М.Е. Шмуракова

Социальная психология

Учебно-методическое пособие
для студентов исторического факультета

Репозиторий ВГУ

2009

УДК 159.9:316.6(075)
ББК 88.5я73
Ш75

Автор: старший преподаватель кафедры психологии УО «ВГУ им. П.М. Машерова», кандидат психологических наук **М.Е. Шмуракова**

Р е ц е н з е н т:
заведующий кафедрой социально-гуманитарных дисциплин Витебского филиала УО ФПБ «МИТСО», кандидат психологических наук, доцент *С.М. Стародынова*

Репозиторий ВГУ

Учебно-методическое пособие подготовлено в соответствии с образовательным стандартом для студентов IV курса исторического факультета специальности «История. Социально-политические дисциплины». В учебном издании представлены краткий конспект лекций, задания для проведения семинарских, практических занятий, примерный перечень вопросов к экзамену, итоговый тест по курсу для проверки знаний.

Предназначено для студентов IV курса исторического факультета специальности «История. Социально-политические дисциплины» дневной формы обучения.

УДК 159.9:316.6(075)
ББК 88.5я73

© Шмуракова М.Е., 2009
© УО «ВГУ им. П.М. Машерова», 2009

О Г Л А В Л Е Н И Е

ВВЕДЕНИЕ 4

РАЗДЕЛ I. **ВВЕДЕНИЕ В КУРС «СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»** 5

Лекция 1. Место социальной психологии в системе научного знания 5

Литература для чтения 8

РАЗДЕЛ II.. **ПРОБЛЕМА ОБЩЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ** 9

Лекция 1. Общение и его закономерности 9

Лекция 2. Общение как взаимодействие 13

Лекция 3. Механизмы и эффекты социального познания 17

Лекция 4. Психология межличностных отношений 22

Литература для чтения 26

РАЗДЕЛ III. **СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ГРУПП** 27

Лекция 1. Проблема группы в социальной психологии 27

Лекция 2. Психология малых групп 31

Лекция 3. Лидерство в малых группах 35

Лекция 4. Социальная психология больших групп 40

Литература для чтения 44

РАЗДЕЛ IV. **СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ** .. 45

Лекция 1. Социализация личности 45

Лекция 2. Социальная установка 49

Литература для чтения 53

ПРАКТИЧЕСКИЕ И СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ 53

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН 79

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ 81

ИТОГОВЫЙ ТЕСТ 83

Репозиторий ВГУ

В В Е Д Е Н И Е

Социальная психология как наука и отрасль знания актуальна для всех специалистов, работающих в сфере «человек–человек», а особенно для специалистов в области социально-политических дисциплин. На современном этапе от специалистов требуется осознанность действий, рефлексивная культура, понимание себя и других, коммуникативная культура, самостоятельность в принятии решений, демократизация отношений, постоянное саморазвитие как в профессиональном, так и в личностном планах. Специалист должен уже не просто воспроизводить ранее освоенные образцы и способы действий, но и уметь разрабатывать новые. В этом большую помощь могут оказать знания основ социально-психологических явлений. В связи с этим образовательным стандартом высшего образования специальности «История. Социально-политические дисциплины» предусмотрено изучение дисциплины «социальная психология».

Цель данного курса – создание у студентов целостного представления о социально-психологических феноменах, их основных особенностях и формах проявления.

Учебное издание поможет овладеть основными понятиями и категориями социальной психологии, познакомит с различными подходами к ее проблемам, историей формирования социально-психологических идей, логикой функционирования общественно-психологических явлений и процессов. Структура и содержание учебно-методического пособия «Социальная психология» соответствует учебной программе и включает в себя четыре раздела (одиннадцать тем).

При изучении каждой темы нужно ознакомиться с перечнем основных ее вопросов, прочесть конспект лекций, затем внимательно изучить соответствующие главы учебника и рекомендованную литературу. В ходе изучения материала следует попытаться установить связь социально-психологических знаний со знаниями из других дисциплин, стремиться подбирать к теоретическим положениям примеры и дополнения из литературы и жизненного опыта.

В настоящее учебно-методическое пособие вошли: краткий конспект лекций, задания к практическим, семинарским занятиям, список литературы для самостоятельного чтения, тестовые задания для проверки знаний, тематический план изучения дисциплины и примерный перечень вопросов к экзамену.

Репозиторий ВГУ

Р А З Д ЕЛ I
ВВЕДЕНИЕ В КУРС «СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»

ЛЕКЦИЯ 1

МЕСТО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ В СИСТЕМЕ НАУЧНОГО ЗНАНИЯ

План лекции:

1. Предмет социальной психологии.
2. Методы социально-психологического исследования.

Основные понятия: социальная психология, психология народов, психология масс, теория инстинктов социального поведения, наблюдение, опрос, интервью, анализ документов, социометрия, эксперимент.

1. Социальная психология изучает закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные включением их в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп (Г.М. Андреева).

Основными разделами социальной психологии являются (А.Л. Журавлев):

- **Социальная психология личности**, изучающая проблемы социализации личности, социально-психологической регуляции ее поведения, социальных установок личности и т.д.
- **Психология межличностного взаимодействия**, рассматривающая структуру, функции общения, проблемы межличностного познания, невербального общения, динамики межличностных отношений, психологического воздействия, влияния межличностных отношений на процесс общения и результативность группы.
- **Психология малых групп**, изучающая процессы групповой динамики, социально-психологические проблемы референтности, лидерства, групповой сплоченности, взаимодействия индивида и малой группы, внутригрупповых конфликтов и т.п.
- **Психология межгруппового взаимодействия,** изучающая процессы межгрупповой дифференциации и интеграции, факторы детерминации межгрупповых отношений, проблемы межгрупповых конфликтов и т.д.
- **Психология больших социальных групп и массовых явлений,** изучающая факторы психологической общности

Репозиторий ВГУ

групп, динамику развития больших социальных групп, специфику внутригруппового и межгруппового общения, проблемы внутригрупповых и межгрупповых конфликтов, психологию слухов, психологию толпы и т.д.

Социально-психологические идеи первоначально зародились в рамках философии, а затем постепенно отделились от системы философского знания. Выделение социальной психологии в самостоятельную область знаний окончательно произошло в середине 19 века. Первыми социально-психологическими теориями явились:

- **Психология народов** – сложилась в середине 19 века в Германии. Создателями теории являлись М. Лацарус и Г. Штейнталь. В дальнейшем идеи психологии народов получили развитие в трудах В. Вундта.
- **Психология масс** – создана во Франции во второй половине 19 века. Создателями являлись С. Сигеле и Г. Лебон.
- **Теория инстинктов социального поведения** – создана в Англии В. Макдугаллом.

Окончательное оформление социальной психологии как особой дисциплины произошло в 1908 году, когда одновременно появились учебники английского психолога В. Макдугалла «Введение в социальную психологию» и американского социолога Э. Росса «Социальная психология».

Первоначально социальная психология возникла как прикладная дисциплина, ориентированная на изучение и решение актуальных общественных проблем. В дальнейшем социальная психология прошла период перехода от сугубо эмпирической науки к науке экспериментальной, основанной на результатах тщательно выполненных лабораторных исследований. В настоящее время социальная психология обладает всеми атрибутами полноценной научной дисциплины фундаментального характера.

Возникнув на стыке психологии и социологии, социальная психология и до сих пор сохраняет свой особый статус. Выделяют две ветви социально-психологического знания, которые развиваются параллельно: **психологическая социальная психология и социологическая социальная психология**. Оба направления рассматривают социальное поведение, но с различных теоретических позиций.

Психологическая социальная психология основной акцент ставит на исследовании социального поведения личности, а в центре внимания **социологической социальной психологии** находится группа или общество в целом.

2. Все методы социальной психологии подразделяют на две большие группы: **методы исследования и методы воздействия**.

Репозиторий ВГУ

Методы исследования подразделяются на **методы сбора информации и методы ее обработки**. К методам сбора информации относятся:

Метод наблюдения – метод сбора информации путем непосредственного, целенаправленного, систематического восприятия и регистрации социально-психологических явлений в естественных или лабораторных условиях. Объектом наблюдения могут быть отдельные люди, малые группы, большие социальные общности и социальные процессы, происходящие в них.

Метод анализа документов – разновидность метода анализа продуктов человеческой деятельности. В основе метода лежат механизмы процесса понимания текста, т.е. интерпретации информации фиксированной в печатном, рукописном тексте, на магнитных, цифровых, фотоносителях.

Метод опроса – получение информации об объективных или субъективных фактах со слов опрашиваемых. Выделяют два основных типа опроса: интервью и анкетирование. ***Интервью*** – это очный опрос, проводимый в форме вопросов-ответов. Информация, полученная в интервью является более содержательной и глубокой, чем полученная с помощью анкеты. ***Анкетирование*** – это заочный опрос, проводится с помощью вопросника, предназначенного для самостоятельного заполнения самими опрашиваемыми. Анкетирование дает возможность массового охвата большого количества опрашиваемых. Выбор типа опроса определяется целями исследования и его программой.

Метод социометрии – предназначен для изучения типологии социального поведения в условиях групповой деятельности, сплоченности, совместимости членов группы. Метод разработан Дж. Морено как способ исследования эмоционально непосредственных отношений внутри малой группы. Измерение предполагает опрос каждого члена группы с целью выявления тех, с кем он предпочел бы участвовать в определенном виде деятельности.

Метод групповой оценки личности – способ получения характеристики человека в конкретной группе на основе взаимного опроса ее членов друг о друге. Метод позволяет оценить наличие и степень выраженности психологических качеств человека, которые проявляются в поведении и деятельности, во взаимодействии с другими людьми.

Тесты – краткое, стандартизированное, ограниченное во времени испытание. В социальной психологии тесты применяют для диагностики групп, определения межиндивидуальных и межгрупповых различий, изучения социальной перцепции и межличностных отношений, социально-психологических свойств личности.

Эксперимент – организованное исследователем взаимодействие между испытуемым и экспериментальной ситуацией с целью установ-

Репозиторий ВГУ

ления закономерностей этого взаимодействия. Специфическими признаками эксперимента являются моделирование явлений и условий исследования, активное воздействие исследователя на явления, измерение реакций испытуемых на это воздействие, воспроизводимость результатов.

К ***методам обработки информации*** относятся все приемы статистики (корреляционный анализ, факторный анализ) и приемы логической и теоретической обработки (построение типологий, различные способы построения объяснений и т.д.).

Методы воздействия включают в себя три группы методов: диагностика, тренинг, консультирование.

Диагностика – специальное обследование с целью получения информации, необходимой для обобщенной оценки обследуемого объекта и разработки методов целенаправленного воздействия. При диагностике сравнивается состояние объекта или его поведение с некоторой обоснованной и принятой нормой.

Тренинг – практика психологического воздействия, основанная на активных методах групповой работы. Понятие тренинга задается путем указания на его содержание, цели и методы. Содержание определяется выделением того, что подлежит развитию или совершенствованию. В качестве целей определяют успешное функционирование и совершенствование в заданной области, адекватное выполнение конкретной задачи и работы, повышение эффективности труда, эффективность работы в конкретной организации. В качестве методов используются обучение или предоставление возможности приобретения опыта, процесс приобретения знаний и умений, совокупность активных методов.

Консультирование – содействие в решении проблем субъекта в режиме реального времени. Выделяют три основных типа консультирования: психологическое консультирование, организационное консультирование и коучинг.

Литература для чтения:

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учеб. для вузов.– М: Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Андреенко Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Социальная педагогика», «Педагогика и психология». – М.: Академия, 2004. – 263 с.
3. Бирон Р., Бирк Д., Джонсон Б. Социальная психология. Ключевые идеи. – СПб.: Питер, 2003. – 507 с.
4. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Красников М.А. Социальная психология: учеб. пособие. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.

Репозиторий ВГУ

5. Майерс Д. Социальная психология. Интенсивный курс: учебник. – СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002. – 512 с.
6. Методы социальной психологии: учеб. пособие для вузов / под общ. ред. Н.С. Минаевой. – М.: Академический проект, 2007. – 350 с.
7. Парыгин Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии. – СПб., 2003. – 616 с.
8. Свенцицкий А.Л. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений. – М.: Проспект, 2004. – 336 с.
9. Шибутани Т. Социальная психология. – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 539 с.

РАЗДЕЛ II
ПРОБЛЕМА ОБЩЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

ЛЕКЦИЯ 1

ОБЩЕНИЕ И ЕГО ЗАКОНОМЕРНОСТИ

План лекции:

1. Общение: понятие, функции, структура.
2. Коммуникативная сторона общения.
3. Невербальная коммуникация.

Основные понятия: общение, коммуникативная сторона общения, перцептивная сторона общения, интерактивная сторона общения, коммуникационная цепь, вербальное общение, невербальное общение.

1. Общение – это процесс взаимодействия, по крайней мере, двух лиц, направленный на взаимное познание, на установление и развитие взаимоотношений, оказание взаимовлияния на их состояния, взгляды и поведение, а также на регуляцию их совместной деятельности (А.Л. Журавлев).

Значение общения очень велико. Вне общения немыслимо человеческое общество. Общение выступает и как способ развития индивидов и как способ их объединения.

В отечественной психологии принимается идея **единства общения и деятельности,** признается недопустимость их отрыва друг от друга при анализе. Подчеркивается, что в деятельности может «конституироваться» общение, и что посредством общения деятельность организуется и обогащается. Включение общения позволяет осущест-

Репозиторий ВГУ

вить «согласование» или «рассогласование» деятельности индивидуальных участников.

В структуре общения выделяют три взаимосвязанных стороны: коммуникативную, интерактивную и перцептивную. **Коммуникативная сторона общения**, или коммуникация в узком смысле слова, состоит в обмене информацией между общающимися индивидами. **Интерактивная сторона** – организация взаимодействия между общающимися индивидами, т.е. в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями. **Перцептивная сторона** общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания.

Функции общения – роли или задачи, которые выполняет общение в процессе социального бытия человека. Выделяются информационно-коммуникативная, регуляционно-коммуникативная и аффективно-коммуникативная функции общения (Б.Ф. Ломов).

Информационно-коммуникативная функция общения заключается в обмене информацией или приеме-передаче информации между взаимодействующими индивидами.

Регуляторно-коммуникативная функция общения заключается в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия. Понятие взаимодействия используется двояко: во-первых, для характеристики действительных реальных контактов людей в процессе совместной деятельности; во-вторых, для описания взаимных влияний друг на друга в ходе совместной деятельности или в процессе социальной активности.

Аффективно-коммуникативная функция общения связана с регуляцией эмоциональной сферы человека. Общение – важнейшая детерминанта эмоциональных состояний человека. Весь спектр специфических человеческих эмоций возникает и развивается в условиях общения людей.

2. В ходе совместной деятельности люди обмениваются различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и пр. Все рассматривается как информация, и тогда **процесс коммуникации** понимается как процесс обмена информацией, которая не только передается, но и формируется, уточняется, развивается.

Г.М. Андреева отмечает следующие специфические особенности коммуникации:

- В процессе общения участвуют индивиды, каждый из которых является активным субъектом: взаимное информирование их предполагает налаживание совместной деятельности, и что на посланную информацию будет получена новая информация, исходящая от другого партнера. Информация всегда

Репозиторий ВГУ

меняется в процессе коммуникации. Суть коммуникативного процесса – не просто взаимное информирование, но и совместное постижение предмета. Поэтому в каждом коммуникативном процессе реально даны в единстве деятельность, общение и познание.

- При обмене информацией возникает психологическое воздействие одного коммуникатора на другого с целью изменения его поведения. Эффективность коммуникации измеряется именно тем, насколько удалось это воздействие. Это означает изменение самого типа отношений.
- Коммуникативное влияние как результат обмена информацией возможно лишь тогда, когда человек, направляющий информацию, и человек, принимающий ее, обладают единой или сходной системой кодификации и декодификации, т.е. у общающихся должны быть идентичны не только лексическая и синтаксическая системы, но и одинаковое понимание ситуации. Только принятие единой системы значений обеспечивает возможность партнерам понимать друг друга.
- В условиях коммуникации могут возникать специфические коммуникативные барьеры, которые носят социальный или психологический характер.

Основными элементами коммуникационной цепи согласно модели К. Шеннона являются: источник информации (отправитель); передатчик; приемник; получатель информации. Путь прохождения информации от ее отправителя до получателя называется каналом коммуникации.

Эффективность коммуникации зависит от ряда социально-психологических факторов, сопутствующих процессу передачи и восприятия информации, к которым относятся (А.Л. Свенцицкий): особенности социальных ролей участников общения, престижность коммуникаторов, социальные установки получателя информации, особенности протекания его психических процессов и т.д.

Передача любой информации возможна лишь посредством знаковых систем. В зависимости от используемой знаковой системы выделяют вербальную и невербальную коммуникацию. Если в качестве знаковой системы используется человеческая речь, то идет речь о **вербальной коммуникации**.

Речь является самым универсальным средством коммуникации, т.к. в этом случае менее всего теряется смысл сообщения. Посредством речи информация не только движется, но участники коммуникации особым способом воздействуют друг на друга, ориентируют друг друга в предмете обсуждения и стремятся тем самым достичь определенного изменения поведения. Существуют две разные задачи в ори-

Репозиторий ВГУ

ентации партнера по общению (А.Н. Леонтьев): личностно-речевая ориентация и социально-речевая ориентация, отражающие различных адресатов сообщения, его тематики, содержания. Воздействие при этом может носить характер манипуляции или способствовать актуализации партнера, раскрытию в нем каких-то новых возможностей.

Эффективность речевого воздействия зависит от способности коммуникатора преодолевать различные коммуникативные барьеры. Совокупность мер, направленных на повышение эффективности речевого воздействия называется «убеждающей коммуникацией». К. Ховланд предложил «матрицу убеждающей коммуникации», описывающей модель речевого коммуникативного процесса.

3. Вместе с вербальными формами коммуникации люди используют и невербальные формы, которые могут поддерживать вербальные сообщения, а могут и противоречить им. Невербальные формы коммуникации могут превосходить по эффективности вербальные формы.

Невербальная коммуникация — это коммуникация между индивидами без использования слов, то есть без речевых и языковых средств, представленных в прямой или какой-либо знаковой форме. Инструментом общения становится тело человека, обладающее исключительно широким диапазоном средств и способов передачи информации или обмена ею. Совокупность невербальных средств коммуникации выполняет функции дополнения речи, замещения речи, репрезентации эмоциональных состояний партнеров по общению.

Невербальная коммуникация осуществляется на основе следующих основных знаковых систем:

- оптико-кинетическая система знаков – включает в себя жесты, мимику и пантомимику (общая моторика различных частей тела, отображающая эмоциональные реакции человека);
- паралингвистическая (система вокализации, т.е. качество голоса, его диапазон, тональность) и экстралингвистичесская (включение в речь пауз, покачивания, плача, смеха, темп речи и т.д.) системы знаков – увеличивающие семантически значимую информацию с помощью «околоречевых» приемов;
- организация пространства и времени коммуникативного процесса. Например, размещение партнеров лицом к лицу способствует возникновению контакта, а окрик в спину вызовет негативную защитную реакцию. Особое место занимают ситуации обладающие постоянным специфическим сочетанием пространственно-временных координат – хронотопы;
- визуальный контакт. Взгляд несет значительную эмоциональную нагрузку: сообщает о готовности поддержать или

Репозиторий ВГУ

прекратить коммуникацию, поощряет партнера к продолжению диалога и т.д. Пристальный взгляд в визуальном контакте выполняет функции (М. Паттерсон): информационного обеспечения, регулирования взаимодействия, выражения интимности, проявления социального контроля, облегчения выполнения задачи;

- ольфакторная система передачи информации, связанная с запахом.

Чтобы все системы невербальной коммуникации дали смысловую прибавку к вербальной коммуникации важно в каждом случае определить, что является кодом, и обеспечить, чтобы другой партнер по общению владел этим же самым кодом.

Все невербальные знаковые системы играют большую роль в коммуникативном процессе, помогая раскрыть полностью смысловую сторону информации.

ЛЕКЦИЯ 2

ОБЩЕНИЕ КАК ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

План лекции:

1. Понятие интеракции.
2. Межличностный конфликт.

Основные понятия: интеракция, взаимодействие людей, стили взаимодействия, кооперация, конкуренция, конфликт, уклонение, приспособление, компромисс, сотрудничество.

1. Интерактивная сторона общения – это условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны с взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности. В ходе общения участники не только обмениваются информацией, но и планируют, организуют обмен действиями, вырабатывают формы и нормы совместной деятельности.

Характерными чертами социального взаимодействия являются (Э. Холландер): взаимозависимость поведения участников (поведение одного участника выступает как стимул для поведения другого); взаимные поведенческие ожидания на основе межличностного восприятия друг друга; оценка ценности действий и мотивов других людей; удовлетворенность.

Взаимодействия складываются из отдельных действий или поступков участников. При взаимодействии с другими для каждого участника характерна общая манера поведения – **межличностный стиль взаимодействия**. А. Коуэн рассматривает следующие стили:

Репозиторий ВГУ

- приемлемое и вежливое поведение – общепринятые вежливые формы взаимодействия, когда люди руководствуются социальными условностями;
- умозрительно-экспериментальный – человек рассматривает, оценивает, исследует все и всех с целью изучить и понять. Выводы основаны на опыте и могут видоизменяться, но в рамках установленной позиции. Главная характеристика этого стиля – открытый обмен действиями, которые редко имеют эмоциональную окраску;
- агрессивно-аргументированный – человек занимает твердую позицию по какому-либо вопросу и выдвигает свои собственные аргументы. Применение данного стиля часто приводит к доминированию. Взаимодействие с человеком, использующим этот стиль, может быть как стимулирующим, так и фрустрирующим;
- экспрессивно-конфронтационный – человек высказывает свои мысли и чувства открыто и прямо, что способствует развитию тесных деловых и глубоких дружеских взаимоотношений.

Выделяют два основных типа взаимодействия: кооперация и конкуренция.

Кооперация характеризует согласованные действия для достижения определенной цели. Уровень кооперации возрастает по мере того, как люди осознают свою взаимозависимость и необходимость доверия друг к другу. Кооперация лежит в основе совместной деятельности, основными чертами которой являются (А.Н. Леонтьев): разделение единого процесса деятельности между участниками и изменение деятельности каждого.

Конкуренция подразумевает действия, происходящие в условиях соревнования, где выигрыш возможен не для всех. В своих крайних проявлениях конкуренция приобретает форму конфликта. Разграничение конкуренции и конфликта производится с трех точек зрения:

1. Соревнование это тот же конфликт, но осуществляющийся «по правилам», а потому ограниченный. Действия участников здесь в равной степени могут или не могут быть направлены друг против друга с намерением воспрепятствовать достижению цели противником.

2. В случае конкуренции элементы конфликта хотя и присутствуют, но ограничиваются правилами, которые служат либо общим интересам участников, либо интересам какой-то третьей стороны.

3. Соревнование характеризуется как «параллельные» поиски субъектами одной и той же цели, оно мотивировано желанием выиграть, а не причинить ущерб противнику. Однако в том случае, когда контроль над поведением другого становится осознанной целью или

Репозиторий ВГУ

единственным средством достижения результата, соревнование может перерасти в конфликт.

2. Конфликт – это борьба, возникшая из-за дефицита власти, статуса или средств, необходимых для удовлетворения ценностей и притязаний, и предполагающая нейтрализацию, ущемление или уничтожение целей соперника.

Различают конфликт как средство достижения определенного результата и конфликт как самоцель.

Конфликты первого типа – реалистические, в их основе намерение достичь некоторой цели. Эти конфликты могут быть заменены другим типом взаимодействия, особенно если конфликт будет расценен как неадекватное средство получения желаемого результата.

Конфликты второго типа – нонреалистические – порождены не конкурирующими целями сторон, а необходимостью снятия напряжения, по крайней мере, у одной из них. Здесь так же возможны альтернативные решения, но касаются они лишь выбора противника для снятия напряжения. Другим типом взаимодействия эти конфликты не заменяются.

Объективным признаком конфликта считается столкновение несовместимых действий (т.е. таких, которые направлены на пресечение, срыв других действий). Конфликт является характеристикой не ситуации, а межличностных отношений. Решающее условие вступления в конфликт – это не столько сам по себе факт несовместимости действий, сколько перцепция несовместимости. Психологической реальностью конфликт становится только в том случае, если он воспринят как конфликт.

В силу природы человека и социально-психологических закономерностей взаимодействия людей невозможно полностью избежать конфликтов. Конфликт выполняет две функции: позитивную (конструктивную) и негативную (деструктивную). Поэтому основная задача состоит не в том, чтобы устранить или предотвратить конфликт, а в том, чтобы сделать его продуктивным.

Конструктивная роль конфликта выражается в том, что он предотвращает «застой» и «омертвление» индивидуальной или групповой жизнедеятельности и стимулирует их движение вперед. Конфликт объективирует источник разногласия и тем самым позволяет устранить его. Отрицая предшествующие отношения между сторонами, конфликт способствует созданию новых условий. Позитивные последствия конфликта для отдельного человека могут состоять и в том, что посредством него будет изжита внутренняя напряженность и канализирована фрустрация. В этом смысле конфликт рассматривают как одно из средств самоутверждения и самоиспытания личности.

Репозиторий БГУ

Деструктивным конфликт является в том случае, когда его участники недовольны исходом конфликта и чувствуют, что что-то потеряли. Отличительная черта деструктивного конфликта – тенденция к расширению и эскалации. В результате такой конфликт становится независимым от породивших его исходных причин и может продолжаться и после того, как эти причины уже исчерпаны, обесценены или забыты. Расширение конфликта осуществляется по разным направлениям: вовлечение новых участников, увеличение затрат, интенсификация отрицательного отношения между сторонами, возрастание объема и числа немедленных высказываний и действий, рост числа прецедентов, возникших в результате конфликта и т.д.

Структура конфликта включает: стороны (участников) конфликта, условия протекания, возможные действия участников конфликта, исходы конфликтных действий.

Сторонами конфликта могут быть отдельные индивиды, социальные группы и др.

Условия конфликта включают внешний контекст, в котором он протекает и развивается: социально-психологическую среду, представленную обычно различными социальными группами с их различными характеристиками; образы конфликтной ситуации (представления участников о самих себе, своих мотивах, ценностях, возможностях, представления о противостоящей стороне и представления о среде, в которой складываются конфликтные отношения), являющиеся непосредственной детерминантой конфликтного поведения участников; предмет конфликта, связанный с целями конфликтующих сторон.

Динамика конфликта включает возникновение объективной конфликтной ситуации, осознание объективной конфликтной ситуации, переход к конфликтному поведению, разрешение конфликта.

Опыт взаимоотношений в ситуациях конфликта формирует различающиеся типы или стили поведения. Типичные модели поведения участников конфликта, по мнению большинства исследователей, укладываются в классификацию Томаса и Килменна. Выбор модели поведения, согласно авторам, определяется степенью готовности удовлетворить собственные интересы и интересы другой стороны. В соответствии с этими критериями авторы выделили следующие модели поведения в конфликтной ситуации:

1. *Уклонение, или игнорирование* – модель пассивного поведения, выражающаяся в стремлении выйти из сложной ситуации, не разрешая ее.
2. *Приспособление* – модель пассивного поведения, проявление готовности изменить свою позицию и поведение; попытка сгладить противоречия, поступившись собственными интересами.

Репозиторий ВГУ

3. *Соперничество* – открытая борьба за свои интересы, упорное отстаивание своей позиции.
4. *Компромисс* – разрешение противоречий путем взаимных уступок.
5. *Сотрудничество* – совместная выработка решения, которое устраивает все стороны.

Немаловажным фактором, определяющим выбор стратегии, является оценочное отношение к кооперации и конкуренции. Если кооперация воспринимается как признак слабости, а конкуренция – силы, индивид будет предпочитать второй тип поведения. Однако если ситуация теряет неопределенность, жесткая стратегия становится неэффективной и может быть переоценена во имя достижения соглашения.

На выбор стратегии в условиях конфликтного взаимодействия влияют и личностные характеристики субъекта. При этом, если ситуация проста и не содержит угрозы, большую роль играют личностные перемены; в сложных и стрессовых ситуациях превалируют ситуационные факторы.

ЛЕКЦИЯ 3

МЕХАНИЗМЫ И ЭФФЕКТЫ СОЦИАЛЬНОГО ПОЗНАНИЯ

План лекции:

1. Понятие социальной перцепции.
2. Механизмы социальной перцепции.
3. Каузальная атрибуция.

Основные понятия: взаимопонимание, социально-психологическая наблюдательность, проекция, упрощение, идеализация, этноцентризм, идентификация, рефлексия, эмпатия, стереотипизация, каузальная атрибуция.

1. Социальная перцепция включает восприятие и понимание социальной действительности и человека человеком (межличностная перцепция). Проблема восприятия человека человеком из всех аспектов общения является наиболее изученной, и представлена в работах Г.М Андреевой, Н.Н. Богомоловой, А.А. Бодалева, Л.А. Петровской, П.Н. Шихирева и др.

Процесс познания индивидом другого человека начинается с восприятия поведения и внешнего вида этого объекта. Кроме того, процесс и результат восприятия и понимания другого человека также зависят от пола, возраста, национальности, темперамента, установок

Репозиторий ВГУ

воспринимающего. А.А. Бодалев показал, что условия восприятия человека человеком включают ситуацию, время и место общения. Ситуация восприятия может быть нормальной, затрудненной и экстремальной (как отдельно для субъекта или объекта, так и вместе для них). Психологические характеристики, воспринимаемые в разных ситуациях, могут совпадать и не совпадать. Время суток, когда происходит восприятие человека человеком, в разной степени влияет на самочувствие общающихся и может вносить информационный шум в межличностное познание. Сокращение времени при восприятии объекта снижает возможность воспринимающего получить достаточную информацию о нем. Адекватное понимание воспринимаемого формируется в непродолжительный по времени и узнаванию период знакомства. При длительном и тесном контакте у оценивающих друг друга лиц могут проявляться снисходительность и фаворитизм.

В процессе восприятия человека важная роль принадлежит **социально-психологической наблюдательности** – свойству личности, позволяющему ей успешно улавливать малозаметные, но существенные для понимания особенности. Это интегративная характеристика, вбирающая некоторые особенности познавательных процессов, внимания, а также жизненный и профессиональный опыт личности.

В процессе общения должно присутствовать взаимопонимание между участниками этого процесса. При этом понимание можно рассматривать с двух сторон: как отражение в сознании взаимодействующих субъектов целей, мотивов, эмоций, установок друг друга; и как принятие этих целей, позволяющих устанавливать взаимоотношения. Процесс познания включает обратную связь от объекта восприятия к элементам коммуникации и взаимодействия.

Обратная связь предполагает постоянное слежение за объектом межличностного познания в различных пространственно-временных и социальных условиях и коррекцию процесса формирования образа воспринимаемого. В отдельных случаях обратная связь выполняет не только осведомительную функцию об объекте восприятия, но и корригирующую, которая информирует субъекта о необходимости изменить свое поведение для адекватного взаимодействия с ним.

2. Человек вступает в общение всегда как личность и воспринимается партнером по общению также как личность. При общении происходит формирование представления о себе через представление о другом, причем каждый индивид «соотносит» себя с другим не абстрактно, а в рамках той социальной деятельности, в которую включено их взаимодействие.

Основными механизмами осознания себя через другого являются (Г.М. Андреева):

Репозиторий ВГУ

Механизм проекции — перенос на познаваемых людей психических особенностей субъекта восприятия, при котором осуществляется приписывание воспринимаемому как положительных, так и отрицательных черт, свойств, которых в действительности у объекта нет.

Механизм стереотипизации (категоризации) – отнесение воспринимаемого человека к одному из известных субъекту типов людей. В процессе социализации человек учится классифицировать познаваемых людей, относя их к разным категориям на основе сходства и различия. У воспринимающего в прошлом, как правило, формируются обобщенные представления о познаваемых им людях (возрастные, этнические, профессиональные и прочие стереотипы). Механизм стереотипизации играет двойную роль. С одной стороны, он облегчает познание воспринимаемых людей, заимствуя психологические особенности различных общностей и приписывая их оцениваемому человеку, а с другой, приводит к формированию неадекватного образа познаваемого человека, наделяя его типологическими особенностями в ущерб индивидуальным.

Механизм упрощения – неосознаваемое стремление иметь четкие, непротиворечивые, упорядоченные представления о воспринимаемых лицах. Это приводит к «сглаживанию» реально существующих противоречивых психологических характеристик личности. Тенденция к преувеличению однородности воспринимаемой личности позволяет уменьшить фиксацию проявлений полярных черт, качеств и других особенностей, что в конечном итоге искажает объективность формирования образа объекта познания.

Механизм идеализации. Данный механизм называют поразному: «гало-эффект» и «эффект ореола». Его смысл заключается в наделении познаваемого объекта исключительно положительными качествами. При этом механизм проявляется не только в завышении положительных черт, качеств, но и в преуменьшении негативных психологических особенностей. Механизм идеализации тесно связан с установкой, которая является как бы пусковым моментом для запуска механизма идеализации. Механизм проявляется при первоначальной ограниченной информации о воспринимаемом.

Механизм этноцентризма. Этническая принадлежность приводит в действие фильтрующий механизм личности, через который пропускается вся информация о воспринимаемом объекте. Суть данного механизма – это пропуск всей информации через фильтр, связанный с этническим образом жизни. В случае принадлежности объекта и субъекта к одной и той же национальности происходит завышение положительных особенностей воспринимаемого, а в случае принадлежности к другому этносу – занижение или объективная оценка.

Репозиторий ВГУ

Механизм снисхождения. Он заключается в том, что окружающие люди оценивают объекты восприятия, как правило, положительно. Его отличие от механизма идеализации заключается в том, что рассматриваемый эффект уменьшает отрицательные качества воспринимаемых людей, но не наделяет их положительными характеристиками. У женщин данный механизм более выражен (В.Н. Куницына).

Существует порядок функционирования механизмов межличностного познания от простых к сложным. При восприятии объекта, если он соответствует ролевым нормам, срабатывает механизм проекции. Когда же формирующееся представление о воспринимаемом выходит за типологические и ролевые рамки и становится непонятным, то срабатывают более сложные формы механизма познания людей – идентификация, каузальная атрибуция и рефлексия другого человека.

Идентификация обозначает уподобление себя другому. Этим способом люди пользуются в реальных ситуациях взаимодействия, когда предположение о внутреннем состоянии партнера по общению строится на основе попытки поставить себя на его место. При идентификации субъект познает и эмоциональную сферу объекта. Представить эмоциональную жизнь другого может только человек, обладающий достаточно развитым уровнем проявления эмоций и чувств, способный к сопереживанию, эмпатии.

Эмпатия определяется как особый способ понимания другого человека, при котором осуществляется не рациональное осмысление проблем другого человека, а стремление эмоционально откликнуться на них, т.е. ситуация не столько «продумывается», сколько «прочувствуется».

Рефлексия – осознание субъектом того, как он воспринимается партнером по общению. Результатом рефлексии другого человека является тройное отражение, в котором представлено мнение субъекта о себе, его отражение в сознании другого человека и отражение им представления другого человека о первом (о субъекте). Использование данного механизма предполагает определенный уровень развития личности, ее способности к саморефлексии, познанию других людей и фиксации признаков обратной связи от объекта.

3. Механизм **каузальной атрибуции** используется в случае, когда у субъекта недостаточно информации для понимания истинных причин поведения объекта. Данный механизм предполагает приписывание воспринимаемому определенных мотивов и причин, объясняющих его поступки и другие особенности.

Чтобы объяснить поведение других людей, мы стремимся приписывать ему те или иные причины, которые подразделяем на внутренние причины (интернальная атрибуция) или внешние (экстерналь-

Репозиторий ВГУ

ная атрибуция); устойчивые или неустойчивые; контролируемые или неконтролируемые. К внутренним причинам относятся черты личности, ее способности, установки, настроения, т.е. все то, что формирует широкий спектр тех или иных действий личности. К внешним причинам относятся особенности окружающей среды, которые ограничивают возможности выбора личностью своего поведения. В условиях сильного социального давления человек может оказаться «жертвой обстоятельств».

Люди предпочитают внутренние и устойчивые атрибуции, которые формируются на основе нескольких логических правил:

- социальной желательности поведения. Социально желательное поведение говорит о социальных нормах, а не о личности человека. Поэтому причину социально нежелательного поведения с большой уверенностью люди приписывают особенностям личности нарушителя;
- свободы выбора. Поведение, основанное на свободном выборе, больше говорит о личностных характеристиках человека, чем вынужденное поведение;
- необычных эффектов поведения. Поведение с уникальными необычными эффектами больше свидетельствует о личностных характеристиках человека, чем поведение с обычными эффектами.

Отмечается, что приписывание причины поведения другого человека внутренним индивидуальным характеристикам без учета ситуационных обстоятельств приводит к фундаментальным ошибкам атрибуции.

Если, поведение других человек приписывает в основном внутренним устойчивым причинам, то свое собственное – внешним. Эта тенденция получила название **«различие между действующим лицом и наблюдателем»**. Кроме того, при взаимодействии с другими людьми индивид стремится приписать свои позитивные действия и хорошие результаты внутренним причинам (собственным личностным чертам, усилиям, способностям), а негативные действия и плохие результаты – внешним причинам (другим людям, ситуации, невезению). Эта тенденция – **предрасположенности в пользу своего Я** – может привести к напряженности в межличностных отношениях и конфликтам.

Репозиторий ВГУ

ЛЕКЦИЯ 4

ПСИХОЛОГИЯ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

План лекции:

1. Понятие «межличностные отношения».
2. Аттракция.
3. Совместимость.

Основные понятия: общественные отношения, межличностные отношения, социальная дистанция, межличностная дистанция, аттракция, симпатия, дружба, любовь, совместимость, срабатываемость.

1. В социальной психологии различают два основных вида отношений: общественные и межличностные.

Общественные отношения – это официальные, формально закрепленные, объективизированные, действенные связи. Они являются ведущими в регулировании всех видов отношений, в том числе и межличностных. Общественные отношения носят безличный характер; их сущность не во взаимодействии конкретных личностей, а во взаимодействии конкретных социальных ролей.

Межличностные отношения – это объективно переживаемые, в разной степени осознаваемые взаимосвязи между людьми. В их основе лежат разнообразные эмоциональные состояния взаимодействующих людей. В отличие от деловых (инструментальных) отношений, которые могут быть как официально закрепленными, так и незакрепленными, межличностные связи иногда называют экспрессивными, подчеркивая их эмоциональную содержательность. Межличностные отношения являются действительной реальностью общественных отношений: вне их нет «чистых» общественных отношений. Поэтому практически во всех групповых действиях участники их выступают как бы в двух качествах: как исполнители безличной социальной роли и как неповторимые человеческие личности.

Межличностные отношения включают три элемента – когнитивный (гностический, информационный), аффективный и поведенческий (практический, регулятивный).

Когнитивный элемент предполагает осознание того, что нравится или не нравится в межличностных отношениях.

Аффективный аспект находит свое выражение в различных эмоциональных переживаниях людей по поводу взаимосвязей между ними. Эмоциональный компонент является ведущим. К нему относятся положительные и отрицательные эмоциональные состояния, конфликтность состояний (внутриличностная, межличностная), эмоциональная чувствительность, удовлетворенность собой, партнером, работой.

Репозиторий ВГУ

Поведенческий компонент межличностных отношений реализуется в конкретных действиях. В случае если один из партнеров нравится другому, поведение будет доброжелательным, направленным на оказание помощи и продуктивное сотрудничество. Если же объект не симпатичен, то интерактивная сторона общения будет затруднена. Между этими поведенческими полюсами имеется большое количество форм интеракции, реализация которых обусловлена социокультурными нормами групп, к которым принадлежат общающиеся.

Межличностные отношения строятся по «вертикали» (между руководителем и подчиненным и наоборот) и «горизонтали» (между лицами, занимающими одинаковый статус). Эмоциональные проявления межличностных связей обусловливаются социокультурными нормами групп, к которым принадлежат общающиеся, и индивидуальными различиями, варьирующими в пределах названных норм. Межличностные отношения могут формироваться с позиций доминирования – равенства – подчинения и зависимости – независимости.

Социальная дистанция предполагает такое сочетание официальных и межличностных отношений, которое определяет близость общающихся, соответствие социокультурным нормам общностей, к которым они принадлежат. Социальная дистанция позволяет сохранить адекватный уровень широты и глубины взаимосвязей при установлении межличностных отношений. Ее нарушение приводит первоначально к дизъюнктивным межличностным отношениям (во властных отношениях их до 52%, а в равностатусных – до 33%), а затем и к конфликтам (Н.Н. Обозов).

Психологическая дистанция характеризует степень близости межличностных отношений между партнерами по общению (приятельские, товарищеские, дружеские, доверительные).

2. Люди не просто воспринимают друг друга, но они еще и формируют друг по отношению к другу определенные отношения, которые рождают разнообразную гамму чувств – от неприятия того или иного человека до симпатии, даже любви к нему. Область исследований, связанная с выяснением механизмов образования различных эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку, получила название исследования **аттракции.**

Аттракция – это процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего и продукт этого процесса, т.е. некоторое качество отношения (Г.М. Андреева). Межличностная привлекательность – это сложное психологическое свойство личности, которое как бы «притягивает к себе» партнера по общению и непроизвольно вызывает у него чувство симпатии. Обаяние личности позволяет ей располагать к себе людей. Привлекательность человека зави-

Репозиторий ВГУ

сит от его физического и социального облика, способности к сопереживанию и т.д.

Межличностная привлекательность способствует развитию межличностных связей, вызывает у партнера когнитивный, эмоциональный и поведенческий отклик. Феномен межличностной привлекательности в дружеских парах раскрыт в исследованиях Н.Н. Обозова.

Аттракцию можно рассматривать как особый вид социальной установки (аттитюда) на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент, когда этот «другой» оценивается преимущественно в категориях, свойственным аффективным оценкам (Л.Я. Гозман).

Аттракция влияет на характер протекания процессов внутригруппового взаимодействия (увеличивается число альтруистических поступков, развивается взаимопомощь); способствует созданию психологически комфортной, творческой атмосферы в группе, повышению уровня конформности и имитации; облегчает вхождение в группу новичков, способствуя более быстрому овладению необходимыми знаниями и навыками и передаче опыта от одного члена группы другому. Возникновение аттракции между партнерами оказывает положительное влияние на общение: коммуникация осуществляется легче; во взаимодействии в большей степени проявляется готовность оказать поддержку друг другу; при построении образа партнера преобладает приписывание положительных качеств; в группе – установление психологического комфорта.

Выделены различные уровни аттракции: симпатия, дружба, любовь. **Симпатия** – эмоциональная положительная установка на субъект взаимодействия. **Дружба** – вид устойчивых, индивидуально-избирательных межличностных отношений, характеризующийся взаимной привязанностью их участников. **Любовь** – высшая степень эмоционально положительного отношения к лицу на основе предельно высокой оценки его достоинств, влечения к нему, стремления стать для него личностно наиболее значимым.

3. Понятие совместимости достаточно широко и давно используется психологами, медиками, биологами, философами и т.д. Это понятие нашло свое применение во многих областях современной науки. Однако как межличностный феномен его стали изучать лишь с начала 50-х годов 20 столетия.

Применительно к социально-психологическим явлениям совместимость рассматривается как «единство взглядов и установок, потребностей и системы ценностей двух или нескольких членов коллектива, синхронность их психомоторных реакций, одинаковый уровень возбуждения и торможения, сходство во внимании и мышлении,

Репозиторий ВГУ

уровне мотивации и интеллекта, а также в ряде других психических качеств».

Для большинства зарубежных определений совместимости характерна одна общая черта – акцентирование внимания на проблеме удовлетворения потребностных или поведенческих черт. Так, W.C. Schutz определяет совместимость как характеристику отношений между двумя и более лицами, между индивидуумом и ролью или же между индивидуумом и рабочей ситуацией, и имеющих своим результатом взаимное удовлетворение индивидуальных или интерперсональных потребностей и гармоничное сосуществование.

Основными признаками совместимости, по мнению многих исследователей, являются:

- показатель успешного совместного выполнения профессиональной задачи,
- удовлетворенность от общения как следствие согласованности,
- удовлетворенность от общения как результат наличия у партнеров благоприятных для совместной деятельности характерологических особенностей личности.

К.К. Платонов выделяет четыре вида совместимости: физиологическую, психофизиологическую, психологическую и социально-психологическую.

Процесс совместимости, по мнению К.К. Платонова, по мере включения психических и социальных процессов становится все более сложным. И поэтому все существующие и выделяемые виды совместимости можно рассматривать как иерархическую систему уровней, самый верхний из которых – социально-психологический, а самый нижний – физиологический. Из всех выделенных уровней совместимости только самый верхний – социально-психологический – может регулироваться сознательно. Только включение сознания и эмоционально-волевой сферы в регулирование взаимодействия обеспечивает в большей или меньшей мере совместимость людей. От конкретного типа взаимоотношений будет зависеть, какие уровни совместимости включатся в регулирование совместной деятельности партнеров. Следует отметить, что по мере усиления взаимосвязанности участников совместной деятельности будет включаться все большее число уровней совместимости. Иерархия уровней совместимости, по мнению К.К. Платонова достаточно сложная. Она предполагает, что более общие и высшие уровни могут влиять на низшие.

Н.Н. Обозов, рассматривая проблему совместимости, не выделяет ее уровни или виды. Однако применительно к социально-психологическим исследованиям предлагает различать понятия «совместимость» и «срабатываемость». Совместимость и срабатываемость не имеют четких различий. Согласно мнению Н.Н. Обозова, это две стороны одного из явлений взаимодействия людей.

Репозиторий ВГУ

Срабатываемость – это согласованность характеристик субъектов, которая обеспечивает им эффективное выполнение какой-либо совместной деятельности. Понятие срабатываемости поэтому применимо лишь к деловым, профессиональным отношениям – отношениям в рамках совместной деятельности. Явление совместимости, в отличие от срабатываемости, – межличностный феномен, который существует в рамках личных отношений, основанных на симпатии, притяжении и который служит «общению ради общения». По мнению Н.Н. Обозова, совместимость одновременно является и условием возникновения межличностных симпатий и результатом уже установившихся положительных взаимоотношений.

***Литература для чтения*:**

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учеб. для вузов. – М: Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Андреева Г.М. Психология социального познания: учеб. для вузов. – М: Аспект Пресс, 2005. – 302 с.
3. Андреенко Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Социальная педагогика», «Педагогика и психология». – М.: Академия, 2004. – 263 с.
4. Бодалев А.А. Психология общения: избранные психологические труды. – Москва: Московский психолого-социальный институт, 2002, Воронеж: МОДЕК, 2002. – 256 с.
5. Гришина Н.В. Психология конфликта. – СПб.: Питер, 2008. – 538 с.
6. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Красников М.А. Социальная психология: учеб. пособие. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.
7. Майерс Д. Социальная психология / пер. с англ. – СПб.; М.; Харьков; Мн., 2000.
8. Межличностное общение: хрестоматия. – СПб.: Питер, 2001.
9. Парыгин Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учеб. заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии. – СПб., 2003. – 616 с.
10. Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих по их жестам. Расширенная версия. – М.: Эксмо, 2007. – 462 с.
11. Психология делового общения: хрестоматия: учеб. пособие / ред.-сост. Д.Я. Райгородский. – М.: Бахрах-М, 2006. – 767 с.
12. Свенцицкий А.Л. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений. – М.: Проспект, 2004. – 336 с.
13. Тутушкина М.К. Общение и межличностные отношения // Практическая психология. – СПб., 1997. – С. 159–172.
14. Чеховских М.И. Психология делового общения: учеб. пособие. – Мн.: Новое знание, 2008. – 252 с.

Репозиторий ВГУ

Р А З Д Е Л III.
СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ГРУПП

ЛЕКЦИЯ 1

ПРОБЛЕМА ГРУППЫ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

План лекции:

1. Понятие «группа» в социальной психологии.
2. Классификация групп.
3. Основные характеристики группы.

Основные понятия: группа, большая группа, малая группа, группа-конгломерат, номинальная группа, группа-ассоциация, группа-кооперация, группа-автономия, коллектив, референтная группа, стратометрическая концепция.

1. Выполняя различные социальные функции, человек является членом многочисленных социальных групп, формируется в пересечении этих групп, находится под их влиянием, занимает в них определенное место, оказывается включенным в систему общественных норм, взглядов, представлений.

Группа – реально существующее образование, в котором люди собраны вместе, объединены каким-то общим признаком, разновидностью совместной деятельности или помещены в какие-то идентичные условия, обстоятельства, определенным образом осознают свою принадлежность к этому образованию.

Г.М. Андреева, Л.П. Буева, А.В. Петровский, А.И. Донцов и др. считают главным системообразующим и интегрирующим основанием группы социально обусловленную предметную деятельность, т.е. организованную систему активности взаимодействующих индивидов, направленную на целесообразное производство (воспроизводство) объектов материальной и духовной культуры, т.е. совокупности ценностей, характеризующих способ существования общества в данный исторический период. Содержание и формы групповой жизнедеятельности продиктованы общественными потребностями и возможностями. Общество определяет материальные и организационные предпосылки образования группы, задает цели, средства и условия групповой активности, а иногда и состав реализующих ее индивидов.

Общая предметная деятельность группы порождает общность психологических характеристик группы, к которым относятся такие групповые образования как: групповые интересы, групповые потребности, групповые нормы, групповые ценности, групповое мнение, групповые цели. Именно по этим характеристикам одна группа отли-

Репозиторий ВГУ

чается от другой. Для индивида, входящего в группу, осознание принадлежности к ней осуществляется через принятие этих характеристик, т.е. через осознание факта некоторой психологической общности с членами данной группы, что и позволяет ему идентифицироваться с группой.

Главной психологической характеристикой группы является наличие «мы–чувства», являющегося своеобразным индикатором осознания принадлежности личности к некоторой группе.

Выделены следующие функции группы (Н. Смелзер):

- **социализация** – процесс включения личности в определенную социальную среду и усвоение ее норм и ценностей;
- **инструментальная функция** – организация совместной деятельности людей, которая обеспечивает человеку материальные средства к жизни и предоставляет возможности самореализации;
- **экспрессивная функция** – удовлетворение потребностей людей в одобрении, уважении, доверии;
- **поддерживающая функция** – стремление людей к объединению в трудных для них ситуациях.

2. Все многообразие человеческих групп подразделяют на **первичные** (контактные группы в которых люди объединены эмоциональной близостью) и **вторичные** (характеризуются безличным взаимодействием членов, которое обусловлено официальными организационными отношениями).

По характеру структуры группы подразделяются на **формальные** (внешняя регламентация структуры группы) и **неформальные** (структура группы определяется внутренними факторами – личным стремлением индивидов к тем или иным контактам).

По своей численности группы делятся на большие и малые. **Большие группы** насчитывают от нескольких десятков до нескольких миллионов человек. К ним относятся этнические общности, профессиональные партии, крупные по численности организации. **Малая группа** – это небольшое по размеру объединение людей, связанных непосредственным взаимодействием.

Г.М. Андреева предлагает разделять все группы на **условные** и **реальные**. Реальные группы, в свою очередь, подразделяются на **лабораторные** и **естественные.**

Группы могут различаться и по продолжительности существования. Л.И. Уманский предлагает различать группы по уровню развития, начиная от низшего уровня группы конгломерата и до высшего – коллектив. **Группа-конгломерат** – это группа ранее незнакомых людей, случайно оказавшихся (или собранных специально) в одном месте и в одно время. **Номинальная группа** – характеризуется офици-

Репозиторий ВГУ

альным присвоением ей какого-либо общего имени, названия, приписыванием ей извне определенных целей, видов и условий деятельности. **Группа-ассоциация** – характеризуется тем, что начинается единая жизнедеятельность группы, закладываются основы коллективообразования, начинает формироваться ее структура. **Группа-кооперация** – отличается эффективной организационной структурой, высоким уровнем внутригруппового сотрудничества; взаимоотношения в этой группе носят деловой характер и подчинены достижению ее социальных целей. **Группа-автономия** – характеризуется высоким единством ее членов в сфере деловых и в сфере эмоциональных отношений; на этом уровне развития группы ее члены начинают себя идентифицировать с группой. **Коллектив** – рассматривается с двух точек зрения: как малая группа с высоким уровнем развития, цели которой подчинены целям общества, и как большая организованная группа, цели которой служат обществу.

Отличительными признаками коллектива являются (Л.И. Уманский): направленность группы, ее организованность, подготовленность к выполнению совместной деятельности, интеллектуальная, эмоциональная, волевая коммуникативность.

Г. Хаймен выделяет группы членства (группы к которым человек принадлежит в действительности) и референтные группы (которые используется как основа для сравнения). Референтная – это любая реальная или условная группа, к которой человек добровольно себя причисляет или членом которой он хотел бы стать. В референтной группе индивид находит для себя образцы для подражания. Ее цели и ценности, нормы и формы поведения, мысли и чувства, суждения и мнения становятся для него значимыми образцами для следования.

3. Основные характеристики группы зависят от типа группы. К ним относятся: а) композиция – состав группы, зависящий от типа деятельности, с которым данная группа связана; б) групповые процессы – процессы, организующие деятельность группы; в) групповые нормы – определенные правила, выработанные группой, принятые ею и которым должно подчиняться поведение членов группы; г) групповые ценности – принятие или отвержение социально значимых явлений, на основе которых вырабатываются групповые нормы; д) система санкций – механизмы, посредством которых обеспечивает соблюдение норм; е) групповая структура – определенная совокупность относительно устойчивых взаимосвязей между ее членами. Выделяют: структуру связей и отношений, порождаемых совместной деятельностью; структуру связей, порождаемых общением и психологическими отношениями; функциональную структуру, то есть распределение между ее членами функций, необходимых для достижения цели совместной деятельности.

Репозиторий ВГУ

В малых группах выделяют социометрическую, коммуникативную и ролевую структуру группы, а также структуру власти и влияния.

Социометрическая структура малой группы – это совокупность связей между ее членами, характеризуемых взаимными предпочтениями и отвержениями по результатам социометрического теста, предложенного Д. Морено. В основе социометрической структуры группы лежат эмоциональные отношения симпатии и антипатии, феномены межличностной привлекательности и популярности.

Коммуникативная структура малой группы – это совокупность связей между ее членами, характеризуемых процессами приема и передачи информации, циркулирующей в группе. Основными характеристиками коммуникативной структуры группы являются: положение, которое занимают члены группы в системе коммуникаций (доступ к получению и передаче информации), частота и устойчивость коммуникативных связей в группе, тип коммуникативных связей между членами группы (централизованные или децентрализованные «коммуникативные сети»).

Ролевая структура малой группы – это совокупность связей и отношений между индивидами, характеризуемых распределением между ними групповых ролей, т.е. типичных способов поведения, предписываемых, ожидаемых и реализуемых участниками группового процесса. Анализ ролевой структуры малой группы позволяет определить, какие именно ролевые функции и в какой степени реализуются участниками группового взаимодействия.

Структура социальной власти и влияния в малой группе – это совокупность связей между индивидами, характеризуемая направленностью и интенсивностью их взаимного влияния. В зависимости от способа осуществления влияния выделяют различные типы социальной власти: вознаграждения, принуждения, легитимная, экспертная и референтная. Основными характеристиками структуры социальной власти и влияния являются системы связей, лежащие в основе руководства группой (официальное и неофициальное влияние).

А.В. Петровский в совместной с М.Г. Ярошевским в стратометрической концепции групповой активности (теории деятельностного опосредования межличностных отношений в группе) рассматривает многоуровневую структуру высокоразвитой группы. Авторы в структуре малой группы выделяют три (в посдледней редакции – четыре) основных слоя.

Центральное звено – страта «А» – образует групповая деятельность, ее предметно-деятельностная характеристика, даваемая по трем критериям: 1) оценка выполнения основной общественной функции – участия в общественном разделении труда; 2) оценка соответствия группы социальным нормам; 3) оценка способности группы обеспечить каж-

Репозиторий ВГУ

дому ее члену возможность развития. Эти оценки позволяют определить социально-психологические параметры групп разного уровня развития.

Следующий «слой» – страта «Б» – психологический по своей сущности, фиксирует отношение каждого члена группы к групповой деятельности, ее целям, задачам, принципам, на которых она строится, мотивацию деятельности, ее смысл для каждого участника.

В страте «В» локализуются характеристики межличностных отношений, опосредствованных содержанием совместной деятельности (ее целями, задачами, ходом выполнения), а также принятыми в группе принципами, идеями, ценностными ориентациями.

Последний поверхностный слой представлен эмоциональными отношениями.

Три слоя групповых структур одновременно рассматриваются и как три уровня развития группы, групповой сплоченности.

С помощью этой структуры и критерия соответствия или препятствия общественно-историческому прогрессу, А.В. Петровский предлагает строить типологию групп.

ЛЕКЦИЯ 2

ПСИХОЛОГИЯ МАЛЫХ ГРУПП

План лекции:

1. Понятие «малой группы».
2. Развитие малой группы.
3. Взаимодействие личности и малой группы.

Основные понятия: малая группа, групповая сплоченность, ценностно-ориентационное единство группы, социальная фасилитация, социальная ингибиция, феномен «социальной лености», конформизм.

1. Малая группа – это совокупность индивидов, непосредственно взаимодействующих друг с другом для достижения общих целей и осознающих свою принадлежность к данной совокупности (А.Л. Свенцицкий).

Характеристиками малой группы являются (А.И. Донцов):

- относительно регулярный и продолжительный контакт на минимальной дистанции, без посредников;
- общие цели, реализация которых позволяет удовлетворить индивидуальные потребности и интересы;
- участие в общей системе распределения функций и ролей в совместной жизнедеятельности, что предполагает кооперативную взаимозависимость участников;

Репозиторий ВГУ

- общие нормы и правила внутри- и межгруппового поведения;
- чувства солидарности членов группы друг с другом и признательности группе;
- ясное и дифференцированное представление членов группы друг о друге;
- достаточно определенные и стабильные эмоциональные отношения, связывающие членов группы;
- люди, взаимодействующие в группе, представляют себя как членов одной и той же группы и аналогично воспринимаются со стороны.

Большая часть жизни человека протекает в малых группах: в семье, игровых компаниях сверстников, учебных и трудовых коллективах, соседских, приятельских и дружеских общностях. Именно в малых группах происходит формирование личности, проявляются ее качества Через малые группы осуществляются связи личности с обществом.

За нижнюю границу размеров малой группы большинство специалистов принимает три человека, поскольку в группе из двух человек – диаде – групповые социально-психологические феномены протекают особым образом. Верхняя граница малой группы определяется ее качественными признаками и обычно не превышает 20–30 человек. Оптимальный размер малой группы зависит от характера выполняемой совместной деятельности и находится в пределах 5–12 человек. В меньших по размеру группах скорее возникает феномен социального пресыщения, группы большего размера легче распадаются на более мелкие микрогруппы, в рамках которых индивиды связаны более тесными контактами.

2. В современной социальной психологии процесс развития малой группы понимается как закономерная смена этапов (или стадий), различающихся по характеру доминирующих тенденций во внутригрупповых отношениях: дифференциации и интеграции. В отечественных исследованиях психологии трудовых коллективов выделяются стадии первичного синтеза, дифференциации и вторичного синтеза или интегрирования.

В психологической теории коллектива А.В. Петровского, развитие группы характеризуется по двум основным критериям: степень опосредованности межличностных отношений содержанием совместной деятельности и ее общественная значимость. По первому критерию уровень развития группы можно определить в континууме от диффузной группы (случайного собрания людей, не связанных совместной деятельностью) до высокоорганизованных групп, межличностные отношения в которых максимально подчинены целям совместной деятельности и опосредствованы ею. По второму критерию можно

Репозиторий ВГУ

выделить группы с положительной и отрицательной социальной направленностью. Развитие группы характеризуется динамикой изменения ее свойств по обоим параметрам, что предусматривает возможность регрессивного изменения отношений (изменение социальной направленности с позитивной на негативную или узкогрупповую) и дает возможность четкой типологизации многочисленных реально существующих групп по предложенным параметрам.

В западной социальной психологии существует большое количество моделей развития группы. Для большинства из них характерно выделение трех основных этапов или стадий: ориентировки в ситуации, конфликта и достижения согласия или равновесия.

Психологическими механизмами развития малой группы являются:

- разрешение внутригрупповых противоречий между растущими потенциальными возможностями и реально выполняемой деятельностью, между растущим стремлением индивидов к самореализации и усиливающейся тенденцией интеграции с группой, между поведением лидера группы и ожиданиями его последователей;
- «психологический обмен» – предоставление группой более высокого психологического статуса индивидам в ответ за более высокий их вклад в ее жизнедеятельность;
- «идиосинкразический кредит» – предоставление группой высокостатусным ее членам возможности отклоняться от групповых норм, вносить изменения в жизнедеятельность группы при условии, что они будут способствовать более полному достижению ее целей.

Одним из основных параметров развития малой группы является **групповая сплоченность** или единство группы. Л. Фестингер определял групповую сплоченность как результат влияния всех сил, действующих на членов группы с тем, чтобы удерживать их в ней. В качестве сил, удерживающих индивида в группе, при этом подходе рассматривались эмоциональная привлекательность группы для ее членов, полезность группы для индивида и связанная с этим удовлетворенность индивидов своим членством в данной группе. Уровень сплоченности малой группы определяется частотой и устойчивостью непосредственных межличностных контактов в ней.

Т. Ньюком связал определение групповой сплоченности с понятием «групповое согласие» и определил ее как сходство, совпадение взглядов (мнений, представлений и оценок) членов группы по отношению к значимым для них явлениям, событиям, людям. Основным механизмом формирования групповой сплоченности является достижение согласия членов группы, сближение их социальных установок,

Репозиторий ВГУ

мнений и т.д., которое происходит в процессе непосредственного взаимодействия между индивидами.

А.В. Петровский и В.В. Шпалинский рассматривают сплоченность как **ценностно-ориентационное единство группы** – сходство, совпадение отношений членов группы к основным ценностям, связанным с совместной деятельностью.

А.И. Донцов в качестве основного показателя сплоченности рассматривал совпадение ценностей, касающихся предмета совместной деятельности, ее целей и мотивов. Интеграция группы параметру сплоченности осуществляется в процессе совместной трудовой деятельности.

3. Основные феномены взаимодействия личности и группы связаны с изучением **группового давления**, т.е. совокупности явлений, обусловленных теми воздействиями, влияниями, которые оказывает малая группа на протекание психических процессов, установки и поведение индивида и с изучением закономерностей **влияния индивида на групповые психологические явления и групповое поведение**, т.е. с изучением феномена лидерства.

Влияние группы и группового взаимодействия на поведение индивида сводится к следующим эффектам и феноменам.

Эффект социальной фасилитации (facility – облегчение) – улучшение индивидуальных результатов деятельности в присутствии других людей.

Эффект социальной ингибиции (inhibere – сдерживать, останавливать) – ухудшение этих результатов.

Феномен «социальной лености» – тенденция прилагать меньше усилий в ситуации совместной деятельности и отсутствия контроля за индивидуальным вкладом каждого участника.

Феномен конформизма (conformis – подобный) – фиксированное наличие конфликта между мнением индивида и группы и разрешение его в пользу группы. Мера конформности – это мера подчинения группе, когда противопоставление мнений субъективно воспринимается как конфликт. На степень выраженности конформности оказывают влияние: пол индивида, возраст, социальный статус, психическое и физическое состояние, численность группы (возрастает с увеличением численности группы и достигает максимума в присутствии 5–8 человек). Противоположностью конформности является самостоятельность индивида, независимость его установок и поведения от группы, устойчивость к групповому воздействию.

Явление конформности было открыто американским психологом С. Ашем в 1951 г. В дальнейшем эксперименты с подставной группой неоднократно воспроизводились в различных модификациях.

Репозиторий ВГУ

А.В. Петровский показал, что за внешне сходным «конформным» поведением могут скрываться принципиально различные по психологическим механизмам его варианты:

- ***внутригрупповая внушаемость***, при которой воздействие группы происходит на неосознаваемом уровне и испытуемые, давшие неправильный ответ, искренне убеждены в том, что решили задачу правильно,
- ***коллективизм или коллективистское самоопределение,*** относительно единообразное поведение в результате сознательной солидарности личности с оценками и задачами коллектива,
- ***внутренняя конформность или собственно конформность,*** при котором у испытуемых возникал сильный внутренний конфликт, связанный с расхождением своего мнения и мнения группы, но они делали выбор в пользу группы и были убеждены в правильности группового мнения.

Существует два вида группового влияния:

а) нормативное – когда давление оказывает большинство и его мнение воспринимается членом группы как норма. Субъект при этом изменяет свое поведение, внешне демонстрируя согласие, оставаясь внутри при своем мнении;

б) информационное – когда давление оказывает меньшинство и член группы рассматривает его мнение лишь как информацию, на основе которой он должен сам осуществить свой выбор. Меньшинство только предполагает индивиду новую информацию, если индивид доверяет ей, то изменяет свое мнение, т.е. происходит принятие новой точки зрения.

ЛЕКЦИЯ 3

ЛИДЕРСТВО В МАЛЫХ ГРУППАХ

План лекции:

1. Общее представление о лидерстве.
2. Теории демократического и авторитарного стилей лидерства.
3. Ситуационные стили лидерства.

Основные понятия: лидерство, формальное лидерство, неформальное лидерство, инструментальный лидер, эмоциональный лидер, стиль лидерства, демократический лидер, авторитарный лидер, либеральный лидер.

1. Лидерство существует везде – в больших и малых организациях, в бизнесе и в религии, в профсоюзах и благотворительных организа-

Репозиторий ВГУ

циях, в компаниях и университетах. Оно существует в формальных и неформальных организациях. Ж. Блондель считает, что лидерство, по всем своим намерениям и целям, есть признак номер один для любых организаций. Но до сих пор однозначного понимания этого феномена нет. Несмотря на то, что в настоящее время существует более 300 определений лидерства, в целом сложилось общее восприятие этого феномена как процесса взаимоотношений и взаимовлияний, который направлен на определение и совместное достижение поставленных целей.

Между лидером и его последователями устанавливаются конкретные отношения взаимной зависимости. Эти личные контакты характеризуются:

- определенной степенью доверия друг к другу,
- сбалансированным соотношением влияния друг на друга;
- добровольностью участия в отношениях лидерства.

Лидерство в классическом варианте рассматривается как особое качество, модель поведения человека или компании, обеспечивающие передовые позиции. М. Вайсборд считает, что лидерство является тем механизмом, который удерживает все ячейки (цели, структуры, вознаграждения, вспомогательные механизмы и взаимоотношения) в равновесии.

Современная психология выделяет две разновидности лидерства: оно бывает формальным и неформальным.

Формальное, или управленческое лидерство, представляет собой процесс управления общением и деятельностью членов группы, который реализуется руководителем как представителем легитимной власти на основе правовых отношений и его личностного влияния. Управленческое лидерство предполагает, прежде всего, регуляцию официальных отношений в рамках определенной социальной организации.

Неформальное лидерство – это процесс социально-психологической самоорганизации и самоуправления общением и деятельностью членов малой группы, осуществляемый лидером как субъектом спонтанно формирующихся в группах межличностных взаимоотношений на основе восприятия, подражания, эмпатии, самооценки, понимания друг друга и т.д. Неформальное лидерство обретает конкретные сферы выражения, оформления и регуляции межличностных отношений, носящих неофициальный характер. Неформальное лидерство возникает стихийно, сосредотачивается в микросреде и крепится на неофициальных отношениях членов конкретной группы. Этот вид лидерства довольно сильно зависит от настроений членов группы и многих других факторов, влияющих на изменения отношений внутри группы. Поэтому неформальное лидерство отличается больше нестабильностью, чем формальное. Неформальное лидерство

Репозиторий ВГУ

осуществляется вне пределов определенной системы санкций, действующих в отношении руководства и подчиненных, которые есть в управленческом лидерстве. Влияние лидера обусловлено исключительно его личным авторитетом среди членов группы.

Р. Бейлз и Ф. Слейтер выделяют две фундаментальные лидерские роли: роль делового, инструментального лидера и роль экспрессивного, социально-эмоционального лидера. Эти роли связаны с разными аспектами группового функционирования.

Роль инструментального лидера включает действия, направленные преимущественно на решение поставленной перед группой задачи. Как правило, инструментальный лидер хорошо организует работу и распределяет обязанности в ситуациях, требующих решения четко сформулированных задач. Деятельность данного лидера наиболее эффективна в ситуациях, когда необходимо сильное единоличное руководство, цели четко определены или между членами группы отсутствуют дружественные отношения. Лидер хорошо стимулирует членов группы к активному участию в делах, имеет много предложений и идей по совершенствованию дел. Недостатки инструментального лидера связаны с тем, что он мало внимания уделяет межличностным отношениям в команде, жертвует личными интересами и спокойствием членов группы ради достижения успеха в делах. Инструментальный лидер мало эффективен в умеренно стрессовых ситуациях, когда члены группы стремятся к общению, может неудачно взаимодействовать с членами команды, играющими важную роль в деятельности группы.

Роль эмоционального лидера предполагает действия, относящиеся в основном к сфере внутренней интеграции группы. Как правило, эмоциональный лидер заботлив и внимателен в межличностных отношениях, может снизить тревожность в ситуациях, когда команду постигла неудача. Эмоциональный лидер лучше работает с людьми, не уверенными в себе, с низкой самооценкой, более эффективен в ситуациях, умеренно благоприятных для лидерства и когда членам группы требуется большая свобода в поведении и принятии решений. Недостатки эмоционального лидера связаны с тем, что он не проявляет инициативы и настойчивости в делах, может вызвать тревожность у членов группы с выраженной деловой ориентацией, легко уступает групповому давлению, не склонен брать на себя инициативу в ответственных ситуациях. Эмоциональный лидер менее эффективен при решении задач с четкой структурой, в напряженных ситуациях деятельности, и когда лидер должен обладать большим личным влиянием.

В действительности разделение на деловых и эмоциональных лидеров несколько условно. Нередко обе лидерские функции выполняет один человек.

Репозиторий ВГУ

2. Типичные модели поведения, которые лидер наиболее часто выбирает, взаимодействуя с последователями, образует его **стиль лидерства**. Самым ранним подходом к оценке стиля лидерства был взгляд, основанный на оценке личных качеств. Согласно личностной теории лидерства (теория великих людей) лидеры обладают определенным набором общих для всех них личных качеств.

Первыми исследовали стили лидерства К. Левин и его коллеги. Они исследовали авторитарный, демократический и либеральный стили лидерства, наблюдая в лабораторных условиях за группами подростков, которыми с помощью этих стилей руководили взрослые.

Автократический лидер определял политику группы, диктовал правила и последовательность действий; он проявлял субъективность в оценках и критицизм, но без открытой враждебности.

Демократический лидер позволял группе участвовать в определении политики и предлагать альтернативы; члены группы могли свободно выбирать тех, с кем они хотят выполнять задания. Лидер демонстрировал объективность оценок.

Либеральный лидер нарочито самоустранялся от участия в делах группы, которая имела полную свободу действия по выполнению определенного задания. Этот стиль не может быть присущ истинному лидеру и характерен для формального руководства.

Выбор авторитарного или демократического стиля лидерства во многом определяется оценкой характеристик подчиненных. Так, инфантильность подчиненных, их нежелание брать ответственность за свои судьбы и результаты труда на себя вынуждают лидера прибегать к авторитарному стилю руководства. Также недостаток добротной информации, ее недоступность или неспособность воспользоваться ею снижают возможности подчиненных самостоятельно принимать эффективные решения и постепенно создают совокупность проблем в организации и предопределяют большую эффективность авторитарного стиля руководства.

Дальнейшие исследования позволили выявить разные реакции на модели лидерства. Так, при автократическом стиле лидерства зарегистрировано в 30 раз больше проявлений враждебности и в 8 раз больше агрессивности, чем при демократическом. При авторитарном лидерстве также отмечено большее количество так называемых «козлов отпущения», т.е. лиц, которых остальные члены группы обвиняли в собственных промашках. На них была направлена групповая враждебность и агрессия. 1 из 20 подростков сказал, что демократический лидер им нравится больше авторитарного, и 7 из 10 отметили либерального лидера как наилучшего. Когда либеральный лидер приходил на смену авторитарному, члены группы демонстрировали повышенную враждебность и агрессивность, которые они опасались выражать в

Репозиторий БГУ

рамках авторитарного руководства. При этом эффективность работы группы снижалась, так как ее энергия была направлена на другие цели.

3. Ситуационная теория лидерства была предложена в 1967 г. Ф. Фидлером. Вскоре эта теория оформилась в самостоятельную область исследований, в которой возникло несколько новых теорий.

Ф. Фидлер выделил два стиля лидерства:

- ориентированный на задание – лидер поощряет взаимодействие в группе с целью успешного выполнения задания; самооценка лидера зависит от успешности реализации поставленных целей и выполнения задания;
- ориентированный на отношения – лидер направлен на развитие межличностных контактов для улучшения отношений с группой; самооценка лидера зависит от степени его признания окружающими.

В одной и той же ситуации оба стиля лидерства проявляются по-разному. При этом отмечается, что какой бы стиль лидерства ни имел лидер, он в любом случае уделяет внимание как развитию отношений, так и выполнению задания.

Теория Ф. Фидлера определяет, что «производительность группы зависит от взаимодействия стиля лидерства и степени благоприятности ситуации». Благоприятность ситуации зависит от степени, в которой ситуация облегчает контроль за поведением группы. Система контроля лидера включает три основных фактора: статусная власть лидера, т.е. степень в которой положение руководителя обеспечивает лидеру выполнение его желаний и воли подчиненными; особенности структуры задания (степень его осознания, ясность, понятность и выполнимость требований задания); личностные отношения между лидером и членами группы.

Ф. Фидлер показал, что жесткие лидеры достигают наибольших результатов или в очень благоприятных, или в очень неблагоприятных условиях, в то время как в умеренно благоприятных обстоятельствах предпочтителен мягкий стиль руководства. Эффективность, таким образом, определяется не свойствами личности лидера, а степенью его соответствия сложившейся ситуации.

Ф. Фидлер ограничивал свою модель только взаимодействующими группами, т.е. группами, члены которых работают совместно и взаимозависимо. Он противопоставлял эти группы другим, члены которых решают свои задачи относительно независимо друг от друга.

Теорию ситуационного лидерства продолжили П. Херси и К. Бланшар, которые предложили модель «эффективного лидерства». Стиль поведения лидера должен соответствовать готовности подчиненных выполнить задание. Под готовностью авторы понимают спо-

Репозиторий ВГУ

собность подчиненных выполнить задание (уровень компетентности в определенной сфере и личностные возможности) и отношение к заданию и лидеру (наличие желания и согласия подчиниться).

ЛЕКЦИЯ 4

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ БОЛЬШИХ ГРУПП

План лекции:

1. Общее представление о больших социальных группах.
2. Классификация больших групп.
3. Способы воздействия в стихийных группах.

Основные понятия: нравы, обычаи, традиции, образ жизни группы, психический склад общности, стихийные группы, толпа, масса, аудитория, слухи, паника, заражение, внушение.

1. Характерными особенностями больших групп являются: установление контакта между различными индивидами в основном с помощью средств массовой коммуникации, отсутствие единой территории, наличие структурной сложности группы. В большой группе невозможно непосредственное взаимодействие всех ее членов. Не всегда у членов больших групп наблюдается чувство единства.

В больших группах существуют специфические регуляторы социального поведения, к которым относят:

- нравы, обычаи и традиции – их существование обусловлено наличием специфической общественной практики, с которой связана данная группа, относительной устойчивостью, с которой воспроизводятся исторические формы этой практики;
- образ жизни группы – единство особенности жизненной позиции группы вместе со специфическими регуляторами поведения, включая особые формы общения, особый тип контактов, складывающихся между людьми;
- интересы, ценности, потребности, которые рассматриваются в рамках определенного образа жизни;
- наличие специфического языка. Для этнических групп – это естественная характеристика, для других групп «язык» может выступать как определенный жаргон, например, свойственный профессиональным группам, молодежным группам.

Все психические явления в больших социальных группах делят по сферам психики (Е.В. Шорохова) на **когнитивные** (коллективные представления, социальное мышление, общественное мнение и сознание, групповой менталитет), **мотивационные** (общегрупповая моти-

Репозиторий ВГУ

вация, групповые потребности, ценности, интересы, установки и идеалы), **аффективные** (социальные чувства, эмоции и групповые настроения) и **регулятивно-волевые** (коллективная деятельность и групповое поведение). Все сферы психологии больших групп взаимосвязаны, их сочетание проявляется в психическом складе общности и характеристиках типичной личности представителя данной общности.

Выделяют три уровня развития больших социальных групп (Г.Г. Дилигенский): **типологический** (члены группы схожи меду собой по каким-то признакам, но не составляют единства), **идентификационный** (члены группы осознают свою принадлежность к данной группе, субъективно считают себя ее членами), **интеграционный или уровень солидарности** (готовность членов группы к совместной деятельности во имя групповых целей, осознание общности своих интересов).

Уровень развития социально-психологической общности групп определяет их роль в общественно-историческом процессе, детерминирует развитие социальных процессов, явлений и представляет психологическую составляющую общественно-исторических явлений.

Факторами, определяющими социально-психологическую общность и уровень развития больших групп являются: степень однородности–разнородности группы; степень эмпиричности, непосредственного отражения в сознании членов группы признаков, позволяющих идентифицировать свою группу и отделять ее от «чужих»; характер внутригрупповых и межгрупповых коммуникаций; социальная мобильность; общественно-исторический опыт группы.

2. Большие социальные группы **по времени существования** подразделяются на два вида: достаточно кратковременно существующие общности и длительно существующие группы, сложившиеся в ходе исторического развития общества, занимающие определенное место в системе общественных отношений каждого конкретного типа общества (социальные классы, различные этнические группы, профессиональные группы, половозрастные группы).

Каждая разновидность этих групп обладает своеобразием. Значимость каждого вида больших групп в историческом процессе различна, как различны и многие их особенности. Поэтому все «сквозные» характеристики больших групп наполнены специфическим содержанием.

Так, характеристиками социальных классов являются психологические особенности конкретных классов, которые существовали в истории и существуют сейчас; механизмы влияния классовой психологии на психологические особенности членов класса.

К характеристикам этнических групп относятся психический склад (национальный характер, темперамент, обычаи, традиции) и эмоциональная сфера, включающая этнические чувства.

Репозиторий ВГУ

По характеру организованности – неорганизованности большие группы делят на стихийные или диффузные и организованные группы.

Стихийные группы – это кратковременные объединения большого числа лиц с весьма различными интересами, но собравшихся вместе по какому-либо определенному поводу и демонстрирующих какие-то совместные действия. Такая группа может быть в определенной степени кем-то организована, но чаще возникает стихийно, нечетко осознает свои цели, но может быть активной. Фактором формирования стихийных групп является общественное мнение. Оно возникает по поводу отдельных событий, явлений общественной жизни, достаточно мобильно, может быстро изменять оценки этих явлений под воздействием новых, часто кратковременных обстоятельств. Среди стихийных групп выделяют толпу, массу, публику.

Толпа образуется на улице по поводу самых различных событий. Длительность ее существования определяется значимостью инцидента. Стихия является основным фоном поведения толпы и может приводить к агрессивным формам.

Масса описывается как более стабильное образование с довольно нечеткими границами, когда определенные слои населения сознательно собираются ради какой-либо акции: манифестации, демонстрации, митинга. В действиях массы более четко, чем у толпы продуманы конечные цели и тактика поведения. Масса достаточно разнородна, в ней тоже могут сосуществовать и сталкиваться различные интересы, поэтому ее существование может быть неустойчивым.

Публика – это кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-то зрелищем. Публика всегда собирается ради общей и определенной цели, поэтому она более управляема, в большей степени соблюдает нормы, принятые в обществе. Но достаточно какого-либо инцидента, чтобы публика стала неуправляемой.

В стихийных группах используется такой источник информации, как различного рода слухи и сплетни, имеющие свои законы распространения и циркулирования.

3. Способы воздействия, используемые в стихийных группах:

Заражение – особый способ воздействия, бессознательная невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям. Она проявляется через передачу определенного эмоционального состояния. Особой ситуацией, усиливающей воздействие через заражение, является ситуация паники.

Внушение – целенаправленное воздействие одного на другого, процесс передачи информации, основанный на ее некритическом вос-

Репозиторий ВГУ

приятии. Существует три вида внушения: сообщение, убеждение и собственно внушение.

Подражание – принятие внешних черт другого человека и массовых состояний, а также воспроизведение черт и образцов демонстрируемого поведения.

Слухи – это форма искаженной информации о значимом объекте или событии, циркулирующей в больших диффузных группах в условиях неопределенности и социально-психологической нестабильности. Слухи выполняют следующие функции: удовлетворяют социальную потребность человека в познании окружающего мира и стимулируют ее; снимают неопределенность относительно важных событий и делают социальную среду более ясной, понятной; помогают человеку ориентироваться в ситуации, регулируют его поведение; предвосхищают социальные события, помогая человеку предусмотреть какие-то события и внести коррективы в свое поведение.

Закономерности возникновения и распространения слухов:

- возникают в связи с важными или значимыми для людей событиями и социальными объектами;
- зарождаются в условиях неопределенности, когда информация совсем отсутствует, или ее недостаточно, или она является противоречивой;
- распространению слухов способствует политическая и экономическая нестабильность в общности. Нестабильность влечет за собой массовую тревогу, состояние общего дискомфорта, неуверенности в своем будущем или будущем своих детей и т.п.;
- благоприятным фактором для возникновения слухов становится желание людей стать свидетелями чего-то необычного в жизни, некой сенсации или чуда и т.п. Узнав информацию о необычном явлении, человек страстно стремится передать ее другим.

Паника – это стихийно возникающее, дезорганизованное состояние и поведение больших масс людей, основанное на чувстве бесконтрольного неуправляемого страха от реально существующей или мнимой угрозы для жизни людей.

На возникновение паники влияют следующие условия и факторы: предшествует и способствует возникновению паники общая психологическая атмосфера тревоги и неуверенности большой группы людей в случаях опасности или продолжительного переживания негативных эмоций и чувств; усиливают переживание предстоящей опасности и степень ее негативных последствий, наличие возбуждающих и стимулирующих панику слухов; сочетание не только общих, но и местных условий жизни большой группы в каждый конкретный период

Репозиторий ВГУ

времени; наличие в группе участников, имеющих предрасположенность к панике по своим личностным особенностям (для возникновения паники достаточно одного процента паникующих от общего состава группы).

Возникновение панических состояний связано с рядом характеристик людей: уровнем образованности и информированности, имущественным статусом, общим состоянием тревожности и неуверенности, половозрастными признаками.

***Литература для чтения*:**

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учеб. для вузов. – М: Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Андреенко Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Социальная педагогика», «Педагогика и психология». – М.: Академия, 2004. – 263 с.
3. Бендас Т.В. Психология лидерства: учеб. пособие. – СПб: Питер, 2009. – 447 с.
4. Берн Э. Игры, в которые играют люди (Психология человеческих взаимоотношений). Люди, которые играют в игры (Психология человеческой судьбы). – Мн.: Попурри, 2006. – 507 с.
5. Гришина Н.В. Психология конфликта. СПб.: Питер, 2008. – 538 с.
6. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Красников М.А. Социальная психология: учеб. пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2006. – 414 с.
7. Коломинский Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах (общие и возрастные особенности): учеб. пособие. – Мн.: ТетраСистемс, 2001. – 432 с.
8. Майерс Д. Социальная психология. Интенсивный курс: учебник. – СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002. – 512 с.
9. Парыгин Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии. – СПб., 2003. – 616 с.
10. Психология деловых конфликтов: хрестоматия: учеб. пособие / ред.-сост. Д.Я. Райгородский. – М.: Бахрах-М, 2007. – 767 с.
11. Психология масс. [Душа толпы. Наука о массах. Коллективное поведение]: хрестоматия / ред.-сост. Д.Я. Райгородский. – Самара: Бахрах-М, 2006. – 591 с.
12. Свенцицкий А.Л. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений. – М.: Проспект, 2004. – 336 с.
13. Шейнов В.П. Психология лидерства, влияния, власти. – Мн.: Харвест, 2008. – 655 с.
14. Шибутани Т. Социальная психология. – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 539 с.

Репозиторий ВГУ

Р А З Д Е Л IV
СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

ЛЕКЦИЯ 1

СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЛИЧНОСТИ

План лекции:

1. Понятие социализации.
2. Факторы и стадии процесса социализации.
3. Феномены, механизмы и направления социализации.

Основные понятия: социализация, дотрудовая стадия, трудовая стадия, послетрудовая стадия, идентификация, конформность, социальная фасилитация, внушение, социально-психологическая адаптация личности.

1. Социализация – это процесс и результат вхождения индивида в социальную среду. Процесс социализации представляет собой совокупность всех социальных процессов, благодаря которым индивид усваивает определенную систему норм и ценностей, позволяющих ему функционировать в качестве члена общества. В процессе социализации человек не просто усваивает социальный опыт, но и преобразовывает его в собственные ценности, установки, ориентации. Таким образом, социализация – это двухсторонний процесс, включающий в себя усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, систему социальных связей и активное воспроизводство индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности, активного включения в социальную среду. Первая сторона социализации (усвоение социального опыта) это характеристика того, как среда воздействует на человека; вторая его сторона характеризует воздействие человека на среду с помощью деятельности.

Социализация по своему содержанию является процессом становления личности, который осуществляется в трех сферах (Г.М. Андреева): деятельности, общения, самосознания. Общей характеристикой становления личности в этих сферах является процесс расширения, умножения социальных связей индивида с внешним миром. Так, в сфере деятельности, происходит расширение «каталога» деятельностей (освоение все новых и новых видов деятельности); ориентировка в системе связей, присутствующих в каждом виде деятельности и между ее различными видами; центрирование вокруг главного, выбранного, сосредоточение внимания на нем, соподчинение ему всех остальных деятельностей; освоение личностью новых ролей и осмысление их значимости. В сфере общения происходит по-

Репозиторий ВГУ

степенное расширение круга общения; углубление самого процесса общения, изменение его содержания и форм; переход от монологического общения к диалогическому, децентрация, т.е. умение ориентироваться на партнера, более точное его восприятие.

В сфере самосознания социализация выступает как становление в человеке образа его «Я». Образ Я не возникает у человека сразу, а складывается на протяжении его жизни под воздействием многочисленных социальных влияний. В рамках социализации самосознание рассматривается в плане социальной идентичности, сопоставления человеком образа «Я» с социальным эталоном. Развитие самосознания в процессе социализации – процесс контролируемый, определяемый постоянным приобретением социального опыта в условиях расширения диапазона деятельности и общения.

Социализация представляет собой процесс формирования личности, который начинается с момента рождения индивида, продолжается в течение всей его жизни, никогда не завершается и никогда не бывает полной.

В структуре социализации выделяют содержание и широту. Содержание определяется всей совокупностью социальных влияний и отношением к ним самого индивида, а широта – количеством сфер, в которых личность смогла в достаточной мере адаптироваться.

2. На процесс социализации влияют две группы факторов: группа **социальных факторов** и **группа индивидуально-личностных факторов**. К социальным факторам относят социально-политические, экономические, исторические, национальные особенности развития личности. К индивидуально-личностным факторам относят индивидуально-психологические особенности личности, своеобразие ее жизненного пути.

В отечественной социальной психологии сделан акцент на то, что социализация предполагает усвоение социального опыта, прежде всего, в ходе активной деятельности человека, поэтому основанием для классификации стадий является отношение к активной деятельности человека. Выделяют три основные стадии: дотрудовая, трудовая, послетрудовая. Возрастные границы периодов довольно относительны и для каждого человека определяются конкретными условиями его развития и социального окружения. Выделенные возрастные периоды социализации составляют в жизни единый, сложный процесс, различные элементы которого связаны и взаимозависимы.

Дотрудовая стадия (ранняя социализация) охватывает весь период жизни человека до начала трудовой деятельности. Эта стадия делится на два более или менее самостоятельных периода: период от рождения ребенка до поступления его в школу; период обучения, вклю-

Репозиторий ВГУ

чающая обучение в школе, техникуме, вузе и прочие формы образования. Для этой стадии характерна недостаточная развитость индивидуальной сферы индивида, обусловливающая неосознанное или недостаточно осознанное восприятие социализирующих воздействий. На этой стадии доминирующим институтом социализации является семья.

Трудовая стадия охватывает весь период активной профессиональной деятельности человека и характеризуется завершенностью формирования мыслительных способностей, быстрым развитием основных сфер личности. Изменение роли и авторитета различных институтов социализации и направленность всего процесса социализации в этот период зависит от конкретных условий жизни и воспитания индивида.

Послетрудовая стадия охватывает весь период после выхода на пенсию. В этот период основная система социальных установок личности сформирована и устойчива. Основным институтом социализации становится собственный жизненный опыт, в том числе и опыт социальных отношений. Процесс социализации в старости может приобретать регрессивный характер.

3. К ведущим **феноменам социализации** относят усвоение стереотипов поведения, действующих социальных норм, обычаев, интересов, ценностных ориентаций той социальной среды, в которой человек функционирует.

Факторами социализации могут выступать взаимоотношения в семье, детском саду, школе, трудовом коллективе, вузе, дружеских компаниях, а также знакомые и малознакомые люди, книги, кинофильмы, теле- и радиопередачи и т.д.

Институты социализации представляют собой общности людей, в которых протекает процесс социализации человека. По своему социальному статусу эти институты могут быть формальными и неформальными. Формальные институты социализации – это официальные учреждения общества, которые по своему назначению призваны воспитывать и обучать (дошкольные учреждения, школы, вузы, учреждения культуры и т.д.). Неформальные институты – имеют социально-психологическую основу. Это разные социальные группы, в которые оказывается включенным индивид (семья, класс, профессиональная трудовая группа, группа сверстников, этническая общность, референтная группа и т.д.).

К социально-психологическим механизмам социализации относятся:

- **идентификация** – это отождествление индивида с некоторыми людьми или группами, позволяющее усваивать разнообразные нормы, отношения и формы поведения, которые

Репозиторий ВГУ

свойственны окружающим. Примером идентификации является полоролевая типизация – процесс приобретения индивидом психических особенностей и поведения, характерных для представителей определенного пола;

- **подражание** – является сознательным или бессознательным воспроизведением индивидом модели поведения, опыта других людей (манер, движений, поступков и т.д.);
- **внушение** – процесс неосознанного воспроизведения индивидом внутреннего опыта, мыслей, чувств и психических состояний тех людей, с которыми он общается;
- **социальная фасилитация** – стимулирующее влияние поведения одних людей на деятельность других, в результате которого их деятельность протекает свободнее и интенсивнее;
- **конформность** – осознание расхождения во мнениях с окружающими людьми и внешнее согласие с ними, реализуемое в поведении.

Одним из ведущих и определяющих механизмов социализации выступает **социально-психологическая адаптация личности**. Социально-психологическая адаптация – это процесс приобретения людьми определенного социально-психологического статуса, овладение теми или иными социально-психологическими функциями. Адаптированность может быть внутренней, внешней и смешанной. Внутренняя адаптированность – перестройка функциональных структур и систем личности при определенных изменениях среды. Внешняя адаптированность – приспособительная (изменение поведения без содержательной перестройки личности, с сохранением себя и своей самостоятельности). Смешанная адаптированность – личность частично изменяется и подстраивается внутренне под среду, ее ценности, нормы и в то же время сохраняет свое «Я» и самостоятельность. Функциями социально-психологической адаптации являются психологическая защита личности; достижение определенного равновесия в системе «личность – социальная среда»; проявление и развитие творческих возможностей и способностей личности, повышение ее социальной активности; регулирование общения и взаимоотношений; формирование эмоционально-комфортных позиций личности, самопознание и самокоррекция; повышение стабильности и сплоченности социальной среды.

Основные направления социализации соответствуют ключевым сферам жизнедеятельности человека: поведенческой, эмоционально-чувственной, познавательной, бытийной, морально-нравственной, межличностной. Т.е., в процесс социализации люди обучаются тому, как себя вести, эмоционально реагировать на различные ситуации, переживать и проявлять различные чувства; каким образом познавать

Репозиторий ВГУ

окружающий природный и социальный мир; как организовать свой быт; каких морально-этнических ориентиров придерживаться; как эффективно участвовать в межличностном общении и совместной деятельности.

ЛЕКЦИЯ 2

СОЦИАЛЬНАЯ УСТАНОВКА

План лекции:

1. Общее представление о социальной установке.
2. Иерархическая структура диспозиций личности.

Основные понятия: установка, аттитюд, перцептивная установка, стереотипы, предрассудки, диспозиция, элементарные фиксированные установки, социально фиксированные установки, базовые социальные установки, ценностные ориентации.

1. Установка – предрасположенность индивида определенным образом оценивать других людей, различные объекты, явления или идеи. Г. Олпорт считает, что установки определяют для каждого человека то, что он увидит и услышит, то, что он будет думать и делать.

Впервые понятие социальной установки (аттитюд) было введено в 1918 году У. Томасом и Ф. Знанецким, при изучении проблем адаптации крестьян при иммиграции в США. Согласно этим авторам, аттитюд – это состояние сознания, регулирующее отношение и поведение человека в связи с определенным объектом в определенных условиях и психологическое переживание им ценности, смысла объекта.

Социальная установка формируется на основе собственного жизненного опыта индивида и опыта, получаемого от других людей.

Структура социальной установки включает (М. Смит):

- Когнитивный компонент связан с представлениями и знаниями об объекте. Обнаруживается в виде мнений, утверждений относительно объекта установки; знаний о свойствах, назначении и способах обращения с объектом.
- Аффективный компонент содержит эмоционально-оценочное отношение к объекту, выраженное на языке непосредственных переживаний и чувств, которые он вызывает.
- Поведенческий компонент определяет готовность индивида к осуществлению конкретной деятельности с объектом.

Функциями социальных установок являются (Л. Терстоун):

Приспособительная (адаптивная) – установка направляет субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей. Пред-

Репозиторий ВГУ

ставления об этих целях и способах их достижения обычно формируются в предшествующем опыте.

Функция знания – установка дает упрощенные указания относительно способа поведения по отношению к конкретному объекту.

Функция выражения – установка выступает как средство освобождения субъекта от внутреннего напряжения, выражения себя как личности.

Функция защиты – установка способствует разрешению внутренних конфликтов личности, позволяет субъекту противостоять негативной информации о себе самом или о значимых для него объектах, поддерживать высокую самооценку и защищаться от критики.

В качестве видов установки рассматривают: перцептивные установки, стереотипы и предрассудки.

Перцептивная установка – предрасположенность индивида к определенной интерпретации воспринимаемых элементов действительности.

Стереотип – социальная установка с «застывшим» содержанием когнитивного компонента. Причинами стереотипов являются недостаток знаний, догматичное воспитание, неразвитость личности и т.д. Стереотипы полезны и необходимы как форма экономии мышления и действий в отношении простых и стабильных объектов и ситуаций (А.Л. Журавлев).

Предрассудок – социальная установка с искаженным содержанием когнитивного компонента, влияющая на неадекватное восприятие некоторых социальных объектов. Наиболее распространенными являются расовые и национальные предрассудки.

2. Социальные установки образуют иерархическую структуру, которая наиболее полно представлена в «диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности» В.А. Ядова. В концепции учитываются общепсихологические особенности структуры личности, конкретно-социальные условия, в которых эта личность формируется. В основу концепции положены установочные или диспозиционные механизмы регуляции социального поведения личности, т.е. поведение личности регулируется ее диспозиционной системой, но, в каждой конкретной ситуации (в зависимости от ее цели) ведущая роль принадлежит определенному уровню диспозиций. Диспозиция (установка) формируется при наличии потребности и соответствующей ей ситуации, в которой она может быть реализована. Поэтому иерархии диспозиций соответствуют иерархия потребностей, с одной стороны, и иерархия ситуаций, с другой.

Иерархия потребностей осуществляется по принципу предметной направленности человеческих потребностей как потребностей физиче-

Репозиторий ВГУ

ского и социального существования. Основанием классификации выступает разделение потребностей на биогенные и социогенные и выделение различных видов социогенных потребностей на основе включения личности во все более расширяющиеся сферы деятельности, общения. На этом основании выделяются следующие виды потребностей:

- психофизиологические, витальные потребности,
- потребности в ближайшем семейном окружении,
- потребности включения в многочисленные малые группы и коллективы,
- потребности включения в целостную социальную систему.

Условия деятельности или ситуации, в которых могут быть реализованы данные потребности также образуют иерархическую структуру. За основание классификации принимается «длительность времени, в течение которого сохраняется основное качество данных условий», т.е. устойчивость ситуации. Низший уровень этой структуры составляют наименее устойчивые «предметные ситуации». В течение краткого промежутка времени человек переходит из одной ситуации в другую. Следующий уровень – это «условия группового общения». Эти ситуации более устойчивы, поскольку основные требования группы закреплены в «групповой морали» и сохраняются неизменными в течение значительного времени. Еще более устойчивы во времени условия деятельности в той или иной социальной сфере – труда, досуга, семейной жизни. Максимально устойчивыми оказываются общие социальные условия жизнедеятельности человека – экономические, политические, культурные. Эти условия претерпевают значительные изменения в рамках «исторического» времени.

Так как диспозиции личности представляют собой продукт «столкновения» потребностей и ситуаций, в которых потребности удовлетворяются, то формируется соответствующая иерархия (система) диспозиций.

Первый, низший уровень образуют **элементарные фиксированные установки.** Они формируются на основе потребностей физического существования и простейших, предметных ситуаций. Эти установки лишены модальности и не осознаваемы. Они лишь лежат в основе сознательных процессов.

Второй уровень диспозиционной системы – **социально фиксированные установки.** Ведущими факторами их формирования являются социальные потребности, связанные с включением личности в первичные группы и соответствующие им социальные ситуации. Социальные установки образуются на базе оценки отдельных социальных объектов (или их свойств) и отдельных социальных ситуаций.

Третий уровень системы – **базовые социальные установки** – составляет общая (доминирующая) направленность интересов лично-

Репозиторий ВГУ

сти. Она формируется на основе более высоких социальных потребностей и представляет собой предрасположенность к идентификации с той или иной областью социальной деятельности.

Высший уровень диспозиционной системы образует система **ценностных ориентаций** на цели жизнедеятельности и средства их достижений. Она формируется на основе высших социальных потребностей личности (потребность включения в социальную среду) и в соответствии с образом жизни, в котором могут быть реализованы социальные и индивидуальные ценности личности. Именно этому уровню принадлежит решающая роль в саморегуляции поведения.

Все элементы и уровни диспозиционной системы не изолированы друг от друга. Напротив, они тесно взаимодействуют между собой, а сам механизм взаимосвязи, по мнению В.А. Ядова, следует рассматривать как «механизм мотивации, обеспечивающий целесообразное управление поведением личности, его саморегуляцию».

Важнейшая функция диспозиционной система состоит в регуляции социального поведения личности. Само поведение представляет собой сложную структуру, внутри которой можно выделить несколько иерархически расположенных уровней.

Первый уровень – это **поведенческие акты**, реакции субъекта на актуальную предметную ситуацию. Их целесообразность детерминирована необходимостью установления адаптивных отношений между средой и индивидом.

Следующий уровень поведения – **привычное действие или поступок**, формирующийся из целого ряда поведенческих актов. Поступок – это элементарная социально значимая единица поведения, цель которого в установлении соответствия между социальной ситуацией и социальной потребностью.

Целенаправленная последовательность поступков образует **поведение** в той или иной сфере деятельности, которая представляется для человека максимально значимой. К примеру, ярко выраженное профессиональное поведение, реализующее себя в стиле профессиональной деятельности.

Целостность поведения в различных сферах жизнедеятельности человека есть проявление **деятельности** во всем ее объеме. Целеполагание на этом уровне представляет собой «жизненный план».

В.А. Ядов подчеркивает, что «диспозиционная регуляция социального поведения есть в то же время и диспозиционная мотивация, т.е. механизм, обеспечивающий целесообразность формирования различных состояний готовности к поведению».

Репозиторий ВГУ

Литература для чтения:

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учеб. для вузов. – М: Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Андреенко Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учеб. заведений, обучающихся по специальности «Социальная педагогика», «Педагогика и психология». – М.: Академия, 2004. – 263 с.
3. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Красников М.А. Социальная психология: учеб. пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2006. – 414 с.
4. Майерс Д. Социальная психология. Интенсивный курс: учебник. – СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002. – 512 с.
5. Парыгин Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии. – СПб., 2003. – 616 с.
6. Платонов Ю.П. Социальная психология поведения: учеб. пособие для вузов. – СПб.: Питер, 2006. – 459с.
7. Робер М.-А. Психология индивида и группы. – М.: Прогресс, 1988. – 256 с.
8. Свенцицкий А.Л. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений. – М.: Проспект, 2004. – 336 с.
9. Шибутани Т. Социальная психология. – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 539 с.

ПРАКТИЧЕСКИЕ И СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ.

Занятие №1.

Тема: Общение как взаимодействие.

I. Изучите теоретический материал по вопросам:

1. Место взаимодействия в структуре общения.
2. Типы взаимодействий.
3. Межличностный конфликт.

II. Ответьте на контрольные вопросы:

1. Что такое общение?
2. Описать значение общения в жизни и деятельности человека.
3. Что такое принцип общения и деятельности?
4. Описать структуру общения.
5. Дать характеристику интерактивной стороны общения.
6. Назовите основные функции общения и раскройте их содержание.
7. Охарактеризуйте основные стили и виды взаимодействия.
8. Что такое межличностный конфликт?

Репозиторий ВГУ

9. Охарактеризуйте основные модели поведения в конфликтной ситуации.

III. Практическое задание:

Цель: изучение личностных особенностей реагирования в конфликтной ситуации (методика К. Томаса).

Инструкция: предлагаемый тест имеет целью определить характерную для Вас тактику поведения в конфликтных ситуациях. Он состоит из 30 пунктов, в каждом из которых имеется два суждения, обозначенные буквами «А» и «Б» (они иногда повторяются в разных пунктах). Сравнивая указанные в пункте два суждения, каждый раз выбирайте из них то, которое является более типичным для Вашего поведения. В бланке для ответов под номером пункта поставьте «А» или «Б» в соответствии с Вашим выбором.

Тестовый материал:

1. **А.** Иногда я предоставляю другим возможность взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

Б. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, в чем согласны мы оба.

2. **А.** Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов другого и моих собственных.

3. **А.** Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Я стараюсь успокоить другого и стремлюсь, главным образом, сохранить наши отношения.

4. **А.** Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

5. **А**. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.

Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6. **А.** Я стараюсь избежать возникновения неприятностей для себя.

Б. Я стараюсь добиться своего.

7. **А.** Я стараюсь отложить решение сложного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

Б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться чего-то другого.

8. **А.** Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

Репозиторий ВГУ

9. **А.** Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

10. **А.** Я твердо стремлюсь достичь своего.

Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

11. **А.** Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

Б. Я стараюсь успокоить другого и стремлюсь, главным образом, сохранить наши отношения.

12. **А.** Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет навстречу мне.

13. **А.** Я предлагаю среднюю позицию.

Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах своей позиции.

14. **А.** Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущество своих взглядов.

15. **А.** Я стараюсь успокоить другого и стремлюсь, главным образом, сохранить наши отношения.

Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.

16. **А.** Я стараюсь не задеть чувства другого.

Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17. **А.** Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18. **А.** Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

Б. Я дам возможность другому в чем-то оставаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

19. **А.** Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

Б. Я стараюсь отложить решение сложного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

20. **А.** Я пытаюсь немедленно разрешить наши разногласия.

Б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

21. **А.** Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

Репозиторий ВГУ

22. **А.** Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и той, которая отстаивается другим.

Б. Я отстаиваю свои желания.

23. **А.** Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

Б. Иногда я предоставляю другим возможность взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24. **А.** Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.

Б. Я стараюсь убедить другого в необходимости прийти к компромиссу.

25. **А.** Я пытаюсь показать другому логику и преимущество своих взглядов.

Б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

26. **А.** Я предлагаю среднюю позицию.

Б. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого.

27. **А.** Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

Б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

28. **А.** Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Улаживая спорную ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.

29. **А.** Я предлагаю среднюю позицию.

Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

30. **А.** Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы могли совместно с другим заинтересованным человеком добиться успеха.

Обработка результатов:

- Подсчитать количество баллов сверив ответы с ключом. Количество баллов, набранных испытуемым по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.
- Сделать заключение.

Репозиторий ВГУ

КЛЮЧ

№	Соперни-чество	Сотруд-ничество	Компро-мисс	Избегание	Приспо-собление
1.				А	Б
2.		Б	А		
3.	А				Б
4.			А		Б
5.		А		Б	
6.	Б			А	
7.			Б	А	
8.	А	Б			
9.	Б			А	
10.	А		Б		
11.		А			Б
12.			Б	А	
13.	Б		А		
14.	Б	А			
15.				Б	А
16.	Б				А
17.	А			Б	
18.			Б		А
19.		А		Б	
20.		А	Б		
21.		Б			А
22.	Б		А		
23.		А		Б	
24.			Б		А
25.	А				Б
26.		Б	А		
27.					Б
28.	А	Б			
29.			А	Б	
30.		Б			А

Репозиторий ВГУ

Литература для чтения:

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учеб. для вузов. – М: Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Андреенко Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Социальная педагогика», «Педагогика и психология». – М.: Академия, 2004. – 263 с.
3. Гришина Н.В. Психология конфликта. – СПб.: Питер, 2008. – 538 с.
4. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Красников М.А. Социальная психология: учеб. пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2006. – 414 с.
5. Парыгин Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии. – СПб., 2003. – 616 с.
6. Психология делового общения: хрестоматия: учеб. пособие / ред.-сост. Д.Я. Райгородский. – М.: Бахрах-М, 2006. – 767 с.
7. Психология деловых конфликтов: хрестоматия: учеб. пособие / ред.-сост. Д.Я. Райгородский. – М.: Бахрах-М, 2007. – 767 с.
8. Свенцицкий А.Л. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений. – М.: Проспект, 2004. – 336 с.
9. Социальная психология: практикум: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии / под ред. Т.В. Фоломеевой. – М: Аспект Пресс, 2006. – 479 с.
10. Чеховских М.И. Психология делового общения: учеб. пособие. – Мн.: Новое знание, 2008. – 252 с.

Занятие №2.

Тема: Механизмы и эффекты социального познания.

I. Изучите теоретический материал по вопросам:

1. Понятие социальной перцепции.
2. Механизмы социальной перцепции.
3. Каузальная атрибуция.

II. Ответьте на контрольные вопросы:

1. Что понимается под социальным познанием?
2. Назвать основные факторы, влияющие на процесс межличностного познания.
3. Каковы механизмы межличностного познания?
4. В чем суть эмпатии и как она проявляется?
5. Что такое социально-психологическая наблюдательность?
6. Описать действие механизма первого впечатления.
7. Описать механизм каузальной атрибуции. Привести примеры.
8. Назвать основные правила формирования атрибуций.

Репозиторий ВГУ

III. Практическое задание:

Цель: проведение деловой игры «Как я вижу, чувствую и понимаю других?»

Задачи: расширение сферы осознаваемого в поступках другого; освоение умений адекватной коммуникации; формирование концептуального представления о сущности эмпатического понимания.

Задание №1. Написать психологический автопортрет. При написании портрета желательно проанализировать те особенности, которые вы проявляете в общении с людьми, и которые отличают вас от других.

Ответьте также на два вопроса:

1. За что меня ценят (родные, друзья, однокурсники, преподаватели)?

Возможные варианты ответов: я демократичен, я всегда приветлив, я не склонен подавлять кого-либо, я не люблю обсуждать других, я инициативен и ответственен, я никому не мешаю, я исполнителен, я не конфликтен и т.д.

2. За что меня можно критиковать (родным, друзьям, однокурсникам, преподавателям)**?**

Задание №2. Постарайся дома поразмышлять над следующими вопросами. Если можно, ответьте на них письменно. Отвечая на эти, вопросы, Вы сможете глубже разобраться в собственном поведении.

1. Считаю ли я себя завершенной, полностью сформировавшейся личностью или у меня есть резервы внутреннего роста и развития?

2. Достаточно ли я уверен в себе?

3. Способен ли я терпимо воспринимать различные точки зрения? Достаточно ли у меня интеллектуальной гибкости, чтобы избегать догматизма и не утверждать, например, что есть только один метод решения задачи, только один учебник, где данная тема изложена правильно, только один способ научиться чему-то и т.д.?

4. В какой степени я способен принимать критику в свой адрес, необходимую для моего личностного и профессионального развития? Могу ли я открыто обсуждать свои личные и профессиональные проблемы?

5. Знаю ли я в действительности, как мои друзья воспринимают мир, каким им вижусь я? Могу ли я взглянуть на себя их глазами?

Обсудить полученные результаты.

Литература для чтения:

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учеб. для вузов. – М: Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Андреева Г.М. Психология социального познания: учеб. для вузов. – М: Аспект Пресс, 2005. – 302 с.

Репозиторий ВГУ

3. Андреенко Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Социальная педагогика», «Педагогика и психология». – М.: Академия, 2004. – 263 с.
4. Бодалев А.А. Психология общения: избранные психологические труды. – Москва: Московский психолого-социальный институт, 2002, Воронеж: МОДЕК, 2002. – 256 с.
5. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Красников М.А. Социальная психология: учеб. пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2006. – 414 с.
6. Парыгин Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии. – СПб., 2003. – 616 с.
7. Психология делового общения: хрестоматия: учеб. пособие / ред.-сост. Д.Я. Райгородский. – М.: Бахрах-М, 2006. – 767 с.
8. Свенцицкий А.Л. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений. – М.: Проспект, 2004. – 336 с.
9. Социальная психология: практикум: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии / под ред. Т.В. Фоломеевой. – М: Аспект Пресс, 2006. – 479 с.
10. Чеховских М.И. Психология делового общения: учеб. пособие. – Мн.: Новое знание, 2008. – 252 с.

Занятие №3

Тема: Проблема группы в социальной психологии.

I. Изучите теоретический материал по вопросам:

1. Понятие группы в социальной психологии.
2. Классификация групп.
3. Основные характеристики групп.

II. Ответьте на контрольные вопросы:

1. Какие основные признаки социальной группы?
2. Назовите основные функции группы.
3. Назовите основные классификации групп и приведите примеры на каждую разновидность групп.
4. Дайте определения социальной группы в зависимости от уровня ее развития.
5. Назовите отличительные признаки коллектива.
6. Составьте развернутую социально-психологическую характеристику любой группы, которую хорошо знаете, с описанием всех параметров группы.
7. Что такое социальный контроль?
8. Назовите главное условие эффективности санкций.

Репозиторий ВГУ

III. Темы рефератов.

1. Социальная роль, как нормативная система действий индивида в группе.
2. Ролевые конфликты личности.
3. Значение группы в детерминации индивидуального поведения.
4. Социальный контроль: нормы и санкции.
5. Изменение форм социального контроля в зависимости от исторического периода и различных социально-экономических условий жизни общества.
6. Социальные нормы как регулятор социального поведения.

Литература для чтения:

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учеб. для вузов. – М: Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Андреенко Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учеб. заведений, обучающихся по специальности «Социальная педагогика», «Педагогика и психология». – М.: Академия, 2004. – 263 с.
3. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Красников М.А. Социальная психология: учеб. пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2006. – 414 с.
4. Коломинский Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах (общие и возрастные особенности): учеб. пособие. – Мн.: ТетраСистемс, 2001. – 432 с.
5. Майерс Д. Социальная психология. Интенсивный курс: учебник. – СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002. – 512 с.
6. Парыгин Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии. – СПб., 2003. – 616 с.
7. Свенцицкий А.Л. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений. – М.: Проспект, 2004. – 336с.
8. Социальная психология: практикум: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии / под ред. Т.В. Фоломеевой. – М: Аспект Пресс, 2006. – 479 с.
9. Шибутани Т. Социальная психология. – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 539с.

Занятие №4

Тема: Психология малых групп.

I. Изучите теоретический материал по вопросам:

1. Понятие «малой группы».
2. Развитие малой группы.
3. Взаимодействие личности и малой группы.

Репозиторий ВГУ

II. Ответьте на контрольные вопросы:

1. Дать определение малой группы, назвать ее основные признаки.
2. Назвать основные механизмы образования малых групп.
3. Описать коммуникативную структуру малой группы.
4. Дать характеристику социометрической структуры малой группы.
5. Что такое групповое давление и конформизм?
6. Какие этапы малая группа проходит в своем развитии?
7. Что такое групповая сплоченность?

III. Практическое задание:

Цель: проведение социометрического исследования. Смысл социометрического метода заключается в выборе из членов группы партнеров для совместной деятельности в заданных условиях. Осуществляемый выбор показывает**,** кому из членов группы отдается предпочтение и отмечается ли при этом взаимность. Статистический анализ данных позволяет выявить некоторые количественные характеристики, такие как: взаимность выбора, устойчивость межличностных отношений, степень удовлетворенности каждого члена группы.

Проведение социометрического исследования:

1. *Определение критерия выбора.* В зависимости от задачи студент определяет критерии для оценки межличностных связей. Критерии выбора – вопросы о желании человека участвовать с кем-либо в совместной деятельности. Часто успех изучения взаимоотношений зависит от правильного подбора этих критериев. Различаются сильные (общие) и слабые (специфические) критерии выбора. Чем важнее для человека деятельность, для которой производится выбор партнера, чем более длительное и тесное общение предполагает она, тем сильнее критерий выбора. Так, для ученика вопрос «С кем ты хочешь сидеть за одной партой?» несравненно более значим, чем вопрос «С кем ты хочешь пойти сегодня в кино?». Следовательно, первый вопрос – это сильный критерий, а второй – слабый. В исследовании должны сочетаться вопросы разных типов.

Кроме того, студент должен раскрыть мотивы выбора партнера для совместной деятельности. Для этого необходимо попросить обосновать свой выбор (устно – при индивидуальной форме проведения исследования и письменно – при групповой).

2. *Число выборов.* Все участники исследования должны назвать одинаковое количество партнеров. Определение количества выборов зависит от возраста испытуемых. Обычно вполне достаточно трех выборов.

3. *Форма проведения.* Можно применять групповые и индивидуальные формы исследования. Это зависит, прежде всего, от возрас-

Репозиторий ВГУ

та испытуемых. Начиная с третьего класса допустима групповая форма проведения исследования.

4. *Процедура проведения.* При групповой форме проведения исследования (начиная с 3-го класса общеобразовательной школы) испытуемым раздаются листы бумаги и предлагается подписать свой листок. Студент зачитывает вопрос и предлагает написать на листке фамилии выбранных членов группы, рядом с каждой из которых необходимо отметить мотив выбора. При индивидуальной форме проведения исследования (в 1 и 2 классах общеобразовательной школы) студент должен провести беседу с каждым учеником класса, в которой он выясняет фамилии выбранных одноклассников и мотивы их выбора.

5. *Обработка полученных данных.* Данный метод может принести пользу лишь тогда, когда результаты представлены в виде таблиц и чертежей.

Составление социометрической матрицы. Для составления матрицы следует расположить фамилии всех испытуемых по алфавиту и присвоить каждому порядковый номер. По вертикали располагаются те, кто выбирают партнера для совместной деятельности, по горизонтали располагаются те, кого выбирают. Таким образом, получается таблица, в которую необходимо занести данные исследования. Ниже помещена примерная матрица, на которой удобно проиллюстрировать принципы ее использования. После заполнения матрицы, необходимо выявить взаимные выборы, которые в матрице обозначаются кружком, затем подсчитать сумму полученных выборов каждым испытуемым (по вертикали) и сумму взаимных выборов.

Составление матрицы мотивов выборов. После заполнения социометрической матрицы необходимо составить и заполнить матрицу мотивов выбора. Для этого напротив фамилии каждого испытуемого отметьте те мотивы, по которым его выбирают для совместной деятельности. Студент должен помнить, что здесь выявляются не только возрастные и индивидуальные различия, но и, что особенно важно для педагога, характерные черты воспитательной работы, в результате которой те или иные качества и особенности поведения сверстника выдвигаются на первый план и осознаются им как самые важные.

Подлинные мотивы выбора партнера довольно часто лежат в эмоциональной сфере и не всегда отчетливо осознаются.

Репозиторий ВГУ

Примерная социометрическая матрица

№ класса_____ № школы_____

Критерий выбора: С кем бы ты хотел сидеть за одной партой?

Дата проведения: _____

№	Фамилия, имя	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Ваня А.	**X**	⊕	+		+					
2	Таня Б.	⊕	**X**		⊕					+	
3	Петя Д.		+	**X**			+			⊕	
4	Коля З.		⊕		**X**	+			+		
5	Андрей К.			+		**X**			⊕	+	
6	Наташа Л.	+				+	**X**		+		
7	Люда Н.		+	+		+		**X**			
8	Гриша О.		+			⊕			**X**	+	
9	Женя Р.	+		⊕			+			**X**	
10	Сережа Т.		+	+	+						**X**
Число полученных выборов, Σ+		3	6	5	2	5	2	0	3	4	0
Число взаимных выборов, Σ⊕		1	2	1	1	1	0	0	1	1	0

Примерная матрица мотивов выбора

№ класса_____ № школы_____

Критерий выбора: С кем бы ты хотел сидеть за одной партой?

Дата проведения: _____

№	Фамилия, имя	дружим	нравится	хорошо учится	добрый	живем рядом
1	Ваня А.	++		+		
2	Таня Б.	+	+			+
3	Петя Д.		+	+	+	
4	Коля З.	+		+	+	
5	Андрей К.	+	+			+
6	Наташа Л.	+			+	+
7	Люда Н.	+	+	+		
8	Гриша О.		+	+	+	
9	Женя Р.	+		+		+
10	Сережа Т.	+	+		+	
	Сумма	9	6	6	5	4

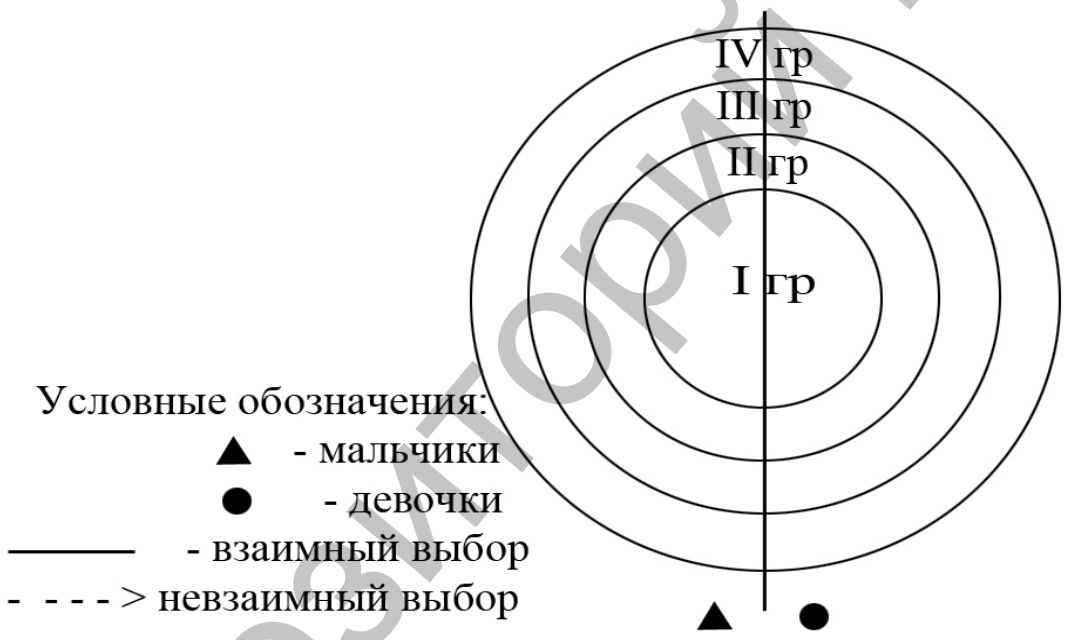
Составление карты групповой дифференциации. Далее результаты исследования нужно представить в виде карты групповой дифференциации (социограммы). Она дает наглядное представление о психологической структуре класса, о месте каждого ученика в этой структуре, о различных типах отношений, существующих в классе. Социограмма составляется на основе социометрической матрицы.

В I круг социограммы заносятся номера тех, кто набирает 6 выборов и более. Лица, попавшие в эту группу, называются социометри-

Репозиторий ВГУ

ческими звездами. Во II круг попадают те, кто получил среднее количество выборов и выше. Например, в нашем случае это те, кто набирает от 3 до 5 выборов. Попавшие во II круг называются принимаемыми. В III круг относят тех, кто получил меньше среднего количества выборов (1–2 выбора). Это группа непринимаемых. И, наконец, в VI круг помещают тех, кто не набирает ни одно выбора. Это изолированные. После того, как вы разместите номера всех учеников на социограмме, необходимо обозначить линиями полученные выборы. При этом взаимные выборы отмечаются сплошной чертой (желательно красного цвета), а невзаимные – пунктирной со стрелкой, которая направлена от того, кто выбирает, к тому, кого выбирают.

Примерная карта групповой дифференциации



Подсчет коэффициента. Коэффициент взаимного благополучия рассчитывается по следующей формуле:

$$КВБ = \frac{I + II}{III + IV}$$

Если коэффициент оказывается больше 1 (большинство членов группы оказывается в благоприятных статусных категориях: I + II) уровень взаимоотношений определяется как высокий; если коэффициент равен 1 – как средний; если меньше 1 (при преобладании в группе индивидов с низким статусом) – как низкий.

Выводы.

Репозиторий ВГУ

Литература для чтения:

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учеб. для вузов. – М: Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Андреенко Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Социальная педагогика», «Педагогика и психология». – М.: Академия, 2004. – 263 с.
3. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Красников М.А. Социальная психология: учеб. пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2006. – 414 с.
4. Коломинский Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах (общие и возрастные особенности): учеб. пособие. – Мн.: ТетраСистемс, 2001. – 432 с.
5. Майерс Д. Социальная психология. Интенсивный курс: учебник. – СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002. – 512 с.
6. Парыгин Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии. – СПб., 2003. – 616 с.
7. Свенцицкий А.Л. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений. – М.: Проспект, 2004. – 336 с.
8. Социальная психология: практикум: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии / под ред. Т.В. Фоломеевой. – М: Аспект Пресс, 2006. – 479 с.
9. Шейнов В.П. Психология лидерства, влияния, власти. – Мн.: Харвест, 2008. – 655 с.

Занятие №5.

Тема: Лидерство в малых группах.

I. Изучите теоретический материал по вопросам:

1. Общее представление о лидерстве.
2. Теории демократического и авторитарного стилей лидерства.
3. Ситуационные стили лидерства.

II. Ответьте на контрольные вопросы:

1. Что такое лидерство?
2. Дать характеристику основным типам лидерства.
3. Описать факторы, определяющие феномен лидерства.
4. Назвать основные теории лидерства.
5. Что такое стиль лидерства?
6. Дать характеристику стилей лидерства по классификации К. Левина.
7. Охарактеризовать ситуационные стили лидерства.

Репозиторий ВГУ

III. Практическое задание:

Цель: изучить процесс выработки и принятия группового решения в ходе общения и групповой дискуссии и определить роль лидера в данном процессе.

Порядок проведения:

Ознакомление всех участников с условиями игры «Потерпевшие кораблекрушение»:

Представьте себе, вы дрейфуете на яхте в южной части Тихого океана. В результате пожара большая часть яхты и ее груза уничтожена. Яхта медленно тонет. Ваше местонахождения неясно из-за поломки основных навигационных приборов, но примерно вы находитесь на расстоянии тысячи километров от ближайшей земли. Ниже дан список 15 предметов, которые остались целыми и не поврежденными после пожара. В дополнение к этим предметам вы располагаете прочным надувным плотом с веслами, достаточно большим, чтобы выдержать вас, экипаж и все перечисленные ниже предметы. Имущество оставшихся в живых людей составляют пачка сигарет, несколько коробков спичек и пять однодолларовых банкнот.

- *Сектант*
- *Зеркало для бритья*
- *Канистра с 25 литрами воды*
- *Противомоскитная сетка*
- *Одна коробка с армейским рационом*
- *Карты Тихого океана*
- *Надувная плавательная подушка*
- *Канистра с 10 литрами нефтегазовой смеси*
- *Маленький транзисторный радиоприемник*
- *Репеллент, отпугивающий акул*
- *Два квадратных метра непрозрачной пленки*
- *Один литр рома крепостью 80%*
- *450 метров нейлонового каната*
- *Две коробки шоколада*
- *Рыболовная снасть*

Каждый из участников должен самостоятельно проранжировать указанные предметы с точки зрения их важности для выживания (цифра 1 ставится у самого важного предмета, цифра 2 – у второго по значению и т.д., цифра 15 будет соответствовать наименее полезному предмету). На этом этапе игры дискуссии между участниками запрещены. Фиксируется среднее индивидуальное время выполнения задания.

Группа разбивается на подгруппы примерно по 6 человек. Один человек из каждой подгруппы является экспертом.

Затем каждая подгруппа составляет общее для группы ранжирование предметов по степени их важности (так же, как они это делали

Репозиторий ВГУ

самостоятельно). На этом этапе необходима групповая дискуссия по поводу выработки решения. Фиксируется среднее время выполнения задания группой.

Оцениваются результаты дискуссии в каждой подгруппе. Для этого:

- выслушивается мнение экспертов о ходе дискуссии и о том, как принималось групповое решение, первоначальные версии, использование веских доводов, аргументов и т.д.;
- зачитывается «правильный» список ответов, предложенный экспертами ЮНЕСКО; сравнивается «правильный» ответ, собственный результат и результат группы: для каждого предмета списка надо вычислить разность между номером, который присвоил ему индивидуально каждый студент, группой и номером, присвоенным этому предмету экспертами. Складываются абсолютные значения этих разностей для всех предметов.
- Если сумма больше 30, то участник или подгруппа «утонули».

Сравните результаты группового и индивидуального решения. Явился ли результат группового решения более правильным по сравнению с решениями отдельных людей? Какова роль лидера в этом процессе?

Литература для чтения:

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учеб. для вузов. – М: Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Андреенко Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Социальная педагогика», «Педагогика и психология». – М.: Академия, 2004. – 263 с.
3. Бендас Т.В. Психология лидерства: учеб. пособие. – СПб: Питер, 2009. – 447 с.
4. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Красников М.А. Социальная психология: учеб. пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2006. – 414 с.
5. Коломинский Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах (общие и возрастные особенности): учеб. пособие. – Мн.: ТетраСистемс, 2001. – 432 с.
6. Парыгин Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии. – СПб., 2003. – 616 с.
7. Свенцицкий А.Л. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений. – М.: Проспект, 2004. – 336 с.
8. Социальная психология: практикум: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии / под ред. Т.В. Фоломеевой. – М: Аспект Пресс, 2006. – 479 с.

Репозиторий ВГУ

9. Шейнов В.П. Психология лидерства, влияния, власти. – Мн.: Харвест, 2008. – 655 с.

Занятие №6.

Тема: Социализация.

I. Изучите теоретический материал по вопросам:

1. Понятие социализации.
2. Факторы и стадии процесса социализации.
3. Феномены, механизмы и направления социализации.

II. Ответьте на контрольные вопросы:

1. В чем сущность социализации личности?
2. Дать характеристику основным факторам социализации. Какие из них действуют стихийно, а какие целенаправленно?
3. Описать механизмы социализации.
4. Назвать основные институты социализации и дать им характеристику.
5. Что такое социально-психологическая адаптация?
6. Дать характеристику стадий социализации.
7. Охарактеризовать направления социализации.

III. Практическое задание:

Цель: изучение представлений субъекта о себе, идеальном «Я», для изучения взаимоотношений в малых группах.

Инструкция: дайте оценку искреннюю и объективную сначала самому себе, такому, каким Вы являетесь. Затем – такому, каким Вам следовало бы быть в идеале.

Текстовый материал:

1. Другие думают о нем благосклонно.
2. Производит впечатление на окружающих.
3. Умеет распоряжаться, приказывать.
4. Умеет настоять на своем.
5. Обладает чувством собственного достоинства.
6. Независимый.
7. Способен сам позаботиться о себе.
8. Может проявить безразличие.
9. Способен быть суровым.
10. Строгий, но справедливый.
11. Может быть искренним.
12. Критичен к другим.
13. Любит поплакаться.
14. Часто печален.

Репозиторий ВГУ

15. Способен проявить недоверие.
16. Часто разочаровывается.
17. Способен быть критичным к себе.
18. Способен признать свою неправоту.
19. Охотно подчиняется.
20. Уступчивый.
21. Благородный.
22. Восхищающийся и склонный к подражанию.
23. Уважительный.
24. Ищущий одобрения.
25. Способен к сотрудничеству.
26. Стремится ужиться с другими.
27. Дружелюбный, доброжелательный.
28. Внимательный и ласковый.
29. Деликатный.
30. Одобряющий.
31. Отзывчивый к призывам о помощи.
32. Бескорыстный.
33. Способен вызвать восхищение.
34. Пользуется уважением у других.
35. Обладает талантом руководителя.
36. Любит ответственность.
37. Уверен в себе.
38. Самоуверен и напорист.
39. Деловит и практичен.
40. Любит соревноваться.
41. Строгий и крутой, где надо.
42. Неумолимый, но беспристрастный.
43. Раздражительный.
44. Открытый и прямолинейный.
45. Не терпит, чтобы им командовали.
46. Скептичен.
47. На него трудно произвести впечатление.
48. Обидчивый, щепетильный.
49. Легко смущается.
50. Не уверен в себе.
51. Уступчивый.
52. Скромный.
53. Часто прибегает к помощи других.
54. Очень почитает авторитеты.
55. Охотно принимает советы.
56. Доверчив и стремится радовать других.
57. Всегда любезен в обхождении.

Репозиторий ВГУ

58. Дорожит мнением окружающих.
59. Общительный и уживчивый.
60. Добросердечный.
61. Добрый, вселяющий уверенность.
62. Нежный и мягкосердечный.
63. Любит заботиться о других.
64. Бескорыстный, щедрый.
65. Любит давать советы.
66. Производит впечатление значимости.
67. Начальственно-повелительный.
68. Властный.
69. Хвастливый.
70. Надменный и самодовольный.
71. Думает только о себе.
72. Хитрый и расчетливый.
73. Нетерпим к ошибкам других.
74. Своекорыстный.
75. Откровенный.
76. Часто недружелюбен.
77. Озлобленный.
78. Жалобщик.
79. Ревнивый.
80. Долго помнит обиды.
81. Склонный к самобичеванию.
82. Застенчивый.
83. Безынициативный.
84. Кроткий.
85. Зависимый, несамостоятельный.
86. Любит подчиняться.
87. Предоставляет другим принимать решения.
88. Легко попадает впросак.
89. Легко попадает под влияние друзей.
90. Готов довериться любому.
91. Благорасположен ко всем без разбору.
92. Всем симпатизирует.
93. Прощает все.
94. Переполнен чрезмерным сочувствием.
95. Великодушен и терпим к недостаткам.
96. Стремится покровительствовать.
97. Стремится к успеху.
98. Ожидает восхищения от каждого.
99. Распоряжается другими.
100. Деспотичный.

Репозиторий ВГУ

101. Сноб (судит о людях по рангу и личным качествам).
102. Тщеславный.
103. Эгоистичный.
104. Холодный, черствый.
105. Язвительный, насмешливый.
106. Злобный, жестокий.
107. Часто гневливый.
108. Бесчувственный, равнодушный.
109. Злопамятный.
110. Проникнут духом противоречия.
111. Упрямый.
112. Недоверчивый и подозрительный.
113. Робкий.
114. Стыдливый.
115. Отличается чрезмерной готовностью.
116. Мягкотелый.
117. Почти никогда и никому не возражает.
118. Ненавязчивый.
119. Любит, чтобы его опекали.
120. Чрезмерно доверчив.
121. Стремится снискать расположение каждого.
122. Со всеми соглашается.
123. Всегда дружелюбен.
124. Всех любит.
125. Слишком снисходителен к окружающим.
126. Старается утешить каждого.
127. Заботится о других в ущерб себе.
128. Портит людей чрезмерной добротой.

Обработка результатов:

- Подсчитать количество баллов по каждой из восьми шкал в отдельности. Диапазон проявления свойств делится на три зоны: первая от 0 до 6; вторая от 7 до 11; третья от 12 до 16. Первая зона характеризует адаптивный вариант, а третья – дезадаптивный вариант.
- По специальным формулам определяются показатели по основным факторам: доминирование и дружелюбие.

  Доминирование = (I – V) + 0,7 х (VIII + II – IV – VI)

  Дружелюбие = (VII – III) + 0,7 х (VIII – II – IV + VI)
- Сделать заключение.

  С помощью методики определяются следующие свойства:

  I. Доминирование – властолюбие – деспотизм.

  II. Уверенность в себе – самоуверенность – самовлюбленность.

  III. Требовательность – непримиримость – жестокость.

Репозиторий ВГУ

IV. Скептицизм – упрямство – негативизм.

V. Уступчивость – кроткость – пассивная подчиняемость.

VI. Доверчивость – послушность – зависимость.

VII. Добросердечность – несамостоятельность – чрезмерный конформизм.

VIII. Отзывчивость – бескорыстие – жертвенность.

Литература для чтения:

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учеб. для вузов. – М: Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Андреенко Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Социальная педагогика», «Педагогика и психология». – М.: Академия, 2004. – 263 с.
3. Парыгин Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии. – СПб., 2003. – 616 с.
4. Свенцицкий А.Л. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений. – М.: Проспект, 2004. – 336 с.
5. Социальная психология: практикум: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии / под ред. Т.В. Фоломеевой. – М: Аспект Пресс, 2006. – 479 с.
6. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Красников М.А. Социальная психология: учебн. пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2006. – 414с.
7. Майерс Д. Социальная психология. Интенсивный курс: учебник. – СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002. – 512 с.
8. Шибутани Т. Социальная психология. – Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 539 с.

Занятие №7.

Тема: Социальная установка.

I. Изучите теоретический материал по вопросам:

1. Общее представление о социальной установке.
2. Иерархическая структура диспозиций личности.

II. Ответьте на контрольные вопросы:

1. Что понимается под социальной установкой?
2. Дать характеристику компонентам и функциям социальной установки.
3. Описать структуру социальной установки.
4. Назвать основные виды социальных установок.

Репозиторий ВГУ

5. Влиянию каких факторов подвержены установки?
6. В чем состоит суть концепции В.А. Ядова?
7. Охарактеризовать этапы формирования социальных установок.

III. Практическое задание:

Цель: определение уровня субъективного контроля с помощью опросника УСК Е.Ф. Бажина, Е.А. Голынкиной, А.М. Эткинда.

Инструкция: вам предстоит дать ответы на несколько утверждений опросника. В бланке ответов напротив номера вопроса проставьте цифру, соответствующую варианту Вашего ответа: 1 – не согласен полностью; 2 – не согласен частично; 3 – скорее не согласно, чем согласен; 4 – скорее согласен, чем не согласен; 5 – согласен; 6 – полностью согласен.

Тестовый материал:

1. Продвижение по службе больше зависит от удачного стечения обстоятельств, чем от способностей и усилий человека.

2. Большинство разводов происходит от того, что люди не захотели приспособиться друг к другу.

3. Болезнь – дело случая: если уж суждено заболеть, то ничего не поделаешь.

4. Люди оказываются одинокими из-за того, что сами не проявляют интереса и дружелюбия к окружающим.

5. Осуществление моих желаний часто зависит от везения.

6. Бесполезно предпринимать усилия для того, чтобы завоевать симпатию других людей.

7. Внешние обстоятельства – родители и благосостояние – влияют на семейное счастье не меньше, чем отношения супругов.

8. Я часто чувствую, что мало влияю на то, что происходит со мной.

9. Как правило, руководство оказывается более эффективным, когда руководитель полностью контролирует действия подчиненных, а не полагается на их самостоятельность.

10. Мои отметки в школе чаще зависели от случайных обстоятельств, (например, настроения учителя), чем от моих собственных усилий.

11. Когда я строю планы, то я, в общем, верю, что смогу осуществить их.

12. То, что многим людям кажется удачей или везением, на самом деле является результатом долгих целенаправленных усилий.

13. Думаю, что правильный образ жизни может больше помочь здоровью, чем врачи и лекарства.

14. Если люди не подходят друг другу, то, как бы они не старались, наладить семейную жизнь они все равно не смогут.

Репозиторий ВГУ

15. То хорошее, что я делаю, обычно бывает по достоинству оценено другими.

16. Дети вырастают такими, какими их воспитывают родители.

17. Думаю, что случай или судьба не играют важной роли в моей жизни.

18. Я стараюсь не планировать далеко вперед, потому что многое зависит от того, как сложатся обстоятельства.

19. Мои отметки в школе больше всего зависели от моих усилий и степени подготовленности.

20. В семейных конфликтах я чаще чувствую вину за собой, чем за противоположной стороной.

21. Жизнь большинства людей зависит от стечения обстоятельств.

22. Я предпочитаю такое руководство, при котором можно самостоятельно определять что и как делать.

23. Думаю, что мой образ жизни ни в коей мере не является причиной моих болезней.

24. Как правило, именно неудачное стечение обстоятельств мешает людям добиться успеха в своем деле.

25. В конце концов, за плохое управление организацией ответственны сами люди, которые в ней работают.

26. Я часто чувствую, что ничего не могу изменить в сложившихся в семье отношениях.

27. Если я очень захочу, то смогу расположить к себе почти любого.

28. На подрастающее поколение влияет так много разных обстоятельств, что усилия родителей по воспитанию детей часто оказываются бесполезными.

29. То, что со мной случается, это дело моих собственных рук.

30. Трудно бывает понять, почему руководители поступают именно так, а не иначе.

31. Человек, который не смог добиться успеха в своей работе, скорее всего не проявлял достаточно усилий.

32. Чаще всего я могу добиться от членов моей семьи того, что я хочу.

33. В неприятностях и неудачах, которые случались в моей жизни, гораздо чаще были виноваты другие люди, чем я сам.

34. Ребенка всегда можно уберечь от простуды, если за ним следить и правильно его одевать.

35. В сложных обстоятельствах я предпочитаю подождать, пока проблемы разрешатся сами собой.

36. Успех является результатом упорной работы и мало зависит от случая или везения.

Репозиторий ВГУ

37. Я чувствую, что от меня больше, чем от кого бы то ни было, зависит счастье моей семьи.

38. Мне всегда было трудно понять, почему я нравлюсь одним людям и не нравлюсь другим.

39. Я всегда предпочитаю принять решение и действовать самостоятельно, а не надеяться на помощь других людей или на судьбу.

40. К сожалению, заслуги человека часто остаются непризнанными, несмотря на все его старания.

41. В семейной жизни бывают такие ситуации, которые невозможно разрешить даже при самом сильном желании.

42. Способные люди, не сумевшие реализовать свои возможности, должны винить в этом только самих себя.

43. Многие мои успехи были возможны только благодаря помощи других людей.

44. Большинство неудач в моей жизни произошло от неумения, незнания или лени и мало зависело от везения или невезения.

Обработка результатов:

- Подсчитать количество «сырых» баллов сверив ответы с ключом. Количество баллов, набранных испытуемым по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

Шкала	**Σ1**	**Σ2**	**Σ = Σ1 – Σ2**
Ио	2; 4; 11; 12; 13; 15; 16; 17;, 19; 20; 22; 25; 27; 29; 31; 32; 34; 36; 37; 39; 42; 44	1, 3, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 14, 18, 21, 23, 24, 26, 28, 30, 33, 35, 38, 40, 41, 43	
Ид	12; 15; 27; 32; 36; 37	1; 5; 6; 14; 26; 43	
Ин	2; 4; 20; 31; 42; 44	7; 24; 33; 38; 40; 41	
Ис	2; 16; 20; 32; 37	7; 14; 26; 28; 41	
Ип	19; 22; 25; 31; 42	1; 9; 10; 24; 30	
Им	4; 27	6; 38	
Из	13; 34	3; 23	

Репозиторий ВГУ

- Переведите «сырые» баллы (Σ) в стены.

Стены	Ио	Ид	Ин	Ис	Ип	Им	Из
1	-132..-14	-36…-11	-36…-8	-30…-12	-30…-5	-12…-7	-12…-6
2	-13…-3	-10…-7	-7…-4	-11…-8	-4…-1	-6…-5	-5…-4
3	-2…9	-6…-3	-3…0	-7…-5	0…3	-4…-3	-3…-2
4	10…21	-2…1	1…4	-4…-1	4…7	-2…-1	-1…0
5	22…32	2…5	5…7	0…3	8…11	0…1	1…2
6	33…44	6…9	8…11	4…6	12…15	2…4	3…4
7	45…56	10…14	12…15	7…10	16…19	5…6	5…6
8	57…68	15…18	16…19	11…13	20…23	7…8	7…8
9	69…79	19…22	20…23	14…17	24…27	9…10	9…10
10	80…132	23…36	24…36	18…30	28…30	11…12	11…12

Полученные стены занесите в «Профиль УСК», поставив «х» в соответствующую клеточку. Соедините последовательно точки («х»).

1 – 3: низкий уровень субъективного контроля.

8 – 10: высокий уровень субъективного контроля над значимыми ситуациями.

Профиль УСК										
Шкалы	Стены									
	Экстернальность ← Это не я					Интернальность → Это все я				
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Общая										
В области достижений										
В области неудач										
В семейных отношениях										
В учебной деятельности										
В межличностных отношениях										
В отношении здоровья и болезни										

- Сделать заключение.

ОПИСАНИЕ ШКАЛ

Шкала общей интернальности (Ио). Высокий показатель по этой шкале соответствует высокому уровню субъективного контроля над любыми значимыми ситуациями: интернальный контроль, интернальная личность. Такие люди считают, что большинство важных со-

Репозиторий БГУ

бытий в их жизни есть результат их собственных действий, что они могут ими управлять, и, таким образом, они чувствуют свою собственную ответственность за эти события и за то, как складывается их жизнь в целом. Обобщение различных экспериментальных данных позволяет говорить об интерналах как о более уверенных в себе, более спокойных и благожелательных, более популярных в сравнении с экстерналами. Их отличает более позитивная система отношений к миру и большая осознанность смысла и целей жизни.

Низкий показатель по этой шкале соответствует низкому уровню субъективного контроля: экстернальный контроль, экстернальная личность. Такие люди не видят связи между своими действиями и значимыми для них событиями их жизни, не считают себя способными контролировать их развитие. Они полагают, что большинство событий их жизни является результатом случая или действия других людей. Обобщение различных экспериментальных данных позволяет говорить об экстерналах как о людях с повышенной тревожностью, обеспокоенностью. Их отличает конформность, меньшая терпимость к другим и повышенная агрессивность, меньшая популярность в сравнении с интерналами.

Шкала интернальности в области достижений (Ид). Высокие показатели по этой шкале соответствуют высокому уровню субъективного контроля над эмоционально положительными событиями и ситуациями. Такие люди считают, что они сами добились всего того хорошего, что было и есть в их жизни, и что они способны с успехом преследовать свои цели в будущем. Низкие показатели по шкале свидетельствуют о том, что человек приписывает своп успехи, достижения и радости внешним обстоятельствам – везению, счастливой судьбе или помощи других людей.

Школа интернальности в области неудач (Ин). Высокие показатели по этой шкале говорят о развитом чувстве субъективного контроля по отношению к отрицательным событиям и ситуациям, что проявляется в склонности обвинять самого себя в разнообразных неприятностях и страданиях. Низкие показатели свидетельствуют о том, что человек склонен приписывать ответственность за подобные события другим людям или считать их результатом невезения.

Шкала интернальности в области производственных отношении (Ип). Высокие показатели свидетельствует и том, что человек считает свои действия важным фактором организации собственной производственной деятельности, складывающихся отношений в коллективе, своего продвижения и т.д. Низкие указывают на то, что человек склонен приписывать более важное значение внешним обстоятельствам – руководству, товарищам по работе, везению–невезению.

Репозиторий ВГУ

Шкала интернальности в области межличностных отношений (Им). Высокие показатели свидетельствуют о том, что человек считает именно себя ответственным за построение межличностных отношений с окружающими. Низкие указывают на то, что человек склонен приписывать более важное значение в этом процессе обстоятельствам, случаю или окружающим его людям.

Шкала интернильности в отношении здоровья и болезни (Из). Высокие показатели свидетельствуют о том, что человек считает себя во многом ответственным за свое здоровье: если он болен, то обвиняет в этом себя и полагает, что выздоровление во многом зависит от его действий. Человек с низкими показателями по этой шкале считает болезнь и здоровье результатом случая и надеется на то, что выздоровление придет в результате действий других людей, прежде всего врачей.

Шкала интернальности в семейных отношениях (Ис). Высокие показатели означают, что человек считает себя ответственным за события, происходящие в его семейной жизни. Низкие указывают на то, что субъект считает не себя, а своих партнеров причиной значимых ситуаций, возникающих в его семье.

Литература для чтения

1. Андреева Г.М. Социальная психология: учеб. для вузов. – М: Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Андреенко Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по специальности «Социальная педагогика», «Педагогика и психология». – М.: Академия, 2004. – 263 с.
3. Журавлев А.Л., Соснин В.А., Красников М.А. Социальная психология: учеб. пособие. – М.: Форум: ИНФРА-М, 2006. – 414 с.
4. Майерс Д. Социальная психология. Интенсивный курс: учебник. – СПб.: ПРАЙМ-ЕВРОЗНАК, 2002. – 512 с.
5. Парыгин Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии. – СПб., 2003. – 616 с.
6. Свенцицкий А.Л. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений. – М.: Проспект, 2004. – 336 с.
7. Социальная психология: практикум: учеб. пособие для студ. высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальности психологии / под ред. Т.В. Фоломеевой. – М: Аспект Пресс, 2006. – 479 с.
8. Шибутани Т. Социальная психология. – Ростов на/Д: Феникс, 2002. – 539 с.

Репозиторий ВГУ

ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН

№	Тема	Количество часов	
		Лекции	Практические занятия
I.	***Введение в курс социальной психологии***	***2***	
1.1.	Место социальной психологии в системе научного знания	2	
II.	***Проблема общения в социальной психологии***	***8***	***4***
2.1.	Общение и его закономерности	2	
2.2.	Общение как взаимодействие	2	2
2.3.	Механизмы и эффекты социального познания	2	2
2.4.	Психология межличностных отношений	2	
III.	***Социальная психология групп***	***8***	***6***
3.1.	Проблема группы в социальной психологии	2	2
3.2.	Психология малых групп	2	2
3.3.	Лидерство в малых группах	2	2
3.4.	Социальная психология больших групп	2	
IV.	***Социальная психология личности***	***4***	***4***
4.1.	Социализация личности	2	2
4.2.	Социальная установка	2	2
Итого		**22**	**14**

Репозиторий ВГУ

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ

1. Место социальной психологии в системе научного знания.
2. Выделение социальной психологии в самостоятельную дисциплину и первые исторические формы социально-психологических теорий.
3. Особенности развития отечественной социальной психологии.
4. Современные представления о предмете социальной психологии (американская и европейская традиции).
5. Методы исследования в социальной психологии.
6. Методы воздействия в социальной психологии.
7. Место общения в системе общественных и межличностных отношений.
8. Структура и функции общения.
9. Общение как обмен информацией.
10. Речь как средство коммуникации.
11. Невербальная коммуникация.
12. Общение как взаимодействие.
13. Стили межличностного взаимодействия.
14. Типы взаимодействия: психологическая характеристика кооперации и конкуренции.
15. Межличностный конфликт.
16. Типология поведения личности в ситуации конфликта.
17. Транзактный анализ.
18. Общение как познание людьми друг друга.
19. Механизмы и эффекты межличностного восприятия.
20. Каузальная атрибуция.
21. Межличностные отношения.
22. Межличностная аттракция.
23. Межличностная совместимость: понятие, признаки.
24. Виды совместимости. Срабатываемость.
25. Трехмерная теория интерперсонального поведения Шутца.
26. Проблема группы в социальной психологии.
27. Классификация групп.
28. Основные характеристики группы.
29. Групповая структура.
30. Определение малой группы и ее границы.
31. Психологические механизмы развития малой группы.
32. Стадии и уровни развития группы.
33. Групповая сплоченность.
34. Взаимодействие личности и малой группы.
35. Давление группы на индивида. Феномен конформизма.

Репозиторий ВГУ

36. Лидерство: понятие, виды. Лидерство и руководство.
37. Фундаментальные роли лидера.
38. Исследования стилей лидерства К. Левина.
39. Ситуационная теория лидерства.
40. Общая характеристика больших социальных групп.
41. Развитие больших социальных групп.
42. Виды больших социальных групп.
43. Стихийные группы: понятие, виды, факторы формирования.
44. Способы воздействия в стихийных группах.
45. Паника: общая характеристика. Условия и факторы, способствующие возникновению паники.
46. Содержание процесса социализации.
47. Стадии процесса социализации.
48. Факторы процесса социализации.
49. Институты и механизмы социализации.
50. Социально-психологическая адаптация личности: понятие, функции.
51. Понятие социальной установки. Структура социальной установки.
52. Функции и виды социальной установки.
53. Диспозиционная концепция регуляции социального поведения личности.
54. Иерархическая структура диспозиций личности.
55. Личность в группе. Социально-психологические качества личности.

Репозиторий ВГУ

ИТОГОВЫЙ ТЕСТ

Феноменология социальной психологии как науки.

1. Из ниже перечисленных задач, укажите те, которые являются задачами социальной психологии:

а) выявление закономерностей функционирования социально-психологических явлений и процессов в различных социальных условиях;

б) исследование физиологических механизмов, лежащих в основе психических явлений;

в) исследование массовидных социально-психологических процессов и явлений, их роли и значения в общественной жизни;

г) анализ взаимодействия, общения и взаимоотношений людей, а также факторов, обуславливающих специфику и эффективность их влияния на совместную деятельность;

д) изучение закономерностей возникновения и развития психики человека.

2. К структурным разделам социальной психологии относится:

а) психология совместной деятельности и общения;

б) психология познавательных процессов;

в) психология дифференциальных различий;

г) психология социальных групп.

3. Родоначальником социально-психологических знаний является:

а) Аристотель;

б) Платон;

в) Сократ;

г) Демокрит.

4. Способ исследования структуры и характера межличностных отношений людей на основе измерения их межличностного выбора называется:

а) социометрией;

б) контент-анализом;

в) методом сравнения;

г) методом социальных единиц.

5. Авторами теории фрустрации-агрессии являются:

а) Дж. Тибо и Г. Келли;

б) Н. Миллер и Д. Доллард;

в) Э.Фромм и Дж. Салливан;

г) В. Беннис и Г. Шепард.

6. Автор книги «Введение в социальную психологию», которая была одной из первых публикацией по социальной психологии:

а) Э. Дюркгейм;

б) В. Макдугалл;

Репозиторий БГУ

в) Э. Росс;

г) Г. Тард.

7. Из ниже перечисленных функций, укажите те, которые являются функциями социальной психологии как науки:

а) мотивационная функция;

б) мировоззренческая функция;

в) прогностическая функция;

г) методологическая функция;

д) контактная функция.

8. Официальной вехой превращения социальной психологии в экспериментальную науку послужила программа, предложенная:

а) Э. Дюркгейм и В. Макдугалл;

б) В. Меде и Ф. Олпорт;

в) М. Лацарус и Г. Штейнталь;

г) С. Сигеле и Г. Лебон.

9. Из перечисленного выделите основные преимущества стандартизированного интервью:

а) данные легко анализируются;

б) менее богатый материал;

в) уменьшение влияния личных переменных;

г) данные могут быть проанализированы другими исследователями;

д) ограничения при общении.

10. Автором теории социального обмена является:

а) Д. Хоманс;

б) Н. Миллер;

в) Э.Фромм;

г) В. Беннис.

11. Создатели «Психологии масс»:

а) Э. Дюркгейм и В. Макдугалл;

б) Г. Джейл и Е. Старбака;

в) М. Лацарус и Г. Штейнталь;

г) С. Сигеле и Г. Лебон.

12. Основными базовыми понятиями социальной психологии являются:

а) социализация;

б) характер и темперамент;

в) психические состояния;

г) социальное поведение;

д) социальное взаимодействие.

13. При превращении социальной психологии в экспериментальную науку основное внимание акцентируется на изучении:

а) социализации;

Репозиторий ВГУ

б) малой группы;

в) психических состояний;

г) социальной установки.

14. Краткое, стандартизированное психологическое испытание, в результате которого делается попытка оценить тот или иной психический процесс или личность в целом, – это:

а) наблюдение;

б) эксперимент;

в) тестирование;

г) самонаблюдение.

15. Автором теории авторитарной личности является:

а) Д. Хоманс;

б) Т. Адорно;

в) Э. Фромм;

г) В. Беннис.

16. Создатели «Психологии народов»:

а) Э. Дюркгейм и В. Макдугалл;

б) Г. Джейл и Е. Старбака;

в) М. Лацарус и Г. Штейнталь;

г) С. Сигеле и Г. Лебон.

17. Метод социальной психологии, заключающийся в выделении и подсчете частоты встречаемости или объема смысловых единиц информации называется:

а) наблюдением;

б) анализом продуктов деятельности;

в) контент-анализом;

г) экспериментом.

18. Первые исторические формы социально-психологического знания:

а) психология народов;

б) психология масс;

в) теория инстинктов социального поведения;

г) все ответы верны.

19. Активное вмешательство исследователя в деятельность испытуемого с целью создания условий для установления психологического факта, называется:

а) контент-анализом;

б) анализом продуктов деятельности;

в) беседой;

г) экспериментом.

20. Автором теории интерперсонального поведения (ФИРО) является:

а) Д. Хоманс;

Репозиторий ВГУ

б) Т. Адорно;
в) Л. Шутц;
г) В. Беннис.

21. Создатель «Теории инстинктов социального поведения»:
а) В. Макдугалл;
б) Г. Джейл;
в) М. Лацарус;
г) С. Сигеле.

22. Основная идея теории инстинктов социального поведения заключается в том, что причины социального поведения связаны с:
а) врожденными инстинктами;
б) существованием «сверхиндивидуальной души»;
в) подражанием;
г) иррациональными моментами в социальном поведении.

23. Целенаправленное и планомерно осуществляемое восприятие объектов, социально-психологических явлений, в познании которых заинтересована личность, является:
а) экспериментом;
б) контент-анализом;
в) наблюдением;
г) методом анализа продуктов деятельности.

24. Задачей социальной психологии с точки зрения какого направления является «познание психологической сущности духа народа», открытие законов, по которым протекает духовная деятельность народов:
а) психология народов;
б) психология масс;
в) теория инстинктов социального поведения;
г) все ответы верны.

25. Автором теории когнитивного диссонанса является:
а) Д. Хоманс;
б) Т. Адорно;
в) Л. Шутц;
г) Л. Фестингер.

Социально-психологические закономерности общения

26. Из перечисленного выделите стороны процесса общения:
а) коммуникативная;
б) эмотивная;
в) перцептивная;
г) интерактивная;
д) прагматическая.

27. Из перечисленного выделите виды общения:
а) межперсональное;

Репозиторий ВГУ

б) рациональное;

в) когнитивное;

г) внушающее;

д) ролевое;

е) системное.

28. Из перечисленного выделите коммуникативные барьеры общения:

а) барьер авторитета;

б) барьер межгрупповой;

в) барьер непонимания;

г) эстетический барьер.

29. К оптико-кинетической системе невербального поведения относятся:

а) мимика;

б) жесты;

в) «контакт глаз»;

г) прикосновения;

д) дистанция общения;

е) запахи.

30. Содержание коммуникации может передаваться при помощи:

а) только устной и письменной речи;

б) речи и жестов;

в) только устной речи;

г) только жестов.

31. Выделите из предложенного списка уровни общения:

а) фактический;

б) информационный;

в) личностный;

г) категориальный;

д) специфический.

32. Социальная роль – это:

а) нормативно одобренный образец поведения;

б) позиция индивида в системе общественных отношений;

в) психологические особенности поведения индивида;

г) отношение индивида к обществу.

33. Перцептивная сторона общения состоит в:

а) обмене информацией между общающимися индивидами;

б) обмене не только знаниями, идеями, но и действиями;

в) процессе восприятия друг друга партнерами по общению и установлении на этой основе взаимопонимания;

г) репрезентации эмоциональных состояний партнеров по общению.

Репозиторий ВГУ

34. Совокупность средств, помогающих принятию информации и ослабляющих действие фильтров называется:

а) фасцинацией;

б) эмпатией;

в) идентификацией;

г) аттракцией.

35. При закрытой позиции коммуникатора во время коммуникативного процесса коммуникатор:

а) открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в подтверждение этой точки зрения;

б) держится подчеркнуто нейтрально, не заявляет открыто о своей точке зрения;

в) умалчивает о своей точке зрения, прибегая к спец. мерам, чтобы ее скрыть;

г) побуждает к действию в заданном направлении.

36. Осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению называется:

а) рефлексией;

б) идентификацией;

в) репрезентацией;

г) эмпатией.

37. Центральным понятием при описании взаимодействия (Я. Щепаньский) является:

а) единичное действие;

б) социальная связь;

в) пространственный контакт;

г) социальное отношение.

38. Взаимодействие в трансактном анализе эффективно тогда, когда трансакции носят:

а) дополнительный характер;

б) пересекающийся характер;

в) параллельный характер;

г) перпендикулярный характер.

39. К вербальным средствам общения относятся:

а) система «контакт глаз»;

б) мимика;

в) речь;

г) жесты.

40. Эффект «первичности» предполагает тенденцию людей при противоречивых данных придавать большее значение информации о

а) незнакомом человеке, полученной последней;

б) знакомом человеке, полученной последней;

в) незнакомом человеке, полученной первой;

Репозиторий ВГУ

г) знакомом человеке, полученной первой.

41. К ольфакторной системе невербального общения относятся:

а) система «контакт глаз»;

б) запахи;

г) речь;

д) жесты.

42. Кондиционное общение характеризуется обменом в процессе общения:

а) знаниями и мыслями;

б) действиями;

в) психическими и физическими состояниями;

г) мотивами.

43. К выразительным качествам голоса относят:

а) ритм;

б) слух;

в) мимика;

г) жесты.

44. Интерпретация субъектом причин поведения других людей путем приписывания им свойств, которые не попали в поле непосредственного восприятия и как бы домысливаются человеком называются:

а) манипуляцией;

б) каузальной атрибуцией;

в) взаимодействием;

г) стереотипизацией.

45. Социальная зона (согласно нормам приближения человека к партнеру по общению) подразумевает расстояние, в сантиметрах:

а) 120–400;

б) 300–400;

в) 100–200;

г) 400–750.

46. Интерактивная сторона общения состоит в:

а) обмене информацией между общающимися индивидами;

б) в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями;

в) процессе восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания;

г) репрезентации эмоциональных состояний партнеров по общению.

47. Побудительная информация, исходящая от коммуникатора, выражается в:

а) приказе, совете, просьбе и стимулирует какое-то действие;

б) запрете нежелательных видов деятельности;

в) форме сообщения;

г) побуждении к действию в заданном направлении.

Репозиторий ВГУ

48. Такесика как знаковая система включает в себя:

а) жесты;

б) пожатие рук, похлопывание, поцелуй;

в) мимику;

г) включение в речь плача, смеха и т.д.

49. Направленное приписывание партнеру по общению на основе специфических установок определенных качеств называется:

а) эффектом ореола;

б) эффектом новизны;

в) эффектом первичности;

г) каузальной атрибуцией.

50. Социальную связь как центральное понятие при описании взаимодействия использовал:

а) Д. Хоманс;

б) Я. Щепаньский;

в) В.Н. Парфенов;

г) Т. Парсонс.

51. В трансактном анализе выделяют стиль действий:

а) ритуальный;

б) манипулятивный;

в) гуманистический;

г) все ответы верны.

52. К механизмам социальной перцепции относятся:

а) эмпатия;

б) конформизм;

в) каузальная атрибуция;

г) аттракция;

д) социализация.

53. Непосредственное общение предполагает:

а) искренность и открытость партнеров по общению;

б) общение на конкретную тему;

в) общение с помощью естественных органов, данных человеку природой;

г) общение с помощью технических средств.

54. По содержанию общение может быть:

а) межличностное;

б) материальное;

в) когнитивное;

г) мотивационное;

д) прямое;

е) массовое.

55. К «эффектам восприятия» можно отнести:

а) эффект стереотипизации;

Репозиторий ВГУ

б) эффект успеха;

в) эффект края;

г) эффект новизны.

56. Рассмотрение общения как процесса обмена трансакциями, то есть действиями-стимулами и реакциями, которые по содержанию соответствуют трехкомпонентной структуре личности, включающей позиции эмоционального «ребенка», нормативного «родителя», рационального «взрослого» свойственно:

а) когнитивизму;

б) трансактному анализу;

в) интеракционизму;

г) необихевиоризму.

57. Процесс неосознаваемого отождествления себя с другим человеком называется:

а) рефлексией;

б) идентификацией;

в) репрезентацией;

г) эмпатией.

58. Персональная зона (согласно норм приближения человека к партнеру по общению) подразумевает расстояние, в сантиметрах:

а) 45–120;

б) 120–400;

в) 100–200;

г) 0–45.

59. Паралингвистическая система знаков включает в себя:

а) жесты;

б) систему вокализации;

в) мимику;

г) включение в речь плача, смеха и т.д.

60. Констатирующая информация, исходящая от коммуникатора, выражается в:

а) приказе, совете, просьбе и стимулирует какое-то действие;

б) запрете нежелательных видов деятельности;

в) форме сообщения;

г) побуждении к действию в заданном направлении.

61. Схему, позволяющую по единому плану регистрировать различные виды взаимодействий в группе разработал:

а) Р. Бейлс;

б) М. Аргайл;

в) Э. Берн;

г) П. Экман.

Репозиторий ВГУ

62. Процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и продукт этого процесса, т.е. некоторое качество отношения называется:

а) аттракция;

б) аттитюд;

в) симпатия;

г) эмпатия.

63. Позиция «Ребенок» в трансактном анализе может быть определена как позиция:

а) хочу;

б) надо;

в) хочу и надо;

г) не могу.

64. Восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов: других людей, самих себя, групп, социальных общностей называется:

а) социальной перцепцией;

б) коммуникацией;

в) рефлексией;

г) манипуляцией.

65. Идентификация, рефлексия, эмпатия – это:

а) приемы коммуникации;

б) механизмы социальной перцепции;

в) методы социальной психологии;

г) виды каузальной атрибуции.

66. Публичная зона (согласно нормам приближения человека к партнеру по общению) подразумевает расстояние, в сантиметрах :

а) 200–300;

б) 300–400;

в) 100–200;

г) 400–750.

67. Из перечисленного выделите функции общения:

а) прагматическая;

б) комплексная;

в) внутриличностная;

г) системная;

д) формирующая.

68. Интерактивная сторона общения состоит:

а) в симпатиях и антисимпатиях;

б) в организации взаимодействия между общающимися людьми;

в) в приятельских отношениях;

г) в познании и понимании человека человеком.

Репозиторий ВГУ

69. Невербальная коммуникация в качестве знаковых систем включает:

а) речь;

б) оптико-кинетическую систему;

в) визуальный контакт;

г) пара- и экстралингвистическую ситстемы.

70. Модель коммуникативного процесса для изучения убеждающего воздействия средств коммуникации и включающая пять элементов предложена:

а) Г. Лассуэллом;

б) К. Ховландом;

в) А.А. Леонтьевым;

г) П. Экманом.

71. Экстраралингвистическая система знаков включает в себя:

а) жесты;

б) систему вокализации;

в) мимику;

г) включение в речь плача, смеха и т.д.

72. При открытой позиции коммуникатора во время коммуникативного процесса коммуникатор:

а) открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в подтверждение этой точки зрения;

б) держится подчеркнуто нейтрально, не заявляет открыто о своей точке зрения;

в) умалчивает о своей точке зрения, прибегая к спец. мерам, чтобы ее скрыть;

г) побуждает к действию в заданном направлении.

73. Схема Р. Бейлса, позволяющая по единому плану регистрировать различные виды взаимодействий в группе включает в себя:

а) 8 категорий и 16 наименований;

б) 4 категории и 12 наименований;

в) 12 категорий и 24 наименования;

г) 16 категорий и 82 наименования.

74. Устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются при взаимодействии с ним называется:

а) эффектом ореола;

б) эффектом новизны;

в) эффектом первичности;

г) стереотипизацией.

75. Позиция «Родитель» в трансактном анализе может быть определена как позиция:

а) хочу;

б) надо;

Репозиторий ВГУ

в) хочу и надо;

г) могу.

76. Проксемика – это область знаний, изучающая проблемы:

а) визуального контакта общающихся;

б) функций жестов и мимики в общении;

в) невербальной коммуникации в целом;

г) пространственной организации общения.

77. Императивное общение предполагает:

а) равноправное субъект-субъектное общение;

б) авторитарную форму взаимодействия с партнером;

в) скрытное воздействие на партнера с целью достижения своих намерений;

г) субъект-объектное общение.

78. К ведущим стратегиям взаимодействия относятся:

а) компромисс;

б) конфликт;

в) избегание;

г) противодействие;

д) намерение;

е) сотрудничество.

79. К видам взаимодействия можно отнести:

а) межгрупповое;

б) межличностное;

в) трудное;

г) разовое.

80. К видам слушания можно отнести:

а) активное;

б) систематическое;

в) светское;

г) пассивное.

81. Интимная зона (согласно нормам приближения человека к партнеру по общению) подразумевает расстояние, в сантиметрах:

а) 45–120;

б) 20–75;

в) 0–45;

г) 20–75.

82. К функциям невербального общения относятся:

а) передача сообщения;

б) раскрытие смысла сообщения;

в) дополнение и замещение речи;

г) осуществление взаимовлияния людей друг на друга.

83. Коммуникативная сторона общения состоит в:

а) обмене информацией между общающимися индивидами;

Репозиторий ВГУ

б) обмене не только знаниями, идеями, но и действиями;

в) процессе восприятия друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания;

г) репрезентации эмоциональных состояний партнеров по общению.

84. При отстраненной позиции коммуникатора во время коммуникативного процесса коммуникатор:

а) открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в подтверждение этой точки зрения;

б) держится подчеркнуто нейтрально, не заявляет открыто о своей точке зрения;

в) умалчивает о своей точке зрения, прибегая к спец. мерам, чтобы ее скрыть;

г) побуждает к действию в заданном направлении.

85. Способность сочувствовать, сопереживать, стремление эмоционально откликнуться на проблемы партнера называется:

а) рефлексией;

б) идентификацией;

в) репрезентацией;

г) эмпатией.

86. Явление, при котором в ситуациях восприятия знакомого человека последняя, т.е. более новая информация оказывается наиболее значимой называется:

а) эффектом ореола;

б) эффектом новизны;

в) эффектом первичности;

г) стереотипизацией.

87. Позиция «Взрослый» в трансактном анализе может быть определена как позиция:

а) хочу;

б) надо;

в) хочу и надо;

г) могу.

Социальная психология групп

88. Из перечисленного выберите те, которые относятся к характеристикам малой группы:

а) слабые контакты;

б) взаимозависимость;

в) общая цель;

г) темперамент;

д) характер.

Репозиторий ВГУ

89. Термин «референтная группа» был впервые введён в 1942 г. американским исследователем:

а) Т. Хайменом;

б) Э. Эриксоном;

в) Л. Фестингером;

г) М. Шерифом.

90. Немногочисленная по составу группа, члены которой объединенные общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении называется:

а) коллектив;

б) референтная группа;

в) лабораторная группа;

г) малая группа.

91. Из перечисленного выберите те утверждения, которые относятся к характеристикам руководителя:

а) назначается официально;

б) выдвигается стихийно;

в) представляет группу во внешней организации;

г) несет официальную ответственность за состояние дел в группе;

д) в сфере своей активности ограничен внутригрупповыми отношениями;

е) обладает определенной системой официально установленных санкций для воздействия на членов группы.

92. Стихийная группа, которая образуется на улице по поводу события; длительность существования зависит от его значимости называется:

а) толпа;

б) масса;

в) аудитория;

г) публика.

93. Целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу называется:

а) заражение;

б) паника;

в) внушение;

г) подражание.

94. В социометрическом направлении предлагалось исследовать:

а) структуру межличностных отношений, непосредственных эмоциональных контактов между людьми;

б) социабельность;

в) внутригрупповые конфликты;

г) деятельность малых групп.

Репозиторий ВГУ

95. Бесконфликтное принятие мнения группы (по Петровскому) называется:

а) внутригрупповая внушаемость;

б) конформность;

в) коллективизм;

г) сплоченность.

96. Сплоченность в стратометрической концепции групповой активности А.В. Петровского рассматривается как:

а) уровень развития межличностных отношений, когда в них высок процент выборов, основанных на взаимной симпатии;

б) сумма всех сил, действующих на членов группы, чтобы удерживать их в ней;

в) определенный процесс развития внутригрупповых связей, соответствующий развитию групповой деятельности;

г) оптимальная система коммуникаций, соответствующая индивидуальным намерениям членов группы.

97. Модель стилей лидерства, предполагающая деление на авторитарный, демократический, попустительский стили предложена:

а) К. Бленчард;

б) П. Херсей;

в) К. Левин;

г) Ф. Фидлер.

98. Нижний количественный состав малой группы составляет:

а) 2–3 человека;

б) 6 человек;

в) 4 человека;

г) 5 человек.

99. Выделите из предложенного списка группы по уровню развития их отношений:

а) слаборазвитые группы;

б) формальные группы;

в) высокоразвитые группы;

г) условные.

100. В ходе групповой дискуссии противоположные мнения, имеющиеся у противоположных группировок людей внутри группы, не только не сближаются, но и, напротив, сильнее обнажаются называются:

а) фасилитацией;

б) групповой поляризацией;

в) ингибицией;

г) конформностью.

101. Каждая социальная группа имеет свою структуру (по Э. Берну):

а) регион членства;

б) регион руководства;

Репозиторий ВГУ

в) регион лидерства;

г) регион подчинения;

д) регион управления.

102. Стихийная группа, которая описывается как более или менее стабильное образование с довольно нечеткими границами, может оказаться в значительной степени организованной, сознательной и длительной называется:

а) толпа;

б) масса;

в) аудитория;

г) публика.

103. Воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения называется:

а) заражение;

б) паника;

в) внушение;

г) подражание.

104. Групповая динамика – это:

а) направление исследования малых групп в социальной психологии;

б) методики изучения малых групп;

в) совокупность динамических процессов, которые происходят в единицу времени и знаменуют собой движение группы от стадии к стадии;

г) верны все высказывания.

105. Осознанное внешнее согласие с мнением группы при внутреннем его расхождении (по Петровскому) называется:

а) внутригрупповая внушаемость;

б) конформность;

в) коллективизм;

г) сплоченность.

106. Лидер призван осуществлять регуляцию:

а) официальных отношений группы;

б) межличностных отношений в группе;

в) межгрупповых отношений;

г) общественных отношений.

107. Модель стилей лидерства, предполагающая деление на стили «ориентированный на задачу» и «ориентированный на межличностные отношения» предложена:

а) К. Бленчард;

б) П. Херсей;

в) К. Левин;

г) Ф. Фидлер.

Репозиторий ВГУ

108. Типичная модель поведения, которую лидер наиболее часто выбирает, взаимодействуя с окружающими его людьми называется:

а) стиль лидерства;

б) черта личности;

в) характер;

г) темперамент.

109. В зависимости от ценности группы для индивида, группы делятся на:

а) первичные и вторичные;

б) паритетные и непаритетные;

в) референтные и группы членства;

г) открытые и закрытые.

110. К видам взаимоотношений в малой группе относятся:

а) внеслужебные;

б) служебные;

в) общественно-политические;

г) корпоративные;

д) интеллектуальные.

111. Понятие «групповая динамика» ввел в социальную психологию:

а) К. Левин;

б) С. Московичи;

в) А. Бандура;

г) С. Хайман.

112. Член группы, обладающий наибольшей популярностью среди сверстников называется:

а) руководителем;

б) звездой группы;

в) принимаемым;

г) отвергаемым.

113. Стихийная группа, которая описывается как кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-то зрелищем называется:

а) толпа;

б) масса;

в) аудитория;

г) публика.

114. Социометрическое направление в изучении малых групп связано с именем:

а) К. Левин;

б) Дж. Морено;

в) Э. Мэйо;

г) Г. Хаймен.

Репозиторий ВГУ

115. Конфликт между мнением индивида и мнением группы и преодоление этого конфликта в пользу группы называется:

а) конформность;

б) фасилитация;

в) ингибиция;

г) аттракция.

116. Относительное единообразие поведения в результате сознательной солидарности личности с оценками и задачами коллектива (по Петровскому) называется:

а) внутригрупповая внушаемость;

б) конформность;

в) коллективизм;

г) сплоченность.

117. Процесс сильного влияния одних членов группы на других, в результате которого некоторые из этих членов занимают центральную позицию в группе, имеют определяющее воздействие на принятие групповых решений и обладают одним или несколькими видами власти называется:

а) руководство;

б) лидерство;

в) симпатия;

г) выдвижение.

118. К формам групповой дискуссии относится:

а) совещание;

б) брейнсторминг;

в) синектика;

г) все ответы правильные.

119. Кратковременное объединение большого числа лиц, часто с весьма различными интересами, но тем не менее собравшихся по какому-либо определенному поводу и демонстрирующих какие-либо совместные действия называется:

а) малой группой;

б) стихийной группой;

в) референтной группой;

г) условной группой.

120. Высшая форма объединения людей, создающая наиболее благоприятные условия для совместной деятельности и отличающаяся высоким уровнем взаимопонимания друг друга называется:

а) коллектив;

б) формальная группа;

в) условная группа;

г) реальная группа.

Репозиторий ВГУ

121. В исследованиях было показано, что влияние меньшинства наиболее заметно, если оно:

а) категорично и настойчиво заявит о принятом решении;

б) готово пойти на компромисс по некоторым вопросам;

в) рационально обосновывает свое решение;

г) основную критику направляет в сторону лидера большинства.

122. В зависимости от степени близости отношений группы делятся на:

а) первичные и вторичные;

б) паритетные и непаритетные;

в) открытые и закрытые;

г) референтные и группы членства.

123. Бессознательная невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям называется:

а) заражение;

б) паника;

в) внушение;

г) подражание.

124. Впервые конформность исследовал:

а) К. Левин;

б) С. Аш;

в) М. Дойч;

г) Г. Хаймен.

125. Сплоченность в социометрическом направлении рассматривается как:

а) уровень развития межличностных отношений, когда в них высок процент выборов, основанных на взаимной симпатии;

б) сумма всех сил, действующих на членов группы, чтобы удерживать их в ней;

в) определенный процесс развития внутригрупповых связей, соответсвующий развитию групповой деятельности;

г) оптимальная система коммуникаций, соответствующая индивидуальным намерениям членов группы.

126. Представление о том, что лидеры являются носителями определенных качеств и умений, присущих им и только им отражено в:

а) «Теории черт»;

б) Ситуационной теории лидерства;

в) Системной теории лидерства;

г) Концепции ценностного обмена.

127. Психологическую теорию коллектива разработал:

а) Б.Г. Ананьев;

б) Б.Ф. Ломов;

в) А.Н. Леонтьев;

Репозиторий ВГУ

г) А.В. Петровский.

128. Член группы, который обладает наиболее сильным влиянием на сверстников, является для них олицетворением их группы, носитель ценностей этой группы является:

а) звездой группы;

б) лидером группы;

в) авторитетом группы;

г) участником группы.

129. Из перечисленного выберите параметры малой группы:

а) тип группы;

б) социальные характеристики;

в) композиция группы;

г) групповые измерения;

д) групповые образования.

130. Выделите структурные компоненты малой группы:

а) статусно-ролевые отношения;

б) поло-возрастной состав;

в) групповую динамику;

г) профессионально-квалификационные характеристики;

д) мотивационный комплекс.

131. Важным фактором их формирования стихийных групп является:

а) общественное мнение;

б) композиция группы;

в) эмоциональность группы;

г) лидер.

132. Эмоциональное состояние, возникающее в массе людей и являющееся следствием либо дефицита информации о какой-либо пугающей или непонятной новости, либо избытка этой информации называется:

а) заражение;

б) паника;

в) внушение;

г) подражание.

133. Школа «групповой динамики» как направление в изучении малых групп связана с именем:

а) К. Левин;

б) Дж. Морено;

в) Э. Мэйо;

г) Г. Хаймен.

134. Петровский выделил … типов конформного поведения:

а) 1;

б) 2;

Репозиторий ВГУ

в) 3;

г) 4.

135. Сплоченность в исследованиях Л. Фестингера рассматривается как:

а) уровень развития межличностных отношений, когда в них высок процент выборов, основанных на взаимной симпатии;

б) сумма всех сил, действующих на членов группы, чтобы удерживать их в ней;

в) определенный процесс развития внутригрупповых связей, соответсвующий развитию групповой деятельности;

г) оптимальная система коммуникаций, соответствующая индивидуальным намерениям членов группы.

136. Проблему межгрупповых отношений исследовал:

а) В.С. Агеев;

б) Б.Ф.Ломов;

в) А.Н. Леонтьев;

г) А.В. Петровский.

Проблемы личности в социальной психологии

137. Совокупность всех социальных процессов, благодаря которым индивид усваивает определенную систему норм и ценностей, позволяющих ему функционировать в качестве члена общества называется:

а) социализация;

б) социальная установка;

в) характер;

г) аттитюд.

138. Механизм социализации, при котором происходит процесс неосознанного воспроизведения индивидом внутреннего опыта, мыслей, чувств и психических состояний тех людей, с которыми он общается называется:

а) идентификация;

б) подражание;

в) внушение;

г) социальная фасилитация.

139. На послетрудовой стадии ведущими институтами социализации являются:

а) семья;

б) дошкольные детские учреждения;

в) школа;

г) трудовой коллектив.

140. В качестве основного метода измерения аттитюдов, впервые предложил использовать различные шкалы:

а) К. Левин;

б) Д.Н. Узнадзе;

Репозиторий ВГУ

в) Г. Олпорт;

г) Л. Терстоун.

141. В диспозиционнной концепции регуляции социального поведения личности выделено иерархически организованных ситуаций, в которых действует личность:

а) 4;

б) 2;

в) 3;

г) 5.

142. В диспозиционнной концепции регуляции социального поведения личности первый уровень диспозиций регулирует:

а) поступок личности, осуществляемый в привычных ситуациях;

б) целостность поведения (собственно деятельность личности);

в) непосредственные реакции субъекта на актуальную предметную ситуацию;

г) поведение.

143. При формировании высших уровней диспозиций преобладающее выражение получает:

а) аффективный компонент;

б) когнитивный компонент;

в) поведенческий компонент;

г) все утверждения верны.

144. Осознанное стремление ребенка копировать определенную модель поведения называется:

а) идентификация;

б) подражание;

в) внушение;

г) имитация.

145. Социализацию как усвоение индивидом социального опыта, в ходе которого создается конкретная личность рассматривали:

а) Т. Парсонс, Р. Мертон;

б) гуманистические психологи (А. Маслоу, К. Роджерс);

в) российский психолог И.С. Кон;

г) Л. Фестингер;

д) Г Келли.

146. Социальная фиксированная установка, предрасположенность к определенному поведению личности в ситуациях взаимодействия с другими людьми называется:

а) аттитюд;

б) убеждение;

в) аттракция;

г) социализация.

Репозиторий ВГУ

147. Социализация осуществляется в следующих сферах:

а) деятельность, общение, воспитание;

б) общение, воспитание, обучение;

в) деятельность, общение, самосознание;

г) деятельность, самосознание, поведение.

148. Механизм социализации, при котором происходит стимулирующее влияние поведения одних людей на деятельность других, в результате которого их деятельность протекает свободнее и интенсивнее называется:

а) идентификация;

б) подражание;

в) внушение;

г) социальная фасилитация.

149. Социальная фиксированная установка, предрасположенность к определенному поведению личности в ситуациях взаимодействия с другими людьми называется:

а) аттитюд;

б) убеждение;

в) аттракция;

г) социализация.

150. Из перечисленного выберите функции социальных установок:

а) функция приспособительная;

б) функция знания;

в) функция выражения

д) функция определения;

е) функция реализации.

151. В диспозиционнной концепции регуляции социального поведения личности второй уровень диспозиций регулирует:

а) поступок личности, осуществляемый в привычных ситуациях;

б) целостность поведения (собственно деятельность личности);

в) непосредственные реакции субъекта на актуальную предметную ситуацию;

г) поведение.

152. Феномен «вера в справедливый мир» был открыт:

а) У. Томасом;

б) М. Лернером;

в) Р. Мэйо;

г) Л. Кольбергом.

153. Процесс порождения внешних действий, высказываний и т.д. на основе преобразования внутренних структур человеческой психики называется:

а) идентификация;

б) интериоризация;

Репозиторий ВГУ

в) экстериоризация;

г) социальная фасилитация.

154. Социализацию как процесс самоактуализации Я-концепции, самореализации личностью своих потенций и творческих способностей, как процесс преодоления негативных влияний среды, мешающих ее саморазвитию и самоутверждению рассматривали:

а) Т. Парсонс, Р. Мертон;

б) гуманистические психологи (А. Маслоу, К. Роджерс);

в) российский психолог И.С. Кон;

г) Л. Фестингер;

д) Г. Келли.

155. Понятие «аттитюд» впервые в социально-психологическую литературу было введено:

а) У. Томасом;

б) Э. Эриксоном;

в) Р. Мэйо;

г) Л. Кольбергом.

156. Выделяют следующие стадии процесса социализации:

а) дотрудовая, трудовая, послетрудовая;

б) ранняя социализация, стадия обучения, трудовая;

в) обучение, труд;

г) ранне детство, детство, отрочество, период взрослости.

157. Механизм социализации для которого свойственно переживание разоблачения и позора, связанное с наказанием самого себя, вне зависимости от других людей называется:

а) чувство вины;

б) подражание;

в) внушение;

г) социальная фасилитация.

158. Автором «Диспозиционнной концепции регуляции социального поведения личности» является:

а) Б. Парыгин;

б) В. Ядов;

в) А.Н. Леонтьев;

г) А.В. Петровский.

159. В структуре аттитюда М. Смит выделил:

а) 4 компонента;

б) 2 компонента;

в) 3 компонента;

г) 5 компонентов.

160. В диспозиционнной концепции регуляции социального поведения личности третий уровень диспозиций регулирует:

а) поступок личности, осуществляемый в привычных ситуациях;

Репозиторий ВГУ

б) целостность поведения (собственно деятельность личности);

в) непосредственные реакции субъекта на актуальную предметную ситуацию;

г) поведение.

161. Феномен, состоящий в том, что человеку свойственно верить в наличие соответствия между тем, что он делает, и тем, какие награды и наказания за этим следуют, называется:

а) эффект «ожиданий»;

б) феномен когнитивной сложности;

в) вера в справедливый мир;

г) теория личностных конструктов.

162. С точки зрения психологического подхода личность рассматривается как:

а) специфическое образование, продукт социальных обстоятельств;

б) продукт общественных отношений, выразитель и конкретный носитель этих отношений;

в) социальное свойство индивида, совокупность интегрированных социально значимых черт;

г) все утверждения верны.

163. Социализацию как процесс полной интеграции личности в социальную систему, в ходе которого происходит ее приспособление рассматривали:

а) Т. Парсонс, Р. Мертон;

б) гуманистические психологи (А. Маслоу, К. Роджерс);

в) российский психолог И.С. Кон;

г) Л. Фестингер;

д) Г. Келли.

164. Проблема установки была специальным предметом исследования в школе:

а) К. Левина;

б) Д.Н. Узнадзе;

в) В.Н. Мясищева;

г) А.Н. Леонтьева.

165. Механизм социализации, при котором происходит отождествление индивида с некоторыми людьми или группами, позволяющее усваивать разнообразные нормы, отношения и формы поведения, которые свойственны окружающим называется:

а) идентификация;

б) подражание;

в) внушение;

г) социальная фасилитация.

Репозиторий ВГУ

166. На дотрудовой стадии ведущими институтами социализации являются:

а) семья;

б) дошкольные детские учреждения;

в) школа;

г) трудовой коллектив.

167. В диспозиционнной концепции регуляции социального поведения личности четвертый уровень диспозиций регулирует:

а) поступок личности, осуществляемый в привычных ситуациях;

б) целостность поведения (собственно деятельность личности);

в) непосредственные реакции субъекта на актуальную предметную ситуацию;

г) поведение.

168. Совокупность представлений об универсальной, стабильной структуре личности называется:

а) эффект «ожиданий»;

б) феномен когнитивной сложности;

в) вера в справедливый мир;

г) теория личностных конструктов.

169. С точки зрения социологического подхода личность рассматривается как:

а) специфическое образование, продукт социальных обстоятельств;

б) продукт общественных отношений, выразитель и конкретный носитель этих отношений;

в) социальное свойство индивида, совокупность интегрированных социально значимых черт;

г) все утверждения верны.

170. Механизм социализации, при котором происходит сознательное или бессознательное воспроизведение индивидом модели поведения, опыта других людей называется:

а) идентификация;

б) подражание;

в) внушение;

г) социальная фасилитация.

171. На трудовой стадии ведущими институтами социализации являются:

а) семья;

б) дошкольные детские учреждения;

в) школа;

г) трудовой коллектив.

Репозиторий ВГУ

172. В диспозиционнной концепции регуляции социального поведения личности выделено … иерархически организованных потребностей, в зависимости от того в каких сферах деятельности они находят свое удовлетворение:

а) 4;

б) 2;

в) 3;

г) 5.

173. Изменение социальных установок происходит в зависимости:

а) от того, каким образом организуется подкрепление;

б) при несоответствии, возникающем в когнитивной структуре индивида;

в) от принципиальных жизненных решений;

г) все утверждения неверны.

174. Укажите имя исследователя, который разработал теорию психосоциального развития личности:

а) З. Фрейд;

б) Э. Эриксон;

в) Р. Мэйо;

г) Л. Кольберг.

175. Механизм социализации, для которого свойственно осознание расхождения во мнениях с окружающими людьми и внешнее согласие с ними, реализуемое в поведении называется:

а) чувство вины;

б) подражание;

в) конформность;

г) социальная фасилитация.

Репозиторий ВГУ

Репозиторий ВГУ