чтобы окружающие не «приписали» мне излишнюю лояльность
- стараюсь дать ему понять, что он должен что-то поменять в своём облике
- отношусь к такому человеку терпимо, но отстранённо
- мне нет дела до стиля, главное – сам человек и его качества
- мне интересны такие люди

1. Вы общаетесь с двумя людьми, первый часто соглашается с вами, второй выражает другую позицию. С каким человеком Вы готовы продолжать общение?

2. Знакомый сказал Вам, что  $2+2=5$ . Как Вы будете после этого к нему относиться?

### 3. Считаете ли Вы, что установки на определённое восприятие человека:

- помогают лучше разбираться в людях
- помогают не «обжигаться» в общении с другими
- помогают быстро ориентироваться в общении
- не помогают, но и не мешают
- мешают воспринимать человека таким, какой он есть на самом деле

В опросе приняли участие 25 человек.

## 2.2. Результаты эксперимента и их анализ

При обработке полученных данных было установлено, что характеристики, которые дают гимназисты, практически не отличаются от характеристик, которые дают взрослые. Это говорит о том, что стереотипы восприятия и способность оценивать человека по внешним признакам формируются до 13 лет (самый младший возраст участников эксперимента). Поэтому мы объединили все результаты в общую базу: по каждому портрету были собраны характеристики в соответствии с установками, которые давались испытуемым. Можно отметить, что некоторые испытуемые не всегда принимали данную им установку, об этом свидетельствуют такие ответы, как «Не похож на преступника», «не похожа на мать». Обобщим результаты, полученные к каждому портрету.

### Портрет 1.

<b>преступник</b>	<b>семьянин</b>	<b>учёный</b>	<b>режиссер</b>
угрюмый	строгий	вдумчивый взгляд	внимательный
злой	интеллектуал	умный	умный
ответственный	перекладывает ответственность	интересная личность	интеллигентный
глаза коварные	ответственный	острые черты лица	смелый
хитрый	целеустремлённый	целеустремлённый	жёсткий
обманчивая внешность	щедрый	творческий	замкнутый
серьёзный	серьёзный	серьёзный	добрый
открытый	доброжелательный	красивый взгляд	одержим идеей
скрытный	надёжный	думает лишь о науке	Трудно сходится с людьми
коммуникабельный	сильный	отдаёт жизнь науке	ухаженный
непримечательный	ревнивец		эмоциональный

нервный	эмоциональный		опрятный
хладнокровный	ранимый		задумчивый
задумчивый	благоразумный		честный
рассудительный	рассудительный		решительный взгляд
обиженный	семья на первом месте		положительный
эгоист	уступчивый		простой
замкнутый	работящий		мечтатель
не похож на преступника	романтик		
	верный		

Портрет 2.

преступник	семьянин	учёный	режиссер
энергичный	уверенный	целеустремлённый	волевой
злой	добродушный	доброта	добрый
добрые глаза	добрый взгляд	позитивный	увлечённый
неадекватный	желает стать свободным	коварство	вьедливый
расчётливый	понимающий	рассудительный	вдумчивый
знает как получить выгоду	трудолюбивый	умный	умный
тупой взгляд	крупные черты лица	начитанный	творческий
вселяет доверие	надёжный	понимающий	надёжный
щедрый	уравновешенный	простой	придирчивый
отзывчивый	вежливый	заботливый	заботливый
хитрый	сильный	с чувством юмора	с чувством юмора
невзрачное лицо	спокойный	спокойный	взгляд в будущее
доброжелательный взгляд	охладевший к своей семье	сосредоточенный	много детей
разочарованный			завышенная самооценка
загнанный			склонен к одиночеству
неопрятный			непостоянный
часто жертвует			вспыльчивый
			любящий
			честный

Портрет 3.

преступница	многодетная мать	научный сотрудник	журналистка
амбициозная	манерная	готовая к новому	интересный взгляд
добрая	добрые глаза	добрые глаза	дружелюбная
с виду хрупкая, но жестокая	строгая	хорошо делает свою работу	активная
принимает волевые решения	деятельная	энергичная	заинтересованная
обаятельная	общительная	открытая	умеет расположить к себе
проницательная	наивная	педантичная	вдумчивый взгляд
надменная	хозяйственная	красивые глаза	стеснительная
расчётливая	загадочная	хороший организатор	разговорчивая
нельзя доверять	не сосредоточена	спокойная	современная внешность
предприимчивая	любящая мать	важен результат	пылливый ум
хорошая актриса	добрая	задумчивый взгляд	
решительная	счастливая	спокойный характер	

циничная	заботливая	умный взгляд	
злая	вспыльчивая	холоднокровная	
завышенная самооценка	не похожа на мать	начитанная	
правовая неосведомлённость		образованная	
скрытная		аккуратная	
зоркая		весёлая	
обиженная		спокойная	
хитрая			
игривая			
слабая			
эмоциональная			

#### Портрет 4.

<b>преступница</b>	<b>многодетная мать</b>	<b>научный сотрудник</b>	<b>журналистка</b>
Расчётливый, тяжёлый взгляд	уставшая	экспериментатор	дерзкая
самоутверждается	эгоистичная	Лидер, любит доминировать	самовлюблённая
корыстная	занимается с детьми	жёсткая	высокомерная
мстительная	любящая	Собранная	любопытная
скрытная	нервная	перфекционистка	холодный интеллект
не желает обзаводиться семьёй	плохо сдерживает эмоции	стремится к точности	закрытая
злая	напряжённая	хочет узнать все до мелочей	"следователь"
любит ухаживать за собой	пытается быть ухоженной	серьёзная	официальный вид
настырная	простой взгляд	целеустремлённая	целеустремлённая
хитрая	стремится помочь	хитрая	ответственная
	простой характер	расчётливая	собранный
	простая внешность	умная	умная
	добрая	своенравная	эрудированная
	эмоциональная	интеллектуальная	не располагает к общению
	общительная	коммуникабельная	общительная
	ухаживает за домом	заинтересованная	
	спокойная	ироничная	
		настроена на работу	
		логик	
		способна проводить негуманные операции	
	с чувством собственного достоинства		

Среди характеристик есть схожие по всем установкам, которые, скорее всего, определяются интерпретацией самой внешности человека, и есть характеристики, которые противоречат друг другу. К таким характеристикам можно отнести:

Портрет	Сходные для всех установок характеристики	Противоположные характеристики
	строгий, внимательный, интеллигентный, вдумчивый, решительный взгляд, романтик	ответственный – перекладывает ответственность, открытый, доброжелательный – скрытный, замкнутый; добрый – злой, хладнокровный – ранимый
	Энергичный, целеустремлённый, волевой, добрые глаза, понимающий, с чувством юмора, надёжный, вселяет доверие.	Тупой взгляд – умный, загнанный – спокойный, добродушный – злой
	Амбициозная, готовая к новому, энергичная, волевая, решительная.	Завышенная самооценка – обиженная, решительная – слабая
	Эгоистичная, любит доминировать, хочет знать все до мелочей, целеустремлённая.	Общительная – не располагает к общению, спокойная – напряжённая, злая – добрая, простая – ироничная

Для нашего эксперимента важно, **что характеристики, которые давали участники эксперимента, во многом определялись установкой, то есть, несмотря на внешность оказались схожими по всем портретам:**

преступник	семьянин	учёный	режиссер
Портрет 1			
угрюмый	ответственный	вдумчивый взгляд	умный
злой	щедрый	умный	интеллигентный

глаза коварные	доброжелательный	интересная личность	смелый
хитрый	надёжный	целеустремлённый	жесткий
обманчивая внешность	ревнивец	творческий	одержим идеей
скрытный	благоразумный	серьёзный	эмоциональный
непримечательный	семья на первом месте	красивый взгляд	решительный взгляд
нервный	уступчивый	думает лишь о науке	мечтатель
хладнокровный	работающий	отдаёт жизнь науке	
обиженный	верный		
эгоист			
Портрет 2.			
злой	добродушный	целеустремлённый	волевой
неадекватный	добрый взгляд	рассудительный	увлечённый
расчётливый	желает стать свободным	умный	Въедливый, придирчивый
знает как получить выгоду	понимающий	начитанный	вдумчивый
тупой взгляд	трудолюбивый	сосредоточенный	умный
хитрый	надёжный		творческий
нев्यразительное лицо	уравновешенный		взгляд в будущее
разочарованный	охладевший к своей семье		непостоянный
загнанный			вспыльчивый
Портрет 3			
проницательная	деятельная	готовая к новому	интересный взгляд
надменная	добрые глаза	педантичная	активная
с виду хрупкая, но жестокая	строгая	хороший организатор	заинтересованная
расчётливая	хозяйственная	важен результат	разговорчивая
нельзя доверять	любящая мать	умный взгляд	пытливый ум
хорошая актриса	добрая	начитанная	
циничная	счастливая	образованная	
злая	заботливая		
хитрая			
Портрет 4			
Расчётливый взгляд	уставшая	экспериментатор	эрудированная
самоутверждается	занимается с детьми	умная	любопытная
корыстная	любящая	стремится к точности	холодный интеллект
мстительная	нервная	интеллектуальная	целеустремлённая
скрытная	стремится помочь	серьёзная	ответственная
настырная	добрая	целеустремлённая	собранная
злая	ухаживает за домом	настроена на работу	умная
хитрая		логик	

Очевидно, что эти характеристики просто отражают представления о людях, связанных с той или иной деятельностью.

Для подтверждения нашей гипотезы подсчитаем количество отрицательных характеристик, которые были даны участниками эксперимента «преступнику».

Негативные характеристики выделим цветом в таблице и подсчитаем их процент по отношению к общему количеству характеристик:

№	Преступник (преступница)	Семьянин (многолетняя мать)	Учёный (научный сотрудник)	Режиссер (журналистка)
1	52%	5%	0	5,5%
2	58,8	7,6	7,6%	0
3	43%	0	0	0
4	70%	5,8%	18%	20%

Очевидно, что количество негативных характеристик значительно выше по установке «преступник», что доказывает, что на восприятие человека человеком влияют стереотипы, существующие в культуре.

### 2.3. Результаты анкетирования и их анализ

В результате обработки и анализа анкет (25 чел.) были получены следующие данные

Вопрос 1. Как вы думаете, внешность человека отражает его внутреннее содержание?

Представим результаты в таблице и диаграмме:

Таблица 1.

Ответы	Кол-во ответов	% ответов
Да	6	24%
Частично	15	60%
нет	4	16%

Диаграмма 1.



Полученные данные показывают, что большинство людей считают, что внешность человека отражает его внутреннее содержание: отрицательно ответили на этот вопрос только 16% респондентов.

Вопрос 2. На Ваш взгляд, можно ли определить по внешности человека особенности его характера?

Таблица 2.

Ответы	Кол-во ответов	% ответов
Да	4	16%
Частично	19	76%
нет	2	8%

Диаграмма 2.



Полученные данные показывают, что большинство опрошенных считают также, что по внешности можно определить характер человека (только 8% опрошенных дали отрицательный ответ на этот вопрос).

Вопрос 3. Случалось ли вам ошибаться в человеке, когда вы принимали во внимание то, как он выглядит?

Таблица 3.

Ответы	Кол-во ответов	% ответов
Да	14	56%
Частично	10	40%
Не ответили	1	4%

Диаграмма 3.



Полученные данные показывают, что большинству опрошенных, практически 96%, приходилось ошибаться при оценке человека по внешности. Можно заметить противоречие с ответами на 1 и 2 вопросы. По мнению респондентов внешность может раскрывать черты характера человека, однако большинство отмечает, что им случалось ошибаться в человеке, судя по его внешности. Это подтверждают и результаты проведённого нами эксперимента: часто по внешности разные люди приписывают одним и тем же портретам абсолютно противоположные характеристики. Это подтверждает, что *определять* характер по внешности человека можно, и мы все пытаемся это делать, а *определить точно* – нельзя.

Вопрос 4. Как бы Вы определили по внешности (укажите одну или несколько черт)?

Сведём полученные данные в таблицу 4.

Таблица 4.

Качество	Ответ	Кол-во ответивших
креативный	яркий	4
	индивидуальный	4
	странно выглядит	3
	активный	1
	клетчатая рубашка	1
	мечтательный	1
	модный	1
	нарядный	1
	разноцветный	1
	спокойный взгляд	1
	стиль	1
	субкультурные элементы	1
	татуировки	1
	украшения	1
фрик	1	
неорганизованный	неопрятный	16
	беспорядок в одежде	1
	грязный	1
	приоткрытый рот	1
	растрепанный	1
	сонливость	1
	широкая одежда	1
замкнутый	серые цвета	5
	закрытая одежда	3
	строгая одежда	3
	необщительный	2
	опущенный взгляд	2
	скованный	2
	в очках	1
	сутулость	1
	тихий	1
	широкая одежда	1
	неприметный	1
осторожный	внимательный	5
	мало говорит	3
	опрятный	2
	темные цвета	2
	аккуратный	2

	длинные рукава	1
	мешковатая одежда	1
	многослойная одежда	1
	напряженный	1
	нерешительный	1
	прищуренные глаза	1
	скованные движения	1
	ссутуленный	1
	строгая одежда	1
общительный	улыбчивый	7
	яркий	5
	выделяющийся	1
	жизнерадостный	1
	ищет компанию	1
	много говорит	1
	нет стиля	1
	открытый взгляд	1
	свободный стиль	1
	уютная одежда	1
Агрессивный	напряженный	3
	наглый	3
	улыбка, подвижность	2
	черная одежда	2
	аксессуары	1
	завышенная самооценка	1
	короткие волосы	1
	красный цвет в одежде	1
	молчаливый	1
	небрежный	1
	неопрятный	1
	хмурый	1
	широкое телосложение	1
	яркий	1

В этой таблице частота ответов указывает на то, что у всех опрошенных существуют схожие представления о взаимосвязи внешности и различных черт характера. Это значит, что конкретные элементы внешности (стиля, или невербальных знаков, настроения) формируют наш эмоциональный портрет

собеседника, помогают относить его к той или иной группе, приписывая определённые качества.

## Вопрос 5.

### 1. Опишите свой стиль

Таблица 5.

Описание	Количество ответивших
широкая яркая одежда, шорты	2
уютная, яркая одежда	2
спортивный	2
свободный удобный	2
дружелюбный	2
базовый стиль	1
консервативный	1
мешковатый	1
неформальный деловой	1
облегающая	1
Оригинальный	1
разнообразный	1
рубашка, джинсы и шляпа	1
светлые цвета	1
сдержанный	1
спортивно-деловой	1
творческий	1
хастл	1

## Вопрос 6. Опишите стиль Ваших друзей

Таблица 6.

Описание	Количество ответивших
разнообразный	5
спортивный	4
свободный спокойный стиль	3
дружелюбный	1
современный	1
разноцветный	1
широкая яркая одежда	1
облегающая	1
демократичный	1

неформальный	1
уютная, яркая одежда	1

Если рассматривать результаты исследования, сравнивая стиль отвечавшего и его друзей, можно заметить, что многие отмечали, что их стиль схож, или идентичен со стилем их друзей или родственников (творческий - разнообразный, спортивный - спортивный). Это говорит о том, что стиль, по мнению респондентов, формируется тоже группой людей и отражает определённые ценности этой группы.

Здесь можно отметить то же несоответствие ответов: хотя участники опроса часто ошибаются в оценке человека по внешности, но стиль в одежде для них важен, так как стиль опрашиваемого в большинстве случаев схож, или даже идентичен со стилем его окружения. Это подтверждает наше предположение о том, что большинство людей строят свое первое впечатление о человеке, опираясь на внешность собеседника, хотя сами же признают, что не всегда это «срабатывает»

Вопрос 7. Если человек «не вписывается» в Ваши представления о приемлемом стиле, Вы:

Таблица 7.

Ответы	Кол-во ответов	% ответов
стараюсь с ним меньше контактировать, чтобы окружающие не «приписали» мне излишнюю лояльность	1	4%
стараюсь дать ему понять, что он должен что-то поменять в своём облике	1	4%
отношусь к такому человеку терпимо, но отстранённо	10	40%
мне нет дела до стиля, главное – сам человек и его качества	14	56%
мне интересны такие люди	4	16%

Диаграмма 4.



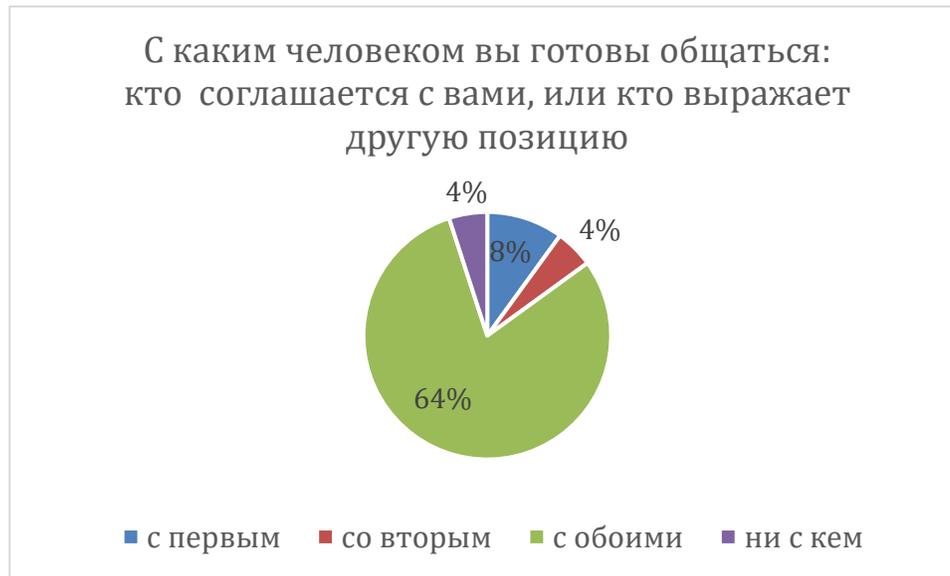
Ответы на этот вопрос свидетельствуют о том, что гимназисты в целом готовы лояльно относиться к «необычности» некоторых людей: только 8% ответивших намерены не вступать с таким человеком в контакт.

Вопрос 8. Вы общаетесь с двумя людьми, первый часто соглашается с вами, второй выражает другую позицию. С каким человеком Вы готовы продолжать общение?

Таблица 8.

Ответы	Кол-во ответов	% ответов
с первым	2	8%
со вторым	1	4%
с обоими	16	64%
ни с кем	1	4%

Диаграмма 5.



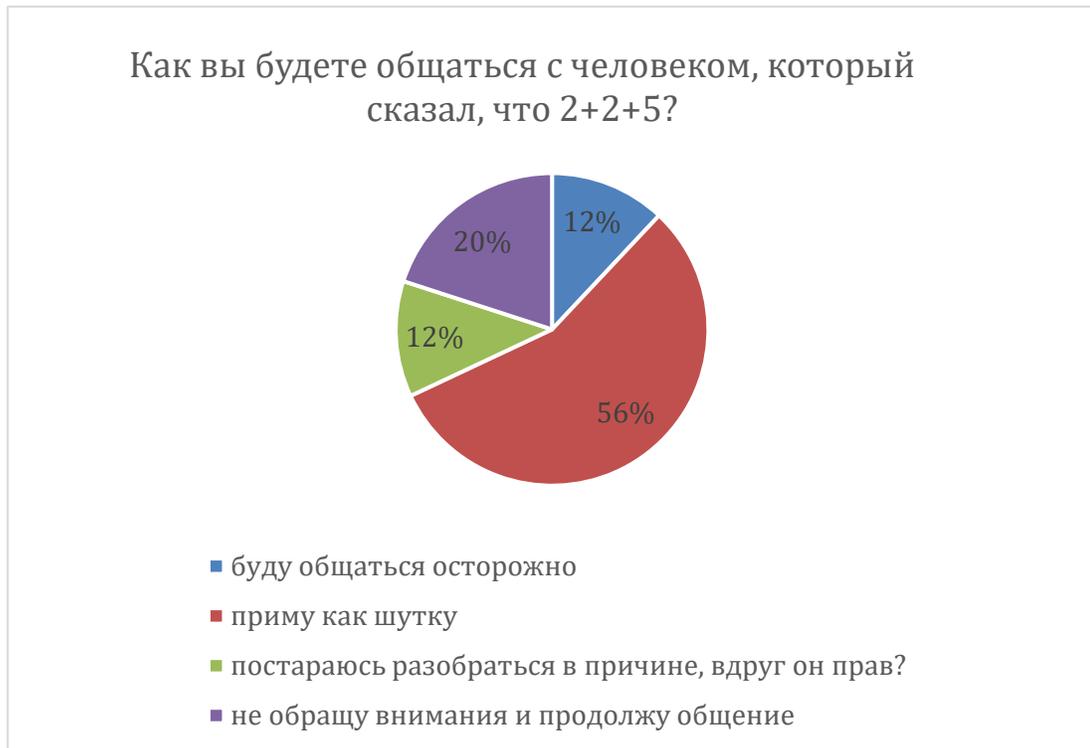
Здесь можно отметить, что для большинства опрошенных не важно, соглашается ли с ними человек (проявляется низкий уровень влияния стереотипа ложного согласия), хотя заметно, что вторым по количеству ответов, хотя это только 8%, является вариант 1 (человек всегда соглашается с Вашими суждениями).

Вопрос 9. Знакомый сказал Вам, что  $2+2=5$ . Как Вы будете после этого к нему относиться?

Таблица 9.

Ответы	Кол-во ответов	% ответов
буду общаться осторожно	3	12%
приму как шутку	14	56%
постараюсь разобраться в причине, вдруг он прав?	3	12%
не обращаю внимания и продолжу общение	5	20%

Диаграмма 6.



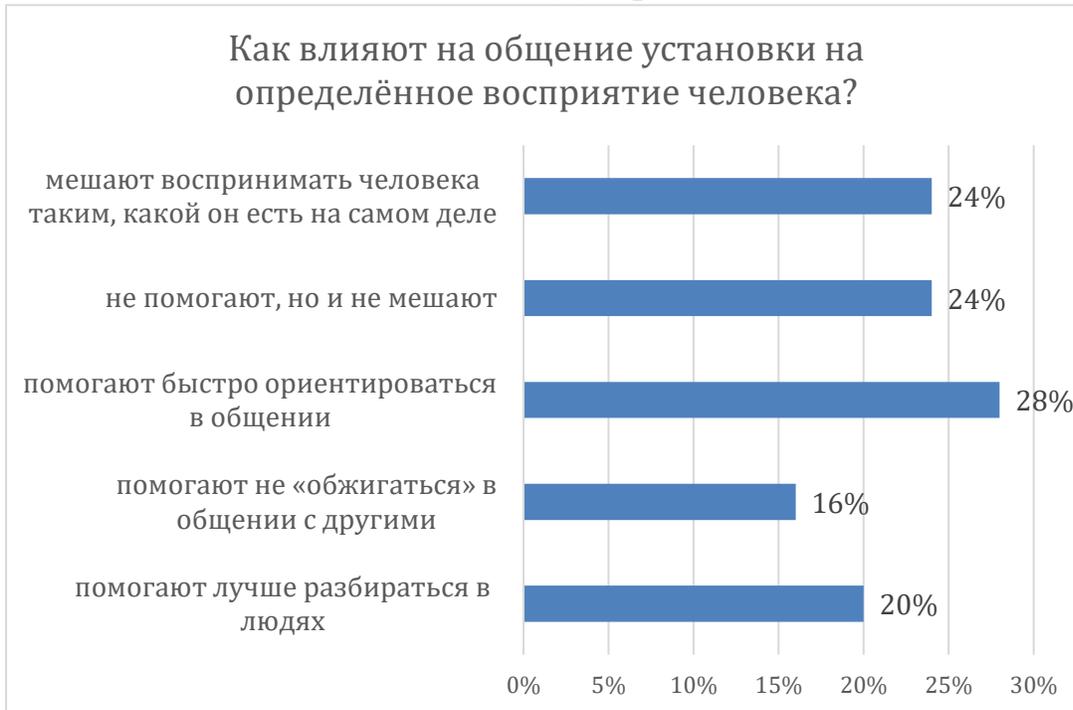
Если человек высказывает отличную от нашего укрепившегося мнения позицию, то мы склонны не воспринимать его точку зрения, относиться к ней как к шутке и далее склонны осторожнее общаться с таким человеком.

Вопрос 10. Какова цель установок, или стереотипов восприятия?

Таблица 10.

Ответы	Кол-во ответов	% ответов
помогают лучше разбираться в людях	5	20%
помогают не «обжигаться» в общении с другими	4	16%
помогают быстро ориентироваться в общении	7	28%
не помогают, но и не мешают	6	24%
мешают воспринимать человека таким, какой он есть на самом деле	6	24%

Диаграмма 7.



Ответы на этот вопрос показывают, что на данный момент большинство опрошенных склонны оценивать влияние стереотипов на общение людей положительно (помогают быстро ориентироваться в общении — 28%), либо нейтрально (не помогают, но и не мешают — 24%). Однако следующим вариантом ответа является резко отрицательная позиция (мешают воспринимать человека таким, какой он есть на самом деле — 24%).

Также если проанализировать ответ на вопрос 1, можно разделить выборку на три группы:

1. Те, кто ответили «Внешность отражает содержание» - 6 человек
2. Те, кто ответили «Внешность частично отражает содержание» - 15 человек
3. Те, кто ответили «Внешность не отражает содержание» - 4 человека.

Сведём их данные в таблицу 11:

Таблица 11.

Ответы	Ответ на первый вопрос		
	Внешность отражает содержание	Внешность частично отражает содержание	Внешность не отражает содержание
<b>Можно ли определить по внешности человека особенности его характера?</b>			
Да	33,33%	6,67%	25%
Частично	66,67%	93,33%	25%
нет	0	0	50,00%
<b>Случалось ли вам ошибаться в человеке, когда вы принимали во внимание то, как он выглядит</b>			
Да	33,33%	66,67%	50%
Частично	66,67%	26,67%	50%
Нет	0	0	0
<b>Если человек «не вписывается» в Ваши представления о приемлемом стиле, Вы</b>			
стараюсь с ним меньше контактировать, чтобы окружающие не «приписали» мне излишнюю лояльность	16,67%	0	0
стараюсь дать ему понять, что он должен что-то поменять в своём облике	16,67%	0	0
отношусь к такому человеку терпимо, но отстранённо	66,67%	40%	0
мне нет дела до стиля, главное – сам человек и его качества	33,33%	53,33%	100%
мне интересны такие люди	33,33%	13,33%	0
<b>Вы общаетесь с двумя людьми, первый часто соглашается с вами, второй выражает другую позицию. С каким человеком Вы готовы продолжать общение</b>			
с первым	33,33%	0	0
со вторым	0	0	25%
с обоими	16,67%	80%	75%
ни с кем	0	6,67%	0
<b>Знакомый сказал Вам, что <math>2+2=5</math>. Как Вы будете после этого к нему относиться?</b>			
буду общаться осторожно	0	13,33%	25%
приму как шутку	66,67%	53,33%	50%
постараюсь разобраться в причине, вдруг он прав?	0	13,33%	25%
не обращаю внимания и продолжу общение	33,33%	20%	0
<b>Какова цель установок, или стереотипов восприятия?</b>			
помогают лучше разбираться в людях	0	26,67%	25%
помогают не «обжигаться» в общении с другими	33,33%	13,33%	0
помогают быстро ориентироваться в общении	16,67%	33,33%	25%
не помогают, но и не мешают	16,67%	26,67%	25%
мешают воспринимать человека таким, какой он есть на самом деле	33,33%	13,33%	50%

Получились очень явные различия по этим группам:

На второй вопрос о том, можно ли определить по внешности человека особенности его характера респонденты из третьей группы в большинстве ответили «нет».

Ошибаться в человеке при его оценке по внешности больше всего приходилось опрошенным из второй и третьей группы, опрошенные из первой группы ошибались реже. Это может говорить о том, что они неплохо используют свои стереотипы.

Если человек не вписывается в Ваши представления о стиле, респонденты из первой группы давали разнообразные ответы, но преимущественно «отношусь к такому человеку терпимо, но отстранённо», респонденты из третьей группы и большинство респондентов из второй группы ответили «мне нет дела до стиля, главное – сам человек и его качества».

На вопрос о том, какова цель установок или стереотипов восприятия, респонденты из первой группы ответили поровну «помогают «не обжигаться» и «мешают». Респонденты из второй группы больше склоняются к тому, что стереотипы помогают в общении, или не мешают. А респонденты из третьей группы в большинстве ответили, что стереотипы мешают в общении.

Исходя из такого анализа можно сделать вывод, что из опрошенных нет ни одного человека, полностью свободного от стереотипов, только некоторые (их меньшинство) все время следуют установкам, а остальные воспринимают стереотипы и живут с ними.

## **2.4. Выводы и рекомендации**

Выводы по экспериментальной части:

Характеристики, которые давали участники эксперимента, во многом определялись установкой, то есть, несмотря на внешность, качества людей оказались схожими по установкам.

Количество негативных характеристик значительно выше по установке «преступник», что доказывает, что на восприятие человека человеком влияют стереотипы, существующие в культуре.

Большинство участников опроса считают, что внешность человека отражает его внутреннее содержание, по внешности можно определить характер человека.

Тем не менее большинству опрошенных приходилось ошибаться при оценке человека по внешности.

Конкретные элементы внешности (стиля, или невербальных знаков, настроения) формируют эмоциональный портрет собеседника, помогают относить его к той или иной группе, приписывая определённые качества.

Стиль отвечающего схож или идентичен со стилем его друзей или родственников.

Стиль, по мнению респондентов, отражает определённые ценности группы людей.

Большинству опрошенных нет дела до стиля, главное – сам человек и его качества.

Гимназисты в целом готовы лояльно относиться к «необычности» некоторых людей.

Респонденты склонны оценивать влияние стереотипов на общение людей положительно, нейтрально, или отрицательно в равной степени.

Из опрошенных нет ни одного человека, полностью свободного от стереотипов, только некоторые (их меньшинство) все время следуют установкам, а остальные воспринимают стереотипы и живут с ними.

Получается, что полностью абстрагироваться от стереотипов невозможно, да и не нужно, но и слепо следовать им тоже нельзя. Самое главное — знать стереотипы восприятия, и уметь применять их как средство достижения своей цели путем повышения эффективности общения.

Также можно сформулировать общие выводы и рекомендации относительно стереотипов:

1. Первоначально при восприятии незнакомого человека основное внимание уделяется его внешности (экспрессия лица, глаза, прическа, выразительные движения тела).
2. Соответствующие нашим стереотипам люди воспринимаются нами со знаком «плюс», имеющие существенные отличия — со знаком «минус». Занявшие промежуточное место воспринимаются нейтрально — до определенного действия, после которого первое впечатление меняется.
3. Стереотипы могут играть положительную роль во взаимоотношениях с людьми, так как они экономят энергию, способствуют более быстрой реакции автоматически реагировать во многих случаях.
4. На первое впечатление о человеке могут влиять и особенности его телосложения, принятая им поза, направление взгляда, положение рук и ног, т.е. невербальные средства коммуникации.
5. Для эффективного общения, важно не только уметь говорить, но еще уметь слушать, слышать и понимать, о чем говорит собеседник.

Для того, чтобы добиться наиболее эффективного общения необходимо передать информацию собеседнику, удостовериться, что он её успешно принял, а также самому принять информацию и проинформировать о её успешном усвоении.

Перед началом непосредственного словесного контакта необходимо проанализировать, какие стереотипы могут быть у Вашего собеседника ещё до

начала коммуникации. Эти стереотипы могут быть связаны с родом деятельности, внешним видом, невербальными знаками, возрастом и т.д.

Далее стоит подумать, каким образом использовать эти стереотипы так, чтобы можно было более успешно строить дальнейшую коммуникацию. Например, надевая яркую, необычную одежду Вы создаёте мнение о себе, как о креативном, творческом человеке.

Во время самого общения стоит пользоваться техниками повышения общения, представленными в первой главе.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, исследование завершено. Мы решили следующие задачи:

- провели анализ теоретических источников по проблеме восприятию людьми друг друга при построении контактов;
- подготовили материал для проведения исследования;
- провести исследование;
- проанализировали полученные данные и сделали выводы;

Нашу гипотезу о том, что эффективное общение строится при минимизации влияния стереотипов восприятия не удалось подтвердить. В ходе обработки теоретических источников и анализа результатов исследования можно сделать общий вывод о том, что абстрагироваться от стереотипов нельзя. Стереотипы как явление являются частью нашего восприятия, той частью, которую нельзя "задвинуть назад". Получается, что если все люди подчиняются стереотипам, то нужно использовать эти самые стереотипы для более эффективного общения.

## Список источников

1. Бодалёв А.А. Восприятие и понимание человека человеком  
[//https://pedlib.ru/Books/5/0251/index.shtml](https://pedlib.ru/Books/5/0251/index.shtml)
2. Вербальные и невербальные средства общения  
[//https://bookonline.ru/lecture/23-verbalnye-i-neverbalnye-sredstva-obshcheniya](https://bookonline.ru/lecture/23-verbalnye-i-neverbalnye-sredstva-obshcheniya)
3. Восприятие человека человеком //  
[https://spravochnick.ru/konfliktologiya/vospriyatie\\_cheloveka\\_chelovekom/](https://spravochnick.ru/konfliktologiya/vospriyatie_cheloveka_chelovekom/)
4. Особенности возникновения стереотипов  
[//https://spravochnick.ru/psihologiya/osobennosti\\_vozniknoveniya\\_stereotipov/](https://spravochnick.ru/psihologiya/osobennosti_vozniknoveniya_stereotipov/)
5. Стереотипы восприятия //<https://psyera.ru/5365/stereotipy-vospriyatiya>
6. Формирование первого впечатления о другом человеке //  
[https://pidru4niki.com/15021119/psihologiya/formirovanie\\_pervogo\\_vpechatleniya\\_dругом\\_cheloveke](https://pidru4niki.com/15021119/psihologiya/formirovanie_pervogo_vpechatleniya_dругом_cheloveke)
7. Функции и задачи невербальной коммуникации //  
[https://spravochnick.ru/psihologiya/neverbalnaya\\_kommunikaciya\\_-\\_\\_что\\_это\\_такое/funkcii\\_i\\_zadachi\\_neverbalnoy\\_kommunikacii/](https://spravochnick.ru/psihologiya/neverbalnaya_kommunikaciya_-__что_это_такое/funkcii_i_zadachi_neverbalnoy_kommunikacii/)