

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ  
«ВИТЕБСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ П.М. МАШЕРОВА»

Факультет социальной педагогики и психологии

Кафедра психологии

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой

 С.Л. Богомаз

12.09.2022

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета

 С.А. Моторов

12.09.2022

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС  
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

# СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

для специальностей:

1-02 01 01 История и обществоведческие дисциплины

1-02 03 04 Русский язык и литература. Иностранный язык

1-02 04 01 Биология и химия

Составители: М.Е. Шмуракова, Е.И. Совейко

Рассмотрено и утверждено

на заседании научно-методического совета 05.10.2022, протокол № 1

УДК 316.6(075.8)  
ББК 88.5я73  
С69

Печатается по решению научно-методического совета учреждения образования «Витебский государственный университет имени П.М. Машерова». Протокол № 5 от 04.07.2022.

Составители: доцент кафедры психологии ВГУ имени П.М. Машерова, кандидат психологических наук, доцент **М.Е. Шмуракова**; старший преподаватель кафедры психологии ВГУ имени П.М. Машерова **Е.И. Совейко**

Рецензенты:  
кафедра психологии и педагогики УО «ВГМУ»;  
заведующий кафедрой социально-педагогической работы  
ВГУ имени П.М. Машерова, кандидат педагогических наук,  
доцент *Е.Л. Михайлова*

**Социальная психология для специальностей: 1-02 01 01  
С69 История и обществоведческие дисциплины; 1-02 03 04 Русский язык и литература. Иностранный язык; 1-02 04 01 Биология и химия : учебно-методический комплекс по учебной дисциплине / сост.: М.Е. Шмуракова, Е.И. Совейко. – Витебск : ВГУ имени П.М. Машерова, 2022. – 211 с.  
ISBN 978-985-517-978-9.**

Учебно-методический комплекс подготовлен в соответствии с образовательным стандартом для студентов специальностей: 1-02 01 01 История и обществоведческие дисциплины; 1-02 03 04 Русский язык и литература. Иностранный язык; 1-02 04 01 Биология и химия. В издании представлены краткий конспект лекций, задания для проведения лабораторных, практических занятий, психодиагностические материалы.

УДК 316.6(075.8)  
ББК 88.5я73

ISBN 978-985-517-978-9

© ВГУ имени П.М. Машерова, 2022

# СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	5
<b>МОДУЛЬ 1. ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ</b> .....	7
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ .....	7
Лекция 1. Предмет, задачи и методы социальной психологии .....	7
ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ .....	12
Практические и семинарские занятия .....	12
Занятие № 1. Теоретические и методические проблемы социальной психологии .....	12
Лабораторные занятия .....	12
Занятие № 1. Методы социальной психологии .....	12
Теоретический материал к лабораторному занятию .....	13
РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ .....	17
Вопросы для самопроверки .....	17
Самостоятельная работа .....	17
Контрольный тест к модулю .....	18
ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ .....	25
Литература .....	25
<b>МОДУЛЬ 2. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУППЫ</b> ...	26
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ .....	26
Лекция 2. Проблема группы в социальной психологии .....	26
Лекция 3. Психология малых групп .....	31
ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ .....	37
Практические и семинарские занятия .....	37
Занятие № 2. Школьный класс как малая группа .....	37
Лабораторные занятия .....	40
Занятие № 2. Лидерство в малых группах .....	40
Занятие № 3. Факторы эффективности деятельности малой группы .....	43
РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ .....	45
Вопросы для самопроверки .....	45
Самостоятельная работа .....	45
Контрольный тест к модулю .....	46
ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ .....	61
Литература .....	61
<b>МОДУЛЬ 3. ФЕНОМЕН ОБЩЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ</b> .....	62
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ .....	62
Лекция 4. Общение и его закономерности .....	62
Лекция 5. Механизмы и эффекты социального познания .....	71
Лекция 6. Психология межличностных отношений .....	76
ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ .....	80
Практические и семинарские занятия .....	80
Занятие № 3. Педагогическое общение .....	80
Теоретический материал к занятию .....	80
Занятие № 4. Межличностные отношения. Аттракция. Совместимость .....	84
Методика диагностики межличностных отношений Лири .....	85
Лабораторные занятия .....	93
Занятие № 4. Межличностная коммуникация и факторы ее эффективности .....	93
Опросник «Коммуникативные и организаторские склонности» В.В. Синявский, В.А. Федорошин (КОС) .....	94
Занятие № 5. Межличностное взаимодействие .....	97
Занятие № 6. Социально-психологический климат и способы его оптимизации в классных коллективах .....	98
Методика оценки психологической атмосферы в коллективе (по А.Ф. Филлеру) .....	99
Занятие № 7. Межличностные конфликты и способы их разрешения .....	100

Методика «Исследование особенностей реагирования в конфликтной ситуации» К. Томаса .....	100
<b>РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ</b> .....	106
Вопросы для самопроверки .....	106
Самостоятельная работа .....	106
Контрольный тест к модулю .....	107
<b>ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ</b> .....	123
Литература .....	123
<b>МОДУЛЬ 4. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ</b> .....	124
<b>ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ</b> .....	124
Лекция 7. Личность в социальном мире .....	124
Лекция 8. Социальные установки и поведение личности .....	132
Лекция 9. Социализация личности .....	137
<b>ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ</b> .....	141
Практические и семинарские занятия .....	141
Занятие № 5. Самосознание личности .....	141
Методика «Шкала М. Розенберга» .....	141
Занятие № 6. Социальные роли личности .....	144
Шкала субъективного благополучия .....	144
Лабораторные занятия .....	147
Занятие № 8. Помогающее поведение .....	147
Теоретический материал к занятию .....	148
Методика «Измерение просоциальных тенденций» (Г. Карло, Б.А. Рэндалл) в адаптации Н.В. Кухтовой .....	154
Занятие № 9. Агрессивное поведение .....	157
Теоретический материал к занятию .....	158
Опросник уровня агрессивности Басса–Дарки .....	163
Занятие № 10. Ассертивное поведение .....	167
Теоретический материал к занятию .....	167
Исследование уровня ассертивности (В. Каппони, Т. Новак) .....	170
<b>РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ</b> .....	173
Вопросы для самопроверки .....	173
Самостоятельная работа .....	174
Контрольный тест к модулю .....	174
<b>ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ</b> .....	190
Литература .....	190
<b>МОДУЛЬ 5. ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ</b> .....	191
<b>ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ</b> .....	191
Лекция 10. Особенности прикладного исследования в социальной психологии .....	191
<b>ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ</b> .....	199
Практические и семинарские занятия .....	199
Занятие № 10. Социально-психологическая характеристика отклоняющегося (девиантного) поведения личности .....	199
Теоретический материал к занятию .....	200
Методика определения акцентуаций характера Леонгарда–Шмишека .....	203
<b>РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ</b> .....	206
Вопросы для самопроверки .....	206
Самостоятельная работа .....	206
Контрольный тест к модулю .....	207
<b>ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ</b> .....	209
Литература .....	209

## ВВЕДЕНИЕ

Социальная психология как наука и отрасль знания актуальна для всех специалистов, работающих в сфере «человек-человек», а особенно для педагогов. 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.

Цель учебной дисциплины «Социальная психология» – формирование системы знаний о социально-психологических особенностях и закономерностях поведения личности, а также межличностных и групповых феноменах и процессах.

Учебно-методический комплекс 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. 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.

В системе подготовки специалиста педагогического профиля учебная дисциплина «Социальная психология» включена в модуль «Образование и личность в современном социуме» (государственный компонент). Дисциплина базируется на широком использовании знаний дисциплины «Основы психологии и педагогики».

Изучение учебной дисциплины способствует формированию у студентов следующих **компетенций**:

УК-4: Работать в коллективе, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные, культурные и иные различия;

БПК-7: Осуществлять эффективное взаимодействие с участниками образовательного процесса на основе норм педагогической этики;

### **информационно-коммуникационные компетенции**

- владеть методологией поиска нового (информации, идей и т.п.), методикой анализа и адаптации знаний к своим профессиональным потребностям,
- уметь преобразовывать информацию в специальные знания,
- формировать информационную культуру обучающихся.

### **проектные компетенции**

- осознанно и самостоятельно планировать профессиональную деятельность,
- осмысленно строить профессиональную карьеру,
- находить оптимальные решения инновационного характера,
- быть способными воплотить свои замыслы в инновационный проект и реализовать его,
- системно совершенствовать образовательный процесс,

• формировать у обучающихся способность к построению собственной образовательной траектории.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен:

**знать:**

- основные понятия и категории социальной психологии;
- основные области прикладных социально-психологических исследований;
- социально-психологические механизмы и закономерности поведения личности и группы;
- принципы применения социально-психологических знаний для решения личных, социальных, профессиональных задач.

**уметь:**

- объяснять социально-психологические процессы и явления;
- определять социально-психологические характеристики личности и группы и учитывать их при решении личных, социальных и профессиональных задач;
- использовать социально-психологические знания и методы для решения воспитательных, профессиональных и управленческих задач.

**владеть:**

- системой знаний о социально-психологических процессах и явлениях;
- методами анализа различных форм социального поведения личности и группы;
- методами анализа влияния социального контекста на поведение;
- социально-психологическими методами решения воспитательных, профессиональных и управленческих задач.

Изучение дисциплины согласно учебной программе рассчитано на один семестр. Структура и содержание учебно-методического комплекса соответствует учебной программе и состоит из пяти модулей: «Введение в социальную психологию», «Социальная психология личности», «Психология общения и межличностных отношений», «Психология группы и межгрупповых отношений», «Прикладная социальная психология». Каждый модуль включает в себя краткий конспект лекций, задания к практическим, семинарским и лабораторным занятиям, список литературы для самостоятельного чтения, задания для самостоятельной работы, вопросы для самопроверки, тестовый контроль знаний.

При изучении каждой темы студентам рекомендуется 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.

При подготовке к практическому занятию каждый студент должен заранее изучить теоретический материал по лекциям и предложенному списку литературы; ознакомиться с содержанием занятия и заблаговременно подготовить протоколы и таблицы исследования; внимательно ознакомиться с порядком выполнения работы и с инструкцией испытуемому; в конце занятия предоставить преподавателю письменный отчет.

Отчет по каждой работе отдается преподавателю на проверку после занятия, либо перед началом следующего и хранится до окончания всего курса, для чего каждым студентом заводится папка.

# МОДУЛЬ 1

## ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

---

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

#### *Лекция 1*

#### Предмет, задачи и методы социальной психологии

##### *План*

1. Предмет и задачи 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 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 У. Макдугалла «Введение в социальную психологию» и американского социолога Э. Росса «Социальная психология».

Персонально 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. Рассматривая вопрос о «границах» социальной психологии с «родительскими» дисциплинами, Г.М. Андреева выделяет несколько позиций.

1. Социальная психология есть часть социологии.
2. Социальная психология есть часть психологии.
3. Социальная психология – это наука «на стыке» психологии и социологии, причем сам «стык» понимается двояко:
  - а) социальная психология отторгает определенную часть психологии и определенную часть социологии;
  - б) она захватывает «ничью землю» – область, не принадлежащую ни к социологии, ни к психологии.

Указанные позиции, согласно классификации американских социальных психологов Дж. МакДэвида и Г. Харари, можно свести к двум подходам: интрадисциплинарному и интердисциплинарному, т.е. место социальной психологии находится либо внутри одной из «родительских» дисциплин, либо на границах между ними (рис. 1.1.).



Рисунок 1.1 – Варианты определения «границы» социальной психологии с социологией и психологией



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.

**Задачи социальной психологии.** Особенностью социальной психологии является ее широкое включение в жизнь общества. При изучении психологических характеристик как больших, так и малых групп она связана с конкретными задачами, которые стоят перед обществом определенного типа, его традициями, культурой. Основными задачами на современном этапе развития науки являются:

- теоретическое осмысление места и роли человека в изменяющемся мире; выявление типов социально-психологических характеров;
- исследование всего многообразия отношений и общения, их изменения в современном социуме;
- выработка социально-психологического отношения на природу государства, политики, экономики и общества;
- разработка теорий социальных конфликтов (политических, межгосударственных, этнических и др.);
- выработка теоретических основ социально-психологической диагностики, консультирования и оказание различных видов помощи нуждающимся в этой помощи слоям населения.

2. В настоящее время в психологии существует громадное количество конкретных методических приемов исследования социально-психологических явлений, формирующихся в процессе отношений между людьми и проявляющихся в них:

- диагностика социально-психологической специфики личности;
- диагностика индивидуально-психологических особенностей, определяющих доминирующую социально-психологическую и деятельностную направленность группы и составляющих ее структурную композицию;
- диагностика интегративных мотивационных образований личности и группы (изучение мотивационной направленности и структуры личности, групповой мотивации и организационного поведения, ориентации в межличностных коммуникациях);
- диагностика коммуникативных потенциалов личности и группы;
- психодиагностика групповых и межгрупповых явлений;
- диагностика интегральных характеристик малой группы и т.д.

Анализ существующих социально-психологических методик позволяет сделать вывод, что в подавляющем большинстве они концентрируются на уровне социально-психологической диагностики личности, межличностных отношений и малых групп. Диагностика же больших социальных групп, массовых социально-психологических явлений пока не обеспечена апробированными надежными методиками.

Основные методы исследования социально-психологических явлений рассматриваются в рамках социальной психологии. В социальной психологии выделяют несколько подходов к классификации методов.

Кузьмин В.Е. всю совокупность методов подразделяет на:

**I. Методы эмпирического исследования:** 1) наблюдение; 2) изучение документов; 3) опрос (интервью, анкетирование); 4) специализированные социально-психологические методы (социометрия; экспертная или групповая оценка личности и т.д.); 5) тесты; 6) эксперимент.

**II. Методы моделирования:** социальное моделирование (В.А. Ядов включает в этот блок методы описания и классификации, типологизации, статистический анализ, системный анализ, генетический и исторический анализ).

Н.И. Шевандрины предлагает включать в классификацию семь групп методов:

- **Феноменологизации и концептуализации**, позволяющие произвести предварительную работу по выделению и первоначальной категоризации основных социально-психологических феноменов и проблем, подлежащих исследованию. Вычленение указанных феноменов осуществляется в соответствии с имеющимися социальными потребностями, а предварительная концептуализация - путем соотнесения с имеющимися моделями и теориями.

- **Исследования и диагностики.** Методы исследования (акцент делается на фиксации или разностороннем рассмотрении какого-либо феномена): наблюдение, опрос, эксперимент, анализ продуктов деятельности, моделирование. Методы диагностики ориентированы на измерение, т.е. численное представление интересующей характеристики. Для этой цели используют тесты и экспертные оценки.

- **Обработки и интерпретации.** Для обработки полученных данных чаще всего используются статистические методы. Методы интерпретации позволяют придать содержательно-психологический смысл полученным данным, т.е. осуществить переход от чисел к психологическим понятиям и суждениям.

- **Коррекции и терапии.** Эти методы направлены на решение каждодневных практических проблем общности людей, руководителей, участников группы.

- **Мотивирования и управления.** Эти методы позволяют побуждать субъектов к деятельности и обеспечивать оптимальное функционирование отдельных личностей и групп.

- **Обучения и развития.** Эти методы обучения и развития личности или группы используют потенциал межличностного взаимодействия для повышения эффективности усвоения конкретных знаний, умений и навыков.

- **Конструирования и творчества.** Эти методы позволяют задействовать потенциал группового взаимодействия для целей алгоритмизированного (по правилам) или полностью спонтанного порождения чего-либо нового: решение конфликтной ситуации, разработка технического устройства, методики обучения и т.п.

Г.М. Андреева подразделяет все методы на 2 большие группы: методы исследования и методы воздействия.

**Методы исследования** включают методы сбора информации и методы ее обработки.

**Методы воздействия:** значение этих методов связано с усилением роли социальной психологии в решении социальных проблем, данную группу методов делят по таким дихотомическим основаниям, как степень активности (активные, пассивные), уровень организованности (организованные, стихийные), направленность (прямые, косвенные), стратегии индивидуального изменения, техноструктурные стратегии, стратегии базирования на определенном типе данных, организационное развитие или культурное изменение как стратегия вмешательства.

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

**Метод наблюдения** – метод сбора информации путем непосредственного, целенаправленного и 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 межличностных и межгрупповых различий, изучения социальной перцепции и межличностных отношений, социально-психологических свойств личности.

**Эксперимент** – организованное исследователем взаимодействие между испытуемым и экспериментальной ситуацией с целью установления 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 метода 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 коучинг.

# ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

## ПРАКТИЧЕСКИЕ И СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ

### *Занятие № 1*

#### **Теоретические и методические проблемы социальной психологии**

##### *I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Предмет социальной психологии.
2. Цели и задачи социальной психологии.
3. Значение знаний по социальной психологии для профессиональной деятельности педагога.

##### *II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. В чем заключается отличие социальной психологии от психологии человека?
2. Какие феномены, представленные в программе дисциплины, вы уже изучали? Почему эти феномены изучаются и социальной психологией, и другими науками?
3. Дайте определение понятию «социально-психологическое явление».
4. Можно ли описать все социально-психологические явления?
5. Существуют ли социально-психологические явления, проявляющиеся при взаимодействии человека с человеком, при взаимодействии человека и группы, массовые явления? Назовите эти явления.
6. Самостоятельно сформулируйте определение предмета социальной психологии, отражающее общие проблемы, изучаемые социальной психологией.
7. В каких известных вам науках мы обнаруживаем социально-психологические знания?
8. В решении каких практических вопросов могут быть использованы социально-психологические знания в сфере образования?
9. Охарактеризуйте современное состояние и проблемы отечественной социальной психологии.

##### *III. Практическое задание:*

**Цель:** Знакомство с социальной психологией как наукой и широким спектром социально-психологических явлений.

Представить и нарисовать социальную психологию в виде цветка. Стебель цветка – методология и методы; сердцевина – предмет; лепестки цветка – основные разделы, а листочки, растущие от стебля – направления и теории зарубежной и отечественной социальной психологии, т.е. история науки. В каждом лепестке цветка схематично нарисовать (написать) основную идею раздела, на стебле подписать известные методы (пользуясь программой) и т.д.

## ЛАБОРАТОРНЫЕ ЗАНЯТИЯ

### *Занятие № 1*

#### **Методы социальной психологии**

##### *I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Понятие метода и методики в социальной психологии.
2. Классификация методов социальной психологии.

*II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. Дать краткие определения понятиям «метод», «методика», «тест».
2. Опишите известные вам основания для классификации методов социальной психологии.
3. В чем заключаются особенности классификации методов социально-психологического исследования?
4. Охарактеризуйте основные этапы социально-психологического исследования.
5. Назовите основные методы социально-психологического исследования.
6. Каковы достоинства и недостатки включенного и невключенного наблюдения?
7. В чем особенности использования метода контент-анализа текстовой информации?
8. Каковы достоинства и недостатки очного и заочного опроса?
9. Для решения каких задач используется социометрический метод?
10. Перечислите основные процедуры проведения социометрического опроса и анализа данных.
11. Для решения каких задач используется метод групповой оценки личности?
12. В чем основные трудности применения эксперимента в социальной психологии.
13. Опишите особенности использование методов беседы и наблюдения для сбора психологического материала и выдвижения диагностических гипотез.
14. Опишите основные требования к наблюдению как методу социально-психологического исследования.
15. Опишите основные требования к опросу как методу социально-психологического исследования.

*III. Практическое задание:*

**Цель:** Изучение особенностей беседы как метода социальной психологии.

**Задание.** Разработайте анкету, в соответствии с правилами составления анкет, по самостоятельно выбранной теме. Охарактеризуйте свою анкету по основным параметрам. Проведите анкетирование на 3–5 испытуемых и интерпретируйте результаты.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ К ЛАБОРАТОРНОМУ ЗАНЯТИЮ

### *Правила формулировки вопросов беседы*

Существуют различные виды вопросов, каждый из которых обладает своей спецификой и возможностями, что и определяет целесообразность использования их в отдельных ситуациях проведения беседы.

Прежде всего, можно выделить два вида: открытые и закрытые вопросы. **Открытые** не предполагают заранее подготовленных ведущим беседе ответов, а **закрытые** включают один-два или несколько возможных вариантов ответов. Следует учитывать, что чем ниже образовательный уровень и выше тревожность опрашиваемого, тем труднее ему бывает отвечать на открытые вопросы. В этом случае целесообразно при- менять закрытые вопросы.

Вопросы также могут носить характер прямых, косвенных, проективных, личных и безличных. В **прямом** вопросе звучит именно то, что хочет узнать исследователь, т. е. цель ведущего беседу не скрывается. **Косвенные** вопросы предполагают сокрытие цели беседы от опрашиваемого. Такие вопросы целесообразно использовать для выяснения мотивов, ценностных ориентаций. В **проективных** вопросах речь идет не о самом опрашиваемом, а о другом человеке или группе лиц, может быть, воображаемых. В ответе на такие вопросы человек, не сознавая того, раскрывает собственные взгляды, мнения. Однако сложность интерпретации таких ответов требует от исследователя очень высокой квали-

фикации. *Личный* вопрос, а *безличный* предполагает подтверждение или отрицание мнения других людей: «Все думают...», «Некоторые считают...» и т.д.

Чем проще, очевиднее и менее лично значима получаемая информация, тем лучше работают прямые и личные вопросы. Чем больше вероятность, что информация вольно или невольно будет искажена, тем целесообразнее использовать все формы косвенных вопросов.

Существуют определенные требования и к последовательности предлагаемых в беседе вопросов, от которой во многом зависит успешность применения данного метода.

**Главный принцип построения беседы** – рост интереса и желания отвечать. Поэтому первые вопросы должны приковывать внимание, заинтересовывать, но не должны быть дискуссионными. Сложность (и по содержанию, и по форме) вопросов должна постепенно нарастать. Однако вопросы, требующие размышления, глубокого сосредоточения, все-таки должны располагаться в середине, а не в конце беседы, т. к. обычно через 15–25 минут содержательного разговора наступает утомление. Интимные вопросы должны располагаться ближе к концу так же, как и более частные. Очень важно продумать внутреннюю, психологическую последовательность беседы: с одной стороны, вопросы должны логически вытекать один из другого, с другой – собеседник не должен почувствовать, каковы же цели исследователя. В связи с этим в беседу целесообразно вводить «буферные» (смягчающие) вопросы, относящиеся к другой теме или линии беседы.

Результаты беседы зависят не только от того, о чем и когда спрашивает обследуемого ведущий беседу, но и как формулируются сами вопросы.

При формулировке вопросов рекомендуется пользоваться следующими правилами:

1. Вопросы не должны быть составными, т. е. каждый вопрос должен содержать отдельную, логически завершенную мысль.

2. Это правило может быть нарушено лишь в том случае, когда испытуемый не может или не хочет отвечать или ведущий получает ответ по невербальным признакам.

3. Следует избегать в беседе многозначных, иностранных, профессиональных или узкоспециальных, мало употребляемых терминов.

4. Нецелесообразно задавать длинные вопросы, превращая тем самым беседу в монолог.

5. Необходимо избегать слов, которые могут вызвать сами по себе негативную реакцию со стороны опрашиваемого.

6. Вопросы не должны носить внушающего характера. Чаще всего такие вопросы начинаются с фраз: «Почему ты хотел бы поступить так-то?» или «Не кажется ли Вам...?».

7. Нельзя задавать вопросы «в лоб». Лучше детализировать ситуацию и задать целую серию вопросов.

8. В том случае, если вопрос касается отрицательной оценки чего-либо, каких-то негативных сторон, то лучше сначала выяснить положительное отношение опрашиваемого к ситуации, а уже потом формулировать вопрос на отрицание.

9. Следует формулировать вопросы таким образом, чтобы исключить стереотипные, шаблонные ответы.

10. Вопросы нужно задавать так, чтобы избежать включения защитных реакций, т. е. собеседник не должен почувствовать, что его ответы могут принизить, умалить его в глазах ведущего беседу, а наоборот, дать ему понять, что любой ответ «нормален» и не подлежит осуждению.

11. Для смягчения ситуации полезно включать в беседу специальные «спасительные» слова и выражения типа «возможно...», «вероятно...», «случайно» и т.д.

### ***Условия поддержания эффективного общения в процессе беседы***

Установление доверительной атмосферы и хорошего контакта с собеседником еще не гарантирует эффективного результата беседы. Ошибки, допущенные при поддержании разговора, могут свести на «нет» все первоначальные усилия. В связи с этим мы должны сформулировать еще ряд положений, гарантирующих условия поддержания беседы.

Опрашиваемый всегда стремится к сохранению тайны, особенно, когда речь в беседе идет об интимной стороне его жизни. Поэтому исследователь должен убедительно гарантировать ему неразглашение полученных сведений.

В отношении лиц, опасющихся за свое достоинство, исследователь должен быть настроен очень чутко. В том случае, если собеседник не понял вопроса, его можно повторить несколько раз, но так, чтобы не вызвать беспокойства со стороны опрашиваемого, не следует спешить и торопить его с ответом. Если время беседы ограничено, лучше ее перенести, но обязательно соблюдать паузы, особенно когда собеседник «углубился в себя».

Если в ответ на какой-то вопрос звучит «не знаю», следует, прежде всего дополнительными вопросами выяснить причину такого ответа: человек действительно не знает, что сказать, или боится высказать свою точку зрения, или не желает думать об этом, или уклоняется от ответа на время, чтобы собраться с мыслями, или не понимает, о чем его спрашивают. А затем нужно по возможности повторить вопрос. Вопросы же на одну и ту же тему целесообразно варьировать, чтобы получить более точную информацию.

Если вопросы задаются о давно прошедшем, например, о детстве опрашиваемого, возможны ошибки памяти, поэтому полезно помочь собеседнику восстановить контекст событий, вспомнить ситуацию, обстановку, действующих лиц того или иного события.

Если в ответах обнаружилось противоречие, то следует взять «вину» на себя: «Я не понял...» или задать дополнительно несколько косвенных вопросов.

Беседу целесообразно в подавляющем числе случаев вести с глазу на глаз.

Оптимальное время проведения беседы 20–30 минут, максимум 40 минут, но в определенных случаях она может быть продлена до 1 часа или 1,5–2-х часов.

Когда вопросы исчерпаны, нельзя резко прерывать беседу. Полезно задать несколько нейтральных вопросов, чтобы снять напряжение, поблагодарить, может быть, извиниться, если в этом есть необходимость. Не следует также спешить с уходом, поскольку именно в последний момент собеседник может рассказать о самом важном, о чем он думал в ходе беседы, но не говорил вслух, считая это очевидным, тривиальным, неинтересным или не относящимся к теме.

### ***Фиксация результатов беседы***

Результаты беседы необходимо фиксировать. Процесс записи ответов – не только техническая сторона беседы. Запись (процесс регистрации ответов) может влиять на темп беседы, может ослаблять внимание исследователя, изменять настроение опрашиваемого.

Существует несколько способов ведения записи. Каждому из них присущи свои достоинства и недостатки. Целесообразно делать пометки во время беседы, но не вести полную запись (хорошо, если исследователь придумает для себя систему кодов, тогда станет возможным кодировать информацию: зарисовывать, использовать какие-либо значки, символы, рисунки).

Возможна дословная запись (с помощью стенографии для тех, кто ею владеет), но с разрешения опрашиваемого.

В этом случае в беседе могут участвовать два человека: один ведет беседу, второй – запись. При этом он сидит сбоку, так, чтобы его видели, но он не отвлекал собеседника. Ведение протокола в этом случае не скрывается.

Если же для собеседника обсуждаемая проблема является острой, интимной и может ему повредить, то лучше всего делать записи по памяти, но в такой ситуации очень сильно влияние личности исследователя и, следовательно, возможны потеря и искажение информации. С другой стороны, опрашиваемый может относиться к беседе легкомысленно, если исследователь ничего не записывает.

Возможна и механическая звукозапись. Она позволяет максимально тщательно регистрировать ответы, дает возможность дальнейшего анализа и освобождает исследователя от записи. Но в подобной ситуации возникают свои трудности. В их число можно включить скованность людей перед микрофоном, которая препятствует созданию искренней обстановки. Снизить эффект стеснительности может помещение магнитофона и микрофона вне поля зрения собеседника или предварительное формирование привычки беседовать в таких условиях.

### ***Достоинства и недостатки беседы как метода исследования***

Метод беседы является как одним из самых сильных методов исследования, так и одним из самых информационно насыщенных. С его помощью можно получить более глубокую и содержательную информацию, чем при использовании других методов. Беседа – очень гибкий метод, она предполагает оперативное регулирование процесса, уточнение и коррекцию всего, что происходит. Именно в индивидуальной беседе можно раскрыть смысл задаваемых вопросов каждому и убедиться достоверно, что вопросы понятны, а также выяснить, как именно понимает вопросы опрашиваемый. Наконец, беседа предоставляет широкие возможности для включения в ее процесс многих других методов, в частности наблюдения, анкетирования, тестирования и пр.

Вместе с тем этот метод обладает и определенными недостатками. В частности, это трудоемкость и высочайший уровень требований к профессионализму ведущего беседу. В связи с тем, что интерпретирует ответы только сам ведущий, этот метод в значительной степени субъективен. Однако субъективность полученных сведений можно значительно снизить, если соблюдать все требования.

### ***Литература для подготовки к лабораторному занятию***

1. Аверьянов Л.Я. Искусство задавать вопросы: заметки социолога. – М.: Моск. рабочий, 1987. – 219 с.
2. Ерина С.И. Применение метода опроса в практике социально-психологических исследований. – Ярославль: ЯрГУ, 1986. – 31 с.
3. Методы социальной психологии / Под ред. Е.С. Кузьмина и В.Е. Семеновой. – Л.: ЛГУ, 1977. – 247 с.
4. Милич П. Как проводить деловые беседы. – М.: Экономика, 1987. – 207 с.
5. Процесс социального исследования. – М.: Прогресс, 1975. – 576 с. Рабочая книга социолога. – М.: Наука, 1983. – 477 с.



# РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

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. Методологические проблемы социально-психологического исследования и общая характеристика методов.
6. Специфика социально-психологического эксперимента и его основные типы.
7. Существует ли житейское или ненаучное социально-психологическое знание? Обоснуйте свой ответ. Приведите примеры
8. В чем заключается положительное и отрицательное значения первых теоретических концепций социальной психологии?
9. Перечислите ученых, которые внесли большой вклад в развитие социальной психологии в России, Республике Беларусь и за рубежом.
10. Перечислите основные теоретические социально-психологические ориентации и подходы.
11. Какие социально-психологические проблемы обсуждаются в психоаналитической школе, бихевиоризме, гуманистической психологии, символическом интеракционизме?

## САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

### *Тема*

### **Место социальной психологии в системе научного знания**

#### *I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Предмет социальной психологии.
2. Интрадисциплинарный подход.
3. Интердисциплинарный подход.

#### *II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. Сравните предмет социальной психологии и других социальных и психологических наук.
2. Сравните подход к предмету социальной психологии в отечественной и зарубежной социальной психологии.
3. Чем отличается социальная психология от психологии человека?
4. Какие прикладные отрасли социальной психологии вы знаете?
5. Дайте определение предмета социальной психологии по Г.М. Андреевой.
6. В чем общее и различное понимание предмета социальной психологии в отечественной и американской социальной психологии?
7. Как бы Вы определили задачи социальной психологии в педагогической сфере?

#### *III. Практическое задание:*

Используя формулировку предмета социальной психологии Г.М. Андреевой, с помощью учебника найдите социально-психологические феномены, отражающие з

закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные фактом их включения в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп, в том числе больших социальных групп (народы, нации, профессиональные группы и т.д.) и малых групп (коллектив, семья, группа друзей и т.д.).

## КОНТРОЛЬНЫЙ ТЕСТ К МОДУЛЮ

1. К структурным разделам социальной психологии не относится:
  - психология активности
  - социальная психология личности
  - психология малых групп
  - психология межличностного взаимодействия
  - психология больших социальных групп
2. Родоначальником социально-психологических знаний считается:
  - Платон
  - Гераклит
  - Цицерон
  - Макиавелли
  - Демокрит
3. Создателями теории «Психология масс» являются:
  - Э. Дюркгейм и У. Макдугалл
  - Г. Джейл и Е. Старбака
  - М. Лацарус и Г. Штейнталь
  - С. Сигеле и Г. Лебон
  - И. Кант и Г. Гердер
4. Создателями теории «Психология народов» являются:
  - Э. Дюркгейм и У. Макдугалл
  - Г. Джейл и Е. Старбака
  - М. Лацарус и Г. Штейнталь
  - С. Сигеле и Г. Лебон
  - И. Кант и Г. Гердер
5. Годом оформления социальной психологии в самостоятельную науку считают:
  - 1908 год
  - 1878 год
  - 1925 год
  - 1963 год
  - 1987 год
6. Создатель «Теории инстинктов социального поведения»:
  - У. Макдугалл
  - Г. Джейл
  - М. Лацарус
  - С. Сигеле
  - Э. Дюркгейм
7. Основная идея теории инстинктов социального поведения заключается в том, что причины социального поведения связаны с:
  - врождёнными инстинктами, направляющими все живое к определенным, биологически значимым целям

- существованием «сверхиндивидуальной души»
- подражанием
- иррациональными моментами в социальном поведении
- моральной и социальной эволюцией человека, осуществляемой благодаря социальным и культурным факторам

**8.** Задачей социальной психологии с точки зрения какого направления, является «познать психологически сущность духа народа, открыть законы, по которым протекает духовная деятельность народа»:

- психология народов
- психология масс
- теория инстинктов социального поведения
- психоанализ
- социология

**9.** Автором книги «Введение в социальную психологию», которая была одной из первых публикацией по социальной психологии, является:

- Э. Дюркгейм
- У. Макдугалл
- Э. Росс
- Г. Тард
- Г. Лебон

**10.** Основными базовыми понятиями социальной психологии являются:

- социализация, социальное поведение, социальное взаимодействие
- характер и темперамент
- психические состояния
- возраст, онтогенез, условия развития
- учение, обучение, воспитание

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

- выявление закономерностей функционирования социально-психологических явлений и процессов в различных социальных условиях
- исследование физиологических механизмов, лежащих в основе психических явлений
- изучение закономерностей возникновения и развития психики человека
- определение связи между уровнем интеллектуального и личностного развития обучающегося и формами, методами обучающего и воспитывающего его воздействия
- изучение психологических основ деятельности педагога, его индивидуально-психологических и профессиональных качеств

**12.** К задачам социальной психологии на современном этапе развития науки не относятся:

- теоретическое осмысление места и роли человека в изменяющемся мире; выявление типов социально-психологических характеров;
- исследование всего многообразия отношений и общения, их изменения в современном социуме;
- выработка социально-психологического отношения на природу государства, политики, экономики и общества;
- разработка теорий социальных конфликтов (политических, межгосударственных, этнических и др.);
- изучение психологических основ деятельности педагога, его индивидуально-психологических и профессиональных качеств

- 13.** Все методы социальной психологии подразделяют на группы (по Г.М. Андреевой):
- методы исследования и методы воздействия
  - организационные методы, эмпирические методы, интерпретационные методы
  - экспериментальные, не экспериментальные и диагностические методы
  - наблюдение и эксперимент
  - методы обработки данных и интерпретационные методы
- 14.** В социальной психологии выделяют следующие методы воздействия:
- наблюдение
  - эксперимент
  - социометрия
  - консультирование
  - опрос
- 15.** Вытекающее из теории предположение для предварительного объяснения каких-либо явлений – это:
- гипотеза
  - интерпретация
  - объяснение
  - исследование
  - задача
- 16.** Метод сбора информации путем непосредственного, целенаправленного, систематического восприятия и регистрации социально-психологических явлений в естественных или лабораторных условиях называется:
- наблюдением
  - анализом продуктов деятельности
  - социометрией
  - экспериментом
  - методом опроса
- 17.** Получение информации об объективных или субъективных фактах со слов опрашиваемых – это:
- анализ продуктов деятельности
  - метод социометрии
  - эксперимент
  - метод опроса
  - метод анализа документов
- 18.** Способ исследования структуры и характера межличностных отношений людей на основе измерения их межличностного выбора называется:
- социометрией
  - контент-анализом
  - методом сравнения
  - методом социальных единиц
  - опросом
- 19.** Способ получения характеристики человека в конкретной группе на основе взаимного опроса ее членов друг о друге:
- анализ продуктов деятельности
  - метод социометрии
  - эксперимент
  - метод опроса
  - метод групповой оценки личности

**20.** Краткое, стандартизированное психологическое испытание, для диагностики групп, определения межиндивидуальных и межгрупповых различий, изучения социальной перцепции и межличностных отношений, социально-психологических свойств личности, – это:

- наблюдение
- эксперимент
- тестирование
- самонаблюдение
- опрос

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

- контент-анализом
- анализом продуктов деятельности
- беседой
- экспериментом
- наблюдением

**22.** Содействие в решении проблем субъекта в режиме реального времени – это:

- консультирование
- анализ продуктов деятельности
- социометрия
- эксперимент
- наблюдение

**23.** Очный опрос, проводимый в форме вопросов-ответов, называется:

- интервью
- эксперимент
- социометрия
- анализ документов
- наблюдение

**24.** Практика психологического воздействия, основанная на активных методах групповой работы – это:

- анкетирование
- тренинг
- социометрия
- анализ документов
- наблюдение

**25.** Выделяют два вида вопросов, используемых в беседе, как методе социальной психологии:

- открытые и закрытые;
- красивые и некрасивые;
- истинные и ложные;
- теоретические и практические;
- личностные и ситуативные.

**26.** Не предполагают заранее подготовленных ведущим беседа ответов:

- открытые вопросы;
- закрытые вопросы;
- истинные вопросы;
- ложные вопросы;
- ситуативные вопросы.

**27.** Включают один-два или несколько возможных заранее подготовленных ведущим беседа вариантов ответов:

- открытые вопросы;
- закрытые вопросы;
- истинные вопросы;
- ложные вопросы;
- ситуативные вопросы.

**28.** Используемые в беседе вопросы по характеру могут быть:

- открытые вопросы;
- прямые вопросы;
- истинные вопросы;
- ложные вопросы;
- ситуативные вопросы.

**29.** В каком по характеру вопросе беседы звучит именно то, что хочет узнать исследователь, т.е. цель ведущего беседа не скрывается:

- прямом;
- косвенном;
- проективном;
- личном;
- безличном.

**30.** В каком по характеру вопросе предполагают сокрытие цели беседы от опрашиваемого. Такие вопросы целесообразно использовать для выяснения мотивов, ценностных ориентаций:

- косвенном;
- прямом;
- проективном;
- личном;
- безличном.

**31.** В каком по характеру вопросе речь идет не о самом опрашиваемом, а о другом человеке или группе лиц, может быть, воображаемых. В ответе на такие вопросы человек, не сознавая того, раскрывает собственные взгляды, мнения:

- проективном;
- косвенном;
- прямом;
- личном;
- безличном.

**32.** Какой по характеру вопрос предполагает обращение к личности опрашиваемого: «Как ВЫ считаете?»:

- личный;
- проективный;
- косвенный;
- прямой;
- безличный.

**33.** Какой по характеру вопрос предполагает подтверждение или отрицание мнения других людей: «Все думают...», «Некоторые считают...»:

- безличный;
- проективный;
- косвенный;

- прямой;
  - личный.
- 34.** Специфика социально-психологического исследования по сравнению с другими социальными науками характеризуется:
- использованием в качестве полноправных как данных об открытом поведении и деятельности индивидов в группах, так и характеристик сознания (представлений, мнений, установок, ценностей и т. п.) этих индивидов;
  - социальным контекстом исследования, влияющим на отбор, интерпретацию и изложение фактов;
  - неустойчивостью и постоянным изменением социально-психологических явлений;
  - культурно обусловленной относительностью социально-психологических закономерностей;
  - все ответы верны.
- 35.** В социальной психологии сбор первичной информации, фиксирующей социально-психологические факты, и описание полученных данных, обычно в рамках определенных теоретических концепций, представляет собой уровень исследования:
- эмпирический;
  - теоретический;
  - методологический;
  - экспериментальный;
  - все ответы верны.
- 36.** Источником информации при опросе является:
- словесное или письменное суждение опрашиваемого лица;
  - демонстрируемые черты поведения;
  - акты повеления индивида или группы в целом в определенной социальной ситуации;
  - физические действия;
  - экспрессия глаз, лица, тела.
- 37.** Основные виды интервью в социально-психологическом исследовании:
- стандартизированное и нестандартизированное
  - открытое и закрытое;
  - красивое и некрасивое;
  - истинное и ложное;
  - теоретическое и практическое.
- 38.** Предполагает наличие стандартных формулировок вопросов и их последовательности, определенных заранее интервью:
- стандартизированное;
  - нестандартизированное;
  - открытое;
  - закрытое;
  - теоретическое.
- 39.** Интервьюер руководствуется лишь общим планом опроса, формулируя вопросы в соответствии с конкретной ситуацией и ответами респондента при проведении интервью:
- нестандартизированного;
  - стандартизированного;
  - открытого;
  - закрытого;
  - теоретического.

40. Критериями эффективности интервью являются:
- полнота (широта);
  - специфичность (конкретность);
  - глубина (личностный смысл);
  - личностный контекст;
  - все ответы верны.
41. Изучает проблемы социализации личности, социально-психологической регуляции ее поведения, социальных установок личности и т.д.:
- социальная психология личности;
  - психология межличностного взаимодействия;
  - психология малых групп;
  - психология межгруппового взаимодействия;
  - психология больших социальных групп и массовых явлений.
42. Рассматривает структуру, функции общения, проблемы межличностного познания, невербального общения, динамики межличностных отношений, психологического воздействия, влияния межличностных отношений на процесс общения и результативность группы:
- социальная психология личности;
  - психология межличностного взаимодействия;
  - психология малых групп;
  - психология межгруппового взаимодействия;
  - психология больших социальных групп и массовых явлений.
43. Изучает процессы групповой динамики, социально-психологические проблемы референтности, лидерства, групповой сплоченности, взаимодействия индивида и малой группы, внутригрупповых конфликтов и т.п.:
- социальная психология личности;
  - психология межличностного взаимодействия;
  - психология малых групп;
  - психология межгруппового взаимодействия;
  - психология больших социальных групп и массовых явлений.
44. Изучает процессы межгрупповой дифференциации и интеграции, факторы детерминации межгрупповых отношений, проблемы межгрупповых конфликтов и т.д.:
- социальная психология личности;
  - психология межличностного взаимодействия;
  - психология малых групп;
  - психология межгруппового взаимодействия;
  - психология больших социальных групп и массовых явлений.
45. Изучает факторы психологической общности групп, динамику развития больших социальных групп, специфику внутригруппового и межгруппового общения, проблемы внутригрупповых и межгрупповых конфликтов, психологию слухов, психологию толпы и т.д.:
- социальная психология личности
  - психология межличностного взаимодействия
  - психология малых групп
  - психология межгруппового взаимодействия
  - психология больших социальных групп и массовых явлений



## ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

### ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений. – М.: Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Битянова, М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей: учеб. пособие. – Москва: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 576 с.
3. Кузьмин, Е.С. Основы социальной психологии. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1967. – 176 с.
4. Майерс, Д. Социальная психология. – 7-е изд. – Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2005. – 793 с.
5. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология: учебник для бакалавров: учебник для студентов высш. учеб. заведений, обучающихся по специальности «Психология» / [Санкт-Петербургский гос. ун-т]. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2014. – 408 с.
6. Социальная психология: учеб. пособие / отв. ред. А.Л. Журавлев. – Москва: ПЕР СЭ, 2002. – 351 с.
7. Шевандрин, Н.И. Социальная психология в образовании: учеб. пособие. – Москва: ВЛАДОС, 1995. – Ч. 1: Концептуальные и прикладные основы социальной психологии. – 544 с.
8. Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию: учеб. пособие для вузов. – Минск: АСАР, 2005. – 767 с.

# МОДУЛЬ 2

## СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ГРУППЫ

---

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

#### *Лекция 2*

#### Проблема группы в социальной психологии

##### *План*

1. Понятие «группа» в социальной психологии.
2. Классификация групп.
3. Основные характеристики группы.
4. Общее представление о больших социальных группах.
5. Способы воздействия в стихийных группах.

*Основные понятия:* группа, большая группа, малая группа, группа-конгломерат, номинальная группа, группа-ассоциация, группа-кооперация, группа-автономия, коллектив, референтная группа, нравы, обычаи, традиции, образ жизни группы, психический склад общности, стихийные группы, толпа, масса, аудитория, слухи, паника, заражение, внушение.

**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 отличается от другой. Для индивида входящего в группу осознание принадлежности к ней осуществляется через принятие этих характеристик, т.е. через осознание факта некото-

рой 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 официальным 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, начинается 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 себя 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 (которая 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; система санкций – механизмы, посредством которых обеспечивает соблюдение норм; групповая структура – определенная совокупность относительно устойчивых взаимосвязей между ее членами. Выделяют структуру связей и отношений, порождаемых совместной деятельностью, и структуру связей, порождаемых общением и психологическими отношениями, функциональную структуру, то есть распределение между ее членами функций, необходимых для достижения цели совместной деятельности. 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, легитимной, экспертной и референтной. Основными характеристиками структуры социальной власти и влияния являются системы связей, лежащих в основе руководства группой как официального и неофициального влияния.

**4. Характерными особенностями больших групп** являются: установление контакта между различными индивидами в основном с помощью средств массовой коммуника-

ции, 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 мотивация, 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 психическом складе общности и характеристиках типичной личности представителя данной общности.

Выделяют три уровня развития больших социальных групп (Г.Г. Дилигенский):

- **типологический** (члены группы схожи между 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.

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 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.

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 четки, 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 тоже 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.

##### **5. Способы воздействия используемые в стихийных группах:**

**Заражение** – особый способ воздействия, бессознательную невольную 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 восприятии. 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 соци-

ально-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 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 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, общее состояние тревожности и неуверенности, половозрастные признаки.

### *Лекция 3* **Психология малых групп**

#### *План*

1. Понятие «малой группы».
2. Развитие малой группы.
3. Взаимодействие личности и малой группы.
4. Общее представление о лидерстве.
5. Теории демократического и авторитарного стилей лидерства.

*Основные понятия:* малая группа, разрешение внутригрупповых противоречий, психологический обмен, идиосинкразический кредит, групповая сплоченность, групповое давление, эффект социальной фасилитации, эффект социальной ингибиции, феномен социальной лености, феномен конформизма, лидерство.

**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.
- 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 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 (прежде всего – эмоциональных) 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, 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

• 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 лениности»** – 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. 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 лишь предполагает индивиду новую информацию, если индивид доверяет ей, то изменяет свое мнение, т.е. происходит принятие новой точки зрения.

**4. Лидерство** существует везде – в больших и малых организациях, в бизнесе и в религии, в профсоюзах и благотворительных организациях, 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 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.

Сравнительная характеристика лидерства и руководства (Б.Д. Парыгин):

ЛИДЕР	РУКОВОДИТЕЛЬ
Осуществляет регуляцию межличностных отношений	Регуляция официальных отношений
В условиях микросреды	В условиях макросреды
Возникает стихийно	Назначается, избирается
Менее стабильно	Более стабильно
Нет санкций	Пользуется санкциями
Принимает более непосредственно решения	Процесс принятия решений сложен и опосредован
Сфера деятельности – малая группа	Малая группа в более широком контексте

Однако и руководитель, и лидер призваны стимулировать группу, нацеливать на достижение результата, заботиться о средствах.

5. Типичные модели поведения, которые лидер наиболее часто выбирает, взаимодействуя с последователями, образуют 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 лабора-

торных 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 самоустраивался 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 промахах. На них была направлена групповая враждебность и агрессия. 1 из 20 подростков сказали, 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 рамках авторитарного руководства. При этом эффективность работы группы снижалась, так как ее энергия была направлена на другие цели.

# ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

## ПРАКТИЧЕСКИЕ И СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ

### *Занятие № 2*

#### **Школьный класс как малая группа**

*I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Понятие «малой группы».
2. Развитие малой группы.
3. Взаимодействие личности и малой группы.
4. Статусно-ролевая структура класса.

*II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. Дать определение малой группы, назовите 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?
8. Характеристика класса как малой группы.

*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 ученика и класса в целом.

#### **Проведение социометрического исследования**

1. *Определение критерия выбора.* В зависимости от задачи студент определяет критерии для оценки межличностных связей. Критерии выбора – вопросы о желании человека совместно с кем-либо участвовать 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 возраста 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 одноклассников, 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.

### 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, ⊕+		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	Сереза 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 социометрическими 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 неприняемых. 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:

$$\text{КВБ} = \frac{I + II}{III + IV}$$

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 детей с низким статусом) – как низкий.

**Сделать выводы.**

## ЛАБОРАТОРНЫЕ ЗАНЯТИЯ

### Занятие № 2

#### Лидерство в малых группах

*I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Общее представление о лидерстве.
2. Лидерство и руководство.
3. Теории демократического и авторитарного стилей лидерства.
4. 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. Дать характеристику авторитарному, демократическому и либеральному стилям лидерства.
8. Назовите основные причины выбора авторитарного или демократического стиля лидерства.
9. Охарактеризовать ситуационные стили лидерства.
10. Как проявляется взаимосвязь и взаимовлияние процессов лидерства и руководства?
11. Каковы условия эффективности убеждающего воздействия лидера?
12. Стили руководства – какие бывают и какие из них эффективные?
13. В группе обычно есть лидер, который может быть официальным руководителем, а может и не быть. Чем он психологически отличается от назначенного или даже избранного группой официального руководителя?

*III. Практическое задание:*

**Цель:** изучение стиля лидерства (методика В.П. Захарова).

**Инструкция:** Предлагаемый тест имеет целью определить характерный для Вас стиль лидерства. Опросник содержит 16 групп утверждений, каждая группа состоит из трех утверждений, обозначенных буквами а, б, в. Вам следует внимательно прочесть все три утверждения в составе каждой группы и выбрать одно, которое в наибольшей степени соответствует вашему мнению о лидере. Отметьте выбранное утверждение на опросном листе знаком «+» под соответствующей буквой. Если вы оцениваете одно-



временно двух лидеров или более, сравните их между собой по приведенным трем утверждениям. Выберите по одному из утверждений, характеризующих каждого лидера (или одно утверждение, характеризующее двух или более лидеров), и отметьте ваше мнение о каждом на опросном листе разными знаками: «\*»; «+»; «-». Ставьте отметки на листе ответов.

**Тестовый материал:**

1.	<b>а.</b> Центральное руководство требует, чтобы обо всех делах докладывали именно ему.
	<b>б.</b> Старается все решать вместе с подчиненными, единолично решает только самые срочные и оперативные вопросы.
	<b>в.</b> Некоторые важные дела решаются фактически без участия руководителя, его функции выполняют другие.
2.	<b>а.</b> Всегда что-нибудь приказывает, распоряжается, настаивает, но никогда не просит.
	<b>б.</b> Приказывает так, что хочется выполнить.
	<b>в.</b> Приказывать не умеет.
3.	<b>а.</b> Старается, чтобы его заместители были квалифицированными специалистами.
	<b>б.</b> Руководителю безразлично, кто работает у него заместителем, помощником.
	<b>в.</b> Он добивается безотказного исполнения и подчинения заместителей, помощников.
4.	<b>а.</b> Его интересует только выполнение плана, а не отношение людей друг к другу.
	<b>б.</b> В работе не заинтересован, подходит к делу формально.
	<b>в.</b> Решая производственные задачи, старается создать хорошие отношения между людьми в коллективе.
5.	<b>а.</b> Наверно, он консервативен, так как боится нового.
	<b>б.</b> Инициатива подчиненных руководителем не принимается.
	<b>в.</b> Способствует тому, чтобы работали самостоятельно.
6.	<b>а.</b> На критику руководитель обычно не обижается, прислушивается к ней.
	<b>б.</b> Не любит, когда его критикуют и не старается скрыть это.
	<b>в.</b> Критику выслушивает, даже собирается принять меры, но ничего не предпринимает.
7.	<b>а.</b> Складывается впечатление, что руководитель боится отвечать за свои действия, желает уменьшить свою ответственность.
	<b>б.</b> Ответственность распределяет между собой и подчиненными.
	<b>в.</b> Руководитель единолично принимает решения или отменяет их.
8.	<b>а.</b> Регулярно советуется с подчиненными, особенно с опытными работниками.
	<b>б.</b> Подчиненные не только советуют, но могут давать указания своему руководителю.
	<b>в.</b> Не допускает, чтобы подчиненные ему советовали, а тем более возражали.
9.	<b>а.</b> Обычно советуется с заместителями и нижестоящими руководителями, но не с рядовыми подчиненными.
	<b>б.</b> Регулярно общается с подчиненными, говорит о положении дел в коллективе, о трудностях, которые предстоит преодолеть.
	<b>в.</b> Для выполнения какой-либо работы ему нередко приходится уговаривать своих подчиненных.
10.	<b>а.</b> Всегда обращается к подчиненным вежливо, доброжелательно.
	<b>б.</b> В обращении с подчиненными часто проявляет равнодушие.
	<b>в.</b> По отношению к подчиненным бывает нетактичным и даже грубым.

11.	<b>а.</b> В критических ситуациях руководитель плохо справляется со своими обязанностями.
	<b>б.</b> В критических ситуациях руководитель, как правило, переходит на более жесткие методы руководства.
	<b>в.</b> Критические ситуации не изменяют способа его руководства.
12.	<b>а.</b> Сам решает даже те вопросы, с которыми не совсем хорошо знаком
	<b>б.</b> Если что-то не знает, то не боится этого показать и обращается за помощью к другим.
	<b>в.</b> Он не может действовать сам, а ждет «подталкивания» со стороны.
13.	<b>а.</b> Пожалуй, он не очень требовательный человек.
	<b>б.</b> Он требователен, но одновременно и справедлив.
	<b>в.</b> О нем можно сказать, что он бывает слишком строгим и даже придирчивым.
14.	<b>а.</b> Контролируя результаты, всегда замечает положительную сторону, хвалит подчиненных.
	<b>б.</b> Всегда очень строго контролирует работу подчиненных и коллектива в целом.
	<b>в.</b> Контролирует работу от случая к случаю.
15.	<b>а.</b> Руководитель умеет поддерживать дисциплину и порядок.
	<b>б.</b> Часто делает подчиненным замечания, выговоры.
	<b>в.</b> Не может влиять на дисциплину.
16.	<b>а.</b> В присутствии руководителя подчиненным все время приходится работать в напряжении.
	<b>б.</b> С руководителем работать интересно.
	<b>в.</b> Подчиненные предоставлены самим себе.

#### Обработка результатов:

- Подсчитать количество баллов, сверив ответы с ключом. Количество баллов, набранных испытуемым по каждой шкале, дает представление о выраженности у него стилей лидерства;

- Сделать заключение.

**Директивный компонент (Д)** – Ориентация на собственное мнение и оценки. Стремление к власти, уверенность в себе, склонность к жесткой формальной дисциплине, большая дистанция с подчиненными, нежелание признавать свои ошибки. Игнорирование инициативы, творческой активности людей. Единоличное принятие решений. Контроль за действиями подчиненных.

**Попустительский компонент (П)** – Снисходительность к работникам. Отсутствие требовательности и строгой дисциплины, контроля, либеральность, панибратство с подчиненными. Склонность перекладывать ответственность в принятии решений.

**Коллегиальный компонент (К)** – Требовательность и контроль сочетаются с инициативным и творческим подходом к выполняемой работе и сознательным соблюдением дисциплины. Стремление делегировать полномочия и разделить ответственность. Демократичность в принятии решения.

#### КЛЮЧ

№	а	б	в	№	а	б	в
1	д	к	п	9	д	к	п
2	д	к	п	10	к	п	д
3	к	п	д	11	п	д	к
4	д	п	к	12	д	к	п
5	п	д	к	13	п	к	д

<b>6</b>	к	д	п	<b>14</b>	к	д	п
<b>7</b>	п	к	д	<b>15</b>	к	д	п
<b>8</b>	к	п	д	<b>16</b>	д	к	п

### ОПРОСНЫЙ ЛИСТ

№ вопроса	Вариант ответа	№ вопроса	Вариант ответа
<b>1</b>	а б в	<b>9</b>	а б в
<b>2</b>	а б в	<b>10</b>	а б в
<b>3</b>	а б в	<b>11</b>	а б в
<b>4</b>	а б в	<b>12</b>	а б в
<b>5</b>	а б в	<b>13</b>	а б в
<b>6</b>	а б в	<b>14</b>	а б в
<b>7</b>	а б в	<b>15</b>	а б в
<b>8</b>	а б в	<b>16</b>	а б в

### Занятие № 3

#### Факторы эффективности деятельности малой группы

*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. Дайте определение малой группы, назовите ее основные качественные признаки, перечислите основные виды малых групп. Почему люди объединяются в малые группы?
2. Назовите основные механизмы образования малых групп (формальных и неформальных).
3. Перечислите основные характеристики социометрической структуры малой группы.
4. Расскажите об основных типах коммуникативных структур малой группы.
5. Приведите примеры проявления феноменов давления и конформизма.
6. Расскажите об экспериментальных исследованиях конформизма.
7. Расскажите об основных этапах, которые проходит группа в своем развитии.
8. Опишите феномен групповой сплоченности.
9. Опишите систему критериев и признаков эффективной групповой деятельности.
10. Пути повышения эффективности групповой работы через вариации размера, каналов коммуникаций, форм организации совместной деятельности.
11. Повышение эффективности групповой работы через стиль лидерства и систему межличностных отношений.
12. Что означают неформальные ученические группы? Их значение для жизни подростков.
13. Что такое уровень группового развития?
14. Основы оптимальной организации и проведения групповых дискуссий.
15. Подготовка и проведение выборов органов самоуправления группой.

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

Оцените результаты дискуссии в каждой подгруппе. Для этого:

▪ выслушайте мнения экспертов о ходе дискуссии и о том, как принималось групповое решение, первоначальные версии, использование веских доводов, аргументов и т.д.;

▪ зачитайте «правильный» список ответов, предложенный экспертами ЮНЕСКО. Предложите сравнить «правильный» ответ, собственный результат и результат группы: для каждого предмета списка надо вычислить разность между номером, который присвоил ему индивидуально каждый студент, группа и номером, присвоенным этому предмету экспертами. Сложите 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?

## РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Проблема группы в социальной психологии.
2. Классификация групп.
3. Коллектив: понятие, основные характеристики.
4. Определение малой группы и ее границы.
5. Основные направления исследования малых групп. Типы малых групп.
6. Лидерство и руководство.
7. Теории происхождения лидерства.
8. Силь лидерства: классические и современные представления
9. Методологические проблемы исследования психологии больших социальных групп.
10. Стихийные группы и массовые движения.
11. Давление группы на индивида. Феномен конформизма.
12. Экспериментальные исследования конформизма С. Аша и современные представления о групповом влиянии
13. Групповая сплоченность.
14. Проблема развития группы в социальной психологии.
15. Стадии и уровни развития группы.

### САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

#### *Тема*

#### **Педагогический коллектив**

#### *I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Понятие педагогического коллектива.
2. Структура педагогического коллектива.
3. Педагогический коллектив как субъект и объект управления.

#### *II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. Педагогический коллектив: понятие, функции.
2. Факторы влияния на психологический климат в педагогическом коллективе.
3. Методы формирования положительного психологического климата.
4. Опишите социально-психологическую структуру педагогического коллектива.
5. Как влияют друг на друга деловая и социально-психологическая структуры коллектива?
6. Какие признаки свидетельствуют о развитости педагогического коллектива?
7. Какие нормы формируются в педагогическом коллективе и как они формируются?
8. Зачем нужно развивать в педагогическом коллективе самоуправление?

#### *III. Практическое задание:*

Используя, полученные в данном модуле знания, опишите показатели благоприятного климата педагогического коллектива.

## КОНТРОЛЬНЫЙ ТЕСТ К МОДУЛЮ

1. Бесконфликтное принятие мнения группы (по А.В. Петровскому) называется:
  - внутригрупповая внушаемость;
  - конформность;
  - коллективизм;
  - сплоченность;
  - социальная фасилитация.
2. Бессознательная невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям называется:
  - заражение;
  - паника;
  - внушение;
  - подражание;
  - убеждение.
3. В зависимости от степени близости отношений группы делятся на:
  - первичные и вторичные;
  - паритетные и непаритетные;
  - открытые и закрытые;
  - референтные и группы членства;
  - условные и реальные.
4. В социометрическом направлении предлагалось исследовать:
  - структуру межличностных отношений, непосредственных эмоциональных контактов между людьми;
  - социабельность;
  - внутригрупповые конфликты;
  - деятельность малых групп;
  - деятельность больших групп.
5. Важным фактором формирования стихийных групп является:
  - общественное мнение;
  - композиция группы;
  - эмоциональность группы;
  - лидер;
  - структура группы.
6. Влияние меньшинства наиболее заметно, если оно:
  - категорично и настойчиво заявит о принятом решении;
  - готово пойти на компромисс по некоторым вопросам;
  - рационально обосновывает свое решение;
  - основную критику направляет в сторону лидера большинства;
  - эмоционально обосновывает свое решение.
7. Воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения называется:
  - подражание;
  - заражение;
  - паника;
  - внушение;
  - эмпатия.

8. Впервые конформность исследовал:
- С. Аш;
  - К. Левин;
  - М. Дойч;
  - Г. Хаймен;
  - А.В. Петровский.
9. Выделите из предложенного списка группы по уровню развития их отношений:
- коллектив;
  - группы членства;
  - формальные группы;
  - условные группы;
  - лабораторная группа.
10. Высшая форма объединения людей, создающая наиболее благоприятные условия для совместной деятельности и отличающаяся высоким уровнем взаимопонимания друг друга называется:
- коллектив;
  - формальная группа;
  - условная группа;
  - реальная группа;
  - малая группа.
11. Главной психологической характеристикой группы (Б.Ф. Поршнев) является:
- «мы-чувство»;
  - срабатываемость;
  - дружба;
  - взаимозависимость;
  - совместимость.
12. Главным системообразующим и интегрирующим основанием группы является:
- социально обусловленная предметная деятельность;
  - срабатываемость;
  - дружба;
  - взаимозависимость;
  - совместимость.
13. Группа ранее незнакомых людей, случайно оказавшихся (или собранных специально) в одном месте и в одно время, согласно Л.И. Уманскому – это:
- группа-конгломерат;
  - группа-ассоциация;
  - группа-кооперация;
  - группа-автономия;
  - группа-коллектив.
14. Группа, которая отличается эффективной организационной структурой, высоким уровнем внутригруппового сотрудничества; взаимоотношения в этой группе носят деловой характер и подчинены достижению ее социальных целей, согласно Л.И. Уманскому – это:
- группа-конгломерат;
  - группа-ассоциация;
  - группа-кооперация;
  - группа-автономия;
  - большая группа.

**15.** Группа, которая характеризуется высоким единством ее членов в сфере деловых и в сфере эмоциональных отношений; на этом уровне развития группы ее члены начинают себя идентифицировать себя с группой, согласно Л.И. Уманскому – это:

- группа-конгломерат;
- группа-ассоциация;
- группа-кооперация;
- группа-автономия;
- большая группа.

**16.** Группа, которая характеризуется официальным присвоением ей какого-либо общего имени, названия, приписыванием ей извне определенных целей, видов и условий деятельности, согласно Л.И. Уманскому – это:

- группа-конгломерат;
- номинальная группа;
- группа-кооперация;
- группа-автономия;
- большая группа.

**17.** Группа, которая характеризуется тем, что начинается единая жизнедеятельность группы, закладываются основы коллективообразования, начинает формироваться ее структура, согласно Л.И. Уманскому – это:

- группа-конгломерат;
- группа-ассоциация;
- группа-кооперация;
- группа-автономия;
- большая группа.

**18.** Групповая динамика – это:

- теория социальной психологии, разработанная К. Левиним;
- методики изучения малых групп;
- совокупность динамических процессов, которые происходят в единицу времени и знаменуют собой движение группы от стадии к стадии;
- направление, изучающее, в первую очередь, поведение небольших групп;
- верны все высказывания.

**19.** Деление групп на формальные и неформальные предложил:

- Э. Мэйо;
- С. Аш;
- М. Дойч;
- Г. Хаймен;
- А.В. Петровский.

**20.** Из перечисленных выберите те характеристики, которые относятся к малой группе:

- слабые контакты;
- взаимозависимость;
- темперамент;
- характер;
- совместимость.

**21.** Индикатор осознания принадлежности личности к некоторой группе, выражающий потребность идентифицировать одну группу от другой, называется:

- «мы-чувство»;
- деятельность;
- цель;



- взаимозависимость;
  - совместимость.
- 22.** Интегральная характеристика культуры, в которой отражено своеобразие видения и понимания мира ее представителями, называется:
- менталитет;
  - нормы;
  - нравы;
  - обычаи;
  - потребности.
- 23.** К психологическим характеристикам группы относится:
- групповые ценности;
  - групповое мнение;
  - групповые цели;
  - групповые санкции;
  - все ответы верны.
- 24.** К формам групповой дискуссии относится:
- совещание, брейнсторминг;
  - беседа;
  - разговор;
  - ссора
  - откровения.
- 25.** Конфликт между мнением индивида и мнением группы и преодоление этого конфликта в пользу группы называется:
- конформность;
  - фасилитация;
  - ингибция;
  - аттракция;
  - эмпатия.
- 26.** 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:
- стихийной группой;
  - малой группой;
  - референтной группой;
  - условной группой;
  - лабораторной группой.
- 27.** Лидер призван осуществлять регуляцию:
- официальных отношений группы;
  - межличностных отношений в группе;
  - межгрупповых отношений;
  - общественных отношений;
  - производственных отношений в группе.
- 28.** Любая реальная или условная группа, к которой человек добровольно себя причисляет или членом которой он хотел бы стать называется:
- референтная группа;
  - малая группа;
  - первичная группа;
  - формальная группа;
  - вторичная группа.

- 29.** Место индивида в системе групповой жизни обозначается понятием:
- роль;
  - статус;
  - значение;
  - лидер;
  - ситуация.
- 30.** Механизмы, посредством которых группа контролирует соблюдение членами группы групповых норм, называются:
- групповое давление;
  - групповые нормы;
  - групповые санкции;
  - групповое мнение;
  - групповые ценности.
- 31.** Модель стилей лидерства, предполагающая деление на авторитарный, демократический, попустительский стили предложил:
- К. Левин;
  - К. Бленчард;
  - П. Херсей;
  - Ф. Фидлер;
  - К. Роджерс.
- 32.** Модель стилей лидерства, предполагающая деление на стили «ориентированный на задачу» и «ориентированный на межличностные отношения» была предложена:
- К. Бленчардом;
  - П. Херсеем;
  - К. Левиным;
  - Ф. Фидлером;
  - А. Маслоу.
- 33.** Немногочисленная по составу группа, члены которой объединены общей социальной деятельностью и находятся в непосредственном личном общении – это:
- коллектив;
  - референтная группа;
  - лабораторная группа;
  - малая группа;
  - условная группа.
- 34.** Нижний количественный состав малой группы составляет:
- 2–3 человека;
  - 6 человек;
  - 4 человека;
  - 5 человек;
  - 1–2 человека.
- 35.** Обязательными параметрами описания группы в социальной психологии являются:
- композиция группы, структура группы, групповые процессы, групповые нормы, групповые ценности, система санкций;
  - состав группы, структура власти, статус, групповые ценности, система санкций;
  - статус, позиция, групповые процессы, групповые нормы;
  - композиция группы, структура группы, статус, позиция, групповые процессы;
  - статус, позиция, структура власти.

**36.** Определенные правила, которые выработаны группой, приняты ею и которым должно подчиняться поведение ее членов, называются:

- групповые нормы;
- групповые ожидания;
- групповые ценности;
- групповые санкции;
- групповое мнение.

**37.** Оптимальный размер малой группы находится в пределах:

- 2–3 человека;
- 5–12 человек;
- 12–17 человек;
- 20–30 человек;
- 15–20 человек.

**38.** Организованное единство людей, ставящих перед собой определенную цель, связанную с изменением социальной действительности, называется:

- социальное движение;
- условная группа;
- коллектив;
- социальный класс;
- малая группа.

**39.** Осознанное внешнее согласие с мнением группы при сильном внутреннем конфликте, связанным с расхождением своего мнения и мнения группы (по А.В. Петровскому) называется:

- внутригрупповая внушаемость;
- конформность;
- коллективизм;
- сплоченность;
- внутригрупповое единство.

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

- внутригрупповая внушаемость;
- конформность;
- коллективизм;
- сплоченность;
- внутригрупповое единство.

**41.** Петровский выделил типов конформного поведения:

- 1;
- 2;
- 3;
- 4;
- 5.

**42.** По своей численности группы делятся

- большие и малые группы;
- группы членства и референтные группы;
- первичные и вторичные группы;
- условные и реальные группы;
- лабораторные и реальные группы.

43. По характеру структуры группы подразделяются на:
- группы членства и референтные группы;
  - формальные и неформальные группы;
  - первичные и вторичные группы;
  - условные и реальные группы;
  - большие и малые группы.
44. Позацией, противостоящей конформизму, является:
- самостоятельность;
  - нигилизм;
  - негативизм;
  - протест;
  - пассивность.
45. Понятие «групповая динамика» ввёл в социальную психологию:
- К. Левин;
  - С. Московичи;
  - А. Бандура;
  - С. Хайман;
  - С. Аш.
46. Предоставление группой более высокого психологического статуса индивидам в ответ за более высокий их вклад в ее жизнедеятельность – это:
- психологический обмен;
  - разрешение внутригрупповых противоречий между растущими потенциальными возможностями и реально выполняемой деятельностью;
  - идиосинкразический кредит;
  - каузальная атрибуция;
  - социальная ингибция.
47. 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– это:
- психологический обмен;
  - разрешение внутригрупповых противоречий между растущими потенциальными возможностями и реально выполняемой деятельностью;
  - идиосинкразический кредит;
  - каузальная атрибуция;
  - социальная ингибция.
48. Представление о том, что лидеры являются носителями определенных качеств и умений, присущих им и только им отражено в:
- «теории черт»;
  - ситуационной теории лидерства;
  - системной теории лидерства;
  - концепции ценностного обмена;
  - теории первичного лидерства.
49. Проблему межгрупповых отношений исследовал:
- В.С. Агеев;
  - Б.Ф. Ломов;
  - А.Н. Леонтьев;
  - А.В. Петровский;
  - С.Л. Рубинштейн.

**50.** 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:

- руководство;
- лидерство;
- симпатия;
- выдвижение;
- доминирование.

**51.** Процесс социально-психологической самоорганизации и самоуправления общением и деятельностью членов малой группы, осуществляемый лидером как субъектом спонтанно формирующихся в группах межличностных взаимоотношений называется:

- неформальное лидерство;
- формальное лидерство;
- эмоциональное лидерство;
- инструментальное лидерство;
- первичное лидерство.

**52.** Процесс управления общением и деятельностью членов группы, который реализуется руководителем как представителем легитимной власти на основе правовых отношений и его личностного влияния называется:

- формальное лидерство;
- неформальное лидерство;
- эмоциональное лидерство;
- инструментальное лидерство;
- первичное лидерство.

**53.** Психологическим механизмом развития малой группы является:

- психологический обмен;
- конформность;
- коллективизм;
- сплоченность;
- внутригрупповое единство.

**54.** Психологическую теорию коллектива разработал:

- Б.Г. Ананьев;
- Б.Ф. Ломов;
- А.Н. Леонтьев;
- А.В. Петровский;
- Л.С. Выготский.

**55.** 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 – это:

- группа;
- малая группа;
- коллектив;
- референтная группа;
- общество.

**56.** Система групповых ожиданий является:

- характеристикой композиции группы;

- компонентом характеристики положения индивида в группе;
  - показателем групповой сплоченности;
  - фактором групповой динамики;
  - условием развития личности.
- 57.** Сколько процентов паникующих от общего состава группы достаточно для возникновения паники?
- 1;
  - 10;
  - 5;
  - 75;
  - 30.
- 58.** Совокупность связей и отношений между индивидами, характеризующая распределением между ними групповых ролей, т.е. типичных способов поведения, предписываемых, ожидаемых и реализуемых участниками группового процесса называется:
- социометрическая структура малой группы;
  - коммуникативная структура малой группы;
  - ролевая структура малой группы;
  - структура социальной власти и влияния;
  - межличностная структура.
- 59.** Совокупность связей между индивидами, характеризующая направленностью и интенсивностью их взаимного влияния называется:
- социометрическая структура малой группы;
  - коммуникативная структура малой группы;
  - ролевая структура малой группы;
  - структура социальной власти и влияния;
  - структура дружбы.
- 60.** Совокупность связей между членами группы, характеризующая взаимными предпочтениями и отвержениями называется:
- социометрическая структура малой группы;
  - коммуникативная структура малой группы;
  - ролевая структура малой группы;
  - структура социальной власти и влияния;
  - структура дружбы.
- 61.** Совокупность связей между членами группы, характеризующая процессами приема и передачи информации, циркулирующей в группе называется:
- социометрическая структура малой группы;
  - коммуникативная структура малой группы;
  - ролевая структура малой группы;
  - структура социальной власти и влияния;
  - межличностная структура.
- 62.** Совокупность характеристик членов группы, важных с точки зрения ее анализа как целого называется:
- структура группы;
  - групповые процессы;
  - композиция группы;
  - групповые нормы;
  - групповое мнение.

- 63.** Согласно Дж. Морено, все социальные конфликты и напряжения обусловлены:
- несовпадением микро- и макроструктур общества;
  - неразвитостью отношений в микроструктурах;
  - низкой дифференцированностью микроструктур;
  - антагонизмом между микроструктурами;
  - личностной агрессивностью.
- 64.** Социометрическое направление в изучении малых групп связано с именем:
- К. Левина;
  - Дж. Морено;
  - Э. Мэйо;
  - Г. Хаймена;
  - З. Фрейда.
- 65.** Специфическим регулятором поведения в больших группах является:
- нравы, обычаи, традиции;
  - групповые нормы;
  - групповые санкции;
  - слухи;
  - паника.
- 66.** Сплоченность в исследованиях Л. Фестингера рассматривается как:
- уровень развития межличностных отношений, когда в них высок процент выборов, основанных на взаимной симпатии;
  - сумма всех сил, действующих на членов группы, чтобы удерживать их в ней;
  - определенный процесс развития внутригрупповых связей, соответствующий развитию групповой деятельности;
  - оптимальная система коммуникаций, соответствующая индивидуальным намерениям членов группы;
  - определенная система взаимодействий.
- 67.** Сплоченность в исследованиях Т. Ньюкома рассматривается как:
- уровень развития межличностных отношений, когда в них высок процент выборов, основанных на взаимной симпатии;
  - сумма всех сил, действующих на членов группы, чтобы удерживать их в ней;
  - определенный процесс развития внутригрупповых связей, соответствующий развитию групповой деятельности;
  - сходство, совпадение взглядов (мнений, представлений и оценок) членов группы по отношению к значимым для них явлениям, событиям, людям;
  - совместимость и срабатываемость.
- 68.** Сплоченность в социометрическом направлении рассматривается как:
- уровень развития межличностных отношений, когда в них высок процент выборов, основанных на взаимной симпатии;
  - сумма всех сил, действующих на членов группы, чтобы удерживать их в ней;
  - определенный процесс развития внутригрупповых связей, соответствующий развитию групповой деятельности;
  - оптимальная система коммуникаций, соответствующая индивидуальным намерениям членов группы;
  - совместимость и срабатываемость.

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

- уровень развития межличностных отношений, когда в них высок процент выборов, основанных на взаимной симпатии;
- сумма всех сил, действующих на членов группы, чтобы удерживать их в ней;
- определенный процесс развития внутригрупповых связей, соответствующий развитию групповой деятельности;
- оптимальная система коммуникаций, соответствующая индивидуальным намерениям членов группы;
- совместимость и срабатываемость.

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

- толпа;
- масса;
- аудитория;
- публика;
- сообщество.

**71.** Стихийная группа, которая образуется на улице по поводу какого-то события и длительность существования которой зависит от его значимости называется:

- толпа;
- масса;
- аудитория;
- публика;
- сообщество.

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

- толпа;
- масса;
- аудитория;
- публика;
- сообщество.

**73.** Страта «А» в многоуровневой структуре высокоразвитой группы, согласно А.В. Петровскому и М.Г. Ярошевскому включает:

- групповую деятельность;
- отношение каждого члена группы к групповой деятельности;
- характеристики межличностных отношений;
- эмоциональные отношения;
- индивидуальное самосознание.

**74.** Страта «Б» в многоуровневой структуре высокоразвитой группы, согласно А.В. Петровскому и М.Г. Ярошевскому включает:

- групповую деятельность;
- отношение каждого члена группы к групповой деятельности;
- характеристики межличностных отношений;
- эмоциональные отношения;
- индивидуальное самосознание.



- 75.** Тенденция прилагать меньше усилий в ситуации совместной деятельности и отсутствия контроля за индивидуальным вкладом каждого участника называется:
- эффект социальной фасилитации;
  - феномен социальной лености;
  - эффект социальной ингибиции;
  - феномен конформности;
  - эффект первичности.
- 76.** Термин «референтная группа» был впервые введен американским исследователем:
- Т. Хайменом;
  - Э. Эриксоном;
  - Л. Фестингером;
  - М. Шерифом;
  - А. Маслоу.
- 77.** Типичные модели поведения, которые лидер наиболее часто выбирает, взаимодействуя с окружающими его людьми называется:
- стиль лидерства;
  - черта личности;
  - характер;
  - темперамент;
  - стиль деятельности.
- 78.** Улучшение индивидуальных результатов деятельности в присутствии других людей называется:
- эффект социальной фасилитации;
  - феномен социальной лености;
  - эффект социальной ингибиции;
  - феномен конформности;
  - эффект ореола.
- 79.** Ухудшение индивидуальных результатов деятельности в присутствии других людей называется:
- эффект социальной фасилитации;
  - феномен социальной лености;
  - эффект социальной ингибиции;
  - феномен конформности;
  - эффект ореола.
- 80.** Феномен социального пресыщения чаще возникает в группах численностью:
- 2–4 человека;
  - 5–12 человек;
  - 12–17 человек;
  - 20–30 человек;
  - 17–20 человек.
- 81.** Форма искаженной информации о значимом объекте или событии, циркулирующей в больших диффузных группах в условиях неопределенности и социально-психологической нестабильности – это:
- заражение;
  - слухи;
  - внушение;
  - подражание;
  - убеждение.

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

- заражение;
- паника;
- внушение;
- подражание;
- научение.

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

- звездой группы;
- лидером группы;
- авторитетом группы;
- участником группы;
- руководителем группы.

**84.** Член группы, обладающий наибольшей популярностью среди сверстников, называется:

- руководителем;
- звездой группы;
- принимаемым;
- отвергаемым;
- непринятым.

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

- заражение;
- паника;
- внушение;
- подражание;
- научение.

**86.** Явление, когда в ходе групповой дискуссии противоположные мнения, имеющиеся у группировок людей внутри группы, не только не сближаются, но, и, напротив, сильнее обнажаются называется:

- фасилитацией;
- групповой поляризацией;
- ингибцией;
- конформностью;
- стереотипизацией.

**87.** Одним из первых предпринял попытку специального исследования внушения применительно к общественной жизни:

- В.М. Бехтерев;
- А.Н. Леонтьев;
- Л.С. Выготский;
- З. Фрейд;
- К. Роджерс.

**88.** Целенаправленное воздействие одного на другого, процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии и потому не нуждается в системе логических доказательств и глубоком осознании смысла сообщаемой информации – это:

- внушение;
- заражение;
- паника;

- подражание;
  - мода.
- 89.** Способ сознательного и организованного воздействия на психику индивида извне, используемый для того, чтобы превратить сообщаемую индивиду или группе лиц информацию в систему установок и принципов личности – это:
- убеждение;
  - внушение;
  - заражение;
  - подражание;
  - мода.
- 90.** Механизм общения, который направлен на воспроизведение индивидом определенных внешних черт и образцов поведения, манер, действий, поступков, которые характеризуются и сопровождаются при этом определенной эмоциональной и рациональной направленностью – это:
- подражание;
  - убеждение;
  - внушение;
  - заражение;
  - мода.
- 91.** Примерами формальных малых групп являются:
- дружеские компании;
  - приятельские компании;
  - пары любящих друг друга людей;
  - учебный класс;
  - пассажиры такси.
- 92.** Примерами неформальных малых групп являются:
- дружеские компании;
  - студенческая группа;
  - учебный класс;
  - коллектив школы;
  - производственный коллектив.
- 93.** К психологическим характеристикам группы относятся:
- групповые интересы;
  - групповые потребности;
  - групповые нормы;
  - групповые ценности;
  - все ответы верны.
- 94.** Группа, являющаяся для индивида источником социальных установок и ценностных ориентаций, называется:
- группа членства;
  - вторичная группа;
  - референтная группа;
  - формальная группа;
  - неформальная группа;
- 95.** Инструкции в форме предложений являются признаком:
- попустительского стиля руководства;
  - неуверенного стиля руководства;
  - демократического стиля руководства;
  - авторитарного стиля руководства;
  - либерального стиля руководства;

96. Психологический обмен является:
- феноменом внутригрупповой коммуникации;
  - феноменом межгрупповой коммуникации;
  - специфической задачей лидера;
  - механизмом развития группы;
  - формой разрешения групповых противоречий.
97. Важнейший признак коллектива по А.С Макаренко:
- социально-позитивная деятельность, отвечающая потребностям обществ;
  - любая совместная деятельность;
  - демократический стиль руководства;
  - характеристики межличностных отношений;
  - эмоциональные отношения;
98. Идиосинкразический кредит является:
- феноменом внутригрупповой коммуникации;
  - феноменом межгрупповой коммуникации;
  - специфической задачей лидера;
  - механизмом развития группы;
  - формой разрешения групповых противоречий.
99. Мера подчинения группе, когда противопоставление мнений субъективно воспринималось как конфликт – это:
- мера конформности;
  - внушение;
  - заражение;
  - подражание;
  - мода.
100. Основными характеристиками коммуникативной структуры группы являются:
- положение, которое занимают члены группы в системе коммуникаций;
  - эмоциональные отношения симпатии и антипатии;
  - распределение между членами группы групповых ролей;
  - системы связей, лежащих в основе руководства группой;
  - проблемы формирования группы.
101. В основе социометрической структуры группы лежат:
- положение, которое занимают члены группы в системе коммуникаций;
  - эмоциональные отношения симпатии и антипатии;
  - распределение между членами группы групповых ролей;
  - системы связей, лежащих в основе руководства группой;
  - проблемы формирования группы.
102. В основе ролевой структуры группы находится:
- положение, которое занимают члены группы в системе коммуникаций;
  - эмоциональные отношения симпатии и антипатии;
  - распределение между членами группы групповых ролей;
  - системы связей, лежащих в основе руководства группой;
  - проблемы формирования группы.
103. Основной характеристикой структуры социальной власти и влияния группы являются:
- положение, которое занимают члены группы в системе коммуникаций
  - эмоциональные отношения симпатии и антипатии
  - распределение между членами группы групповых ролей
  - системы связей, лежащих в основе руководства группой
  - проблемы формирования группы.

## ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

### ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений. – М.: Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Битянова, М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей: учеб. пособие. – Москва: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 576 с.
3. Кузьмин, Е.С. Основы социальной психологии. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1967. – 176 с.
4. Майерс, Д. Социальная психология. – 7-е изд. – Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2005. – 793 с.
5. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология: учебник для бакалавров: учебник для студентов высш. учеб. заведений, обучающихся по специальности «Психология» / [Санкт-Петербургский гос. ун-т]. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2014. – 408 с.
6. Социальная психология: учеб. пособие / отв. ред. А. Л. Журавлев. – Москва: ПЕР СЭ, 2002. – 351 с.
7. Шевандрин, Н.И. Социальная психология в образовании: учеб. пособие. – Москва: ВЛАДОС, 1995. – Ч. 1: Концептуальные и прикладные основы социальной психологии. – 544 с.
8. Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию: учеб. пособие для вузов. – Минск: АСАР, 2005. – 767 с.

# МОДУЛЬ 3

## ФЕНОМЕН ОБЩЕНИЯ

### В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

---

#### ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

##### *Лекция 4*

##### Общение и его закономерности

###### *План*

1. Общение: понятие, функции, структура.
2. Коммуникативная сторона общения.
3. Невербальная коммуникация.
4. Понятие интеракции.
5. Межличностный конфликт.

*Основные понятия:* общение, коммуникативная сторона общения, перцептивная сторона общения, интерактивная сторона общения, коммуникационная цепь, вербальное общение, невербальное общение, интеракция, взаимодействие людей, стили взаимодействия, кооперация, конкуренция, конфликт, уклонение, приспособление, компромисс, сотрудничество.

**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.

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

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 осуществить «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** - те 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 специфически 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 это можно рассматривать как информацию, 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 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 партнеров 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.

**Манипуляция** – это распространенная форма межличностного общения, предполагающая воздействие на партнера по общению с целью достижения своих скрытых намерений. Как и императив, манипулятивное общение предполагает объектное

восприятие партнера по общению, которой используется манипулятором для достижения своих целей. Роднит их и то, что при манипулятивном общении также ставится цель добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. Коренное отличие состоит в том, что партнер не информируется об истинных целях общения; они либо просто скрываются от него, либо подменяются другими.

В отношении манипуляции также можно сказать, что есть области человеческого взаимодействия, где она вполне уместна, и где она категорически недопустима. Сферой «разрешенной манипуляции», несомненно, является бизнес и деловые отношения вообще. Символом такого типа отношений давно стала концепция общения Д. Карнеги и его многочисленных последователей. Широко распространен манипулятивный стиль воздействия на партнеров по общению и в области пропаганды.

Сравнение императивной и манипулятивной форм общения, позволяет выявить их глубокое внутреннее сходство. Объединив их вместе, мы можем охарактеризовать их как различные виды монологического общения. Человек, рассматривая другого как объект своего воздействия, по сути дела, общается сам с собой, со своими целями и задачами, не видя истинного собеседника, игнорируя его. Как сказал по этому поводу А.А. Ухтомский, человек видит вокруг себя не людей, а своих «двойников».

Э. Шостром определяет человека-манипулятора как личность, которая использует других людей для достижения своих целей или использует себя для достижения своих целей, но, что особенно важно, сама личность этого не осознает. Такой человек не понимает, что является манипулятором или объектом манипуляции. Вся жизнь современного человека проходит в манипуляциях. Большинство манипуляций проходит бессознательно, и те или иные действия применяются неосознанно, но некоторые используют специальные приемы, которые ведут к достижению поставленных целей.

**3. 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 ориентации 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.

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 экстралингвистическая (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 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.

**4. Интерактивная сторона общения** – это условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны со 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.

Э. Холландер выделяет следующие характерные черты социального взаимодействия:

- взаимозависимость поведения участников взаимодействия. Поведение одного участника выступает как стимул для поведения другого, и наоборот;

- взаимные поведенческие ожидания на основе межличностного восприятия друг друга.

- оценка каждым участником взаимодействия ценности, приписываемой действиям и мотивам других людей, а также удовлетворенности, которую другие могут обеспечить.

Поскольку взаимодействие можно представить себе как своеобразное переплетение действий отдельных его участников, очевидно, что их личностные особенности будут влиять на весь этот процесс. На основе исследований в диадах А. Коуэн вместе с коллегами (Kohen et al., 1984) предпринял попытку определения так называемого межличностного стиля, используемого отдельными индивидами при взаимодействии. Межличностный стиль – это та общая манера, которая характерна для каждого индивида

да при его взаимодействии с другими. Коуэн отмечает, что почти каждый человек имеет предпочитаемый или доминантный стиль взаимодействия. Это стиль, который соответствует его Я-концепции, стиль, который ему наиболее удобен. Одни люди очень различны по своему межличностному стилю дома, на работе, с друзьями и т.д. Другие демонстрируют лишь легкие вариации их «обычного» стиля. К стилям относятся:

- «приемлемое и вежливое» поведение – общепринято вежливые формы взаимодействия, когда люди руководствуются социальными условностями, что обычно рассматривается как. Когда два человека встречаются впервые, они, по всей вероятности, начинают с этого стиля.

- умозрительно-экспериментальный. Человек, который предпочитает этот стиль, рассматривает, исследует и оценивает все и всякого тщательным образом с намерением изучить и понять. Его выводы основаны на опыте и могут видоизменяться, но в соответствии с установленной позицией, которая меняется редко. Главное качество процесса взаимодействия, создаваемого этим стилем, – это открытый обмен действиями, которые редко имеют эмоциональную окраску.

- агрессивно-аргументированный стиль – когда человек энергично занимает твердую позицию по какому-либо вопросу и выдвигает свои собственные аргументы. Чувства человека при этом могут быть сильными, хотя он глух к аргументам другой стороны. Такой стиль часто приводит к доминированию. Взаимодействия с подобным индивидом могут быть стимулирующими или, наоборот, фрустрирующими.

- экспрессивно-конфронтационный стиль. При этом человек высказывает свои мысли и чувства открыто и прямо. Люди, которые ведут себя таким образом, часто развивают очень тесные деловые взаимоотношения и глубокие дружеские. Ряд выражаемых чувств здесь очень широк и варьируется от гнева до нежности – все, что действительно переживается.

При рассмотрении различных особенностей связей между людьми обычно выделяют два вида взаимозависимости – кооперацию и конкуренцию. В первом случае (кооперация) некоторое количество индивидов вступает в контакт друг с другом и осуществляет согласованные действия для достижения определенной цели. Обычно речь идет о цели, которую невозможно достичь, действуя в одиночку. Отмечается, что уровень кооперации возрастает по мере того, как люди осознают свою взаимозависимость и необходимость доверия друг к другу. Во втором случае (конкуренция) действия нескольких индивидов происходят в условиях соревнования, где выигрыш возможен не для всех, а иногда только для одного человека. Указанные два вида взаимодействия не следует противопоставлять, рассматривая как взаимоисключающие. Так, имеется немало соревновательных по форме ситуаций, в которых обе участвующие стороны могут выиграть посредством кооперативных действий.

**5. 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 некоторую цель. 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 пересечение, 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 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.

**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 представление о среде, в которой складываются конфликтные отношения), являющиеся непосредственной детерминантой конфликтного поведения участников; предмет конфликта, связанный с целями конфликтующих сторон.

**Конфликтная ситуация** – это объективная основа конфликта, фиксирующая возникновение реального противоречия в интересах и потребностях сторон. По сути дела, это еще не сам конфликт, так как существующее объективное противоречие может определенное время не осознаваться участниками взаимодействия.

В объективной конфликтной ситуации присутствуют объект конфликта – реальный или идеальный предмет, являющийся причиной спора и стороны конфликта или его участники, в качестве которых могут выступать отдельные люди или группы людей. Для сторон характерно наличие у них внешней и внутренней позиции в конфликте. Внешняя позиция – эта та мотивировка участия в конфликте, которая открыто предъяв-

ляется сторонами своим оппонентам (так чаще всего называются участники конфликтного взаимодействия). Она может совпадать, а может и не совпадать с внутренней позицией, представляющей собой набор тех истинных интересов, мотивов и ценностей, которые принуждают человека или группу включаться в конфликт. Отметим, что внутренняя позиция зачастую скрыта не только от оппонентов и наблюдателей, но и от самого субъекта, так как является неосознаваемой. Забегая вперед, скажем, что осознание внутренней мотивации – это важный шаг к продуктивному разрешению конфликта.

В качестве примера такого несовпадения внутренней и внешней позиции можно привести типичный конфликт подростка и взрослого, в котором за внешне агрессивной позицией ребенка как правило стоит потребность в признании, уважении, необходимость поддержания значимости своего «Я», неосознаваемая им самим.

**Динамика конфликта**, то есть закономерности его развития находятся в полном соответствии с его структурой. Можно выделить 4 основных стадии развития конфликта:



Таким образом, конфликт возникает с появлением объективного противоречия в целях и интересах участников, становится для них психологической реальностью после осознания противоречия в реальном инциденте, проходит стадию конфликтных действий и приходит к определенному разрешению.

Естественно, что две промежуточные стадии не являются обязательными. Так, конфликт может объективно возникнуть, но остаться неосознанным вплоть до исчезновения самой конфликтной ситуации. Конфликт может найти разрешение на стадии осознания, не переходя к действиям. Однако в реальности большинство социально-психологических конфликтов в той или иной форме проходят все основные стадии.

**Характеристика исходов конфликта.** Исходы конфликта (формы его разрешения) очень разнообразны. Можно говорить о двух основных путях снятия конфликта: через снятие инцидента и через разрешение объективной конфликтной ситуации.

**Снятие инцидента** – это попытка притушить конфликт, либо переведя его на стадию осознания (без конфликтных действий), либо на стадию неосознаваемой конфликтной ситуации. Перечислим основные способы:

**1. Обеспечение выигрыша одной из сторон.** В данном случае конфликт решается полностью, если проигравшая сторона приняла свое поражение, что крайне редко встречается в повседневной практике. Победа одной стороны – всегда временное состояние, сохраняющееся до ближайшего серьезного инцидента.

**2. Снятие конфликта с помощью лжи,** которая переводит конфликт в неосознаваемую форму и дает сторонам отсрочку в решении своих проблем.

Более кардинальные возможности для разрешения конфликта предполагают пути разрешения самой конфликтной ситуации.

**1. Полное физическое или функциональное разведение участников.** В этом случае действительно исчезает сама почва для конфликта, но конфликтные отношения между бывшими оппонентами могут сохраняться очень долго, так как они не получили своего разрешения. Кроме того, такой путь редко удается реализовать в реальной практике. Например, в школе он сопряжен для учителя с переходом на новое место работы,

сменой характера работы, а для ученика – с переходом в другую школу, адаптацией в новой группе.

**2. Внутреннее переструктурирование образа ситуации.** Смысл данной меры состоит в изменении внутренней системы ценностей и интересов участников взаимодействия, вследствие чего в их глазах бледнеет сам объект конфликта или приобретают личностную значимость отношения с оппонентом. Такая работа психологически очень сложна, часто требует помощи со стороны специалиста – психолога, однако именно этот путь может привести к конструктивному разрешению супружеских или семейных конфликтов.

**3. Разрешение конфликта через конфронтацию к сотрудничеству.** По своему содержанию близок к предыдущему, но касается как правило деловых конфликтов, не затрагивающих глубинные отношения людей, а относящихся к их социальным или материальным интересам. Такие конфликты могут быть разрешены через специально организованную работу по нахождению общих интересов и целей, через сужение зоны разногласий до минимума и заключение договоров о сотрудничестве. Большую роль в разрешении таких конфликтов играет участие посредника – человека, владеющего специальными навыками ведения переговоров и разрешения споров.

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 признавать законность и стремления 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.

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 преобладают ситуационные факторы.

**Профилактика конфликтов.** Таким образом плохи не сами конфликты, а их неуправляемость. Многие конфликты могут быть разрешены еще на стадии их объективного возникновения за счет постоянного и глубокого анализа всей системы связей людей данной группы или коллектива, прогнозирования конфликтогенного влияния всех производимых изменений, тщательного продумывания заинтересованными сторонами своих шагов и слов.

Рассмотрим принципы анализа и профилактики конфликтов на примере различных аспектов внутришкольного взаимодействия учителей и школьников.

Все разнообразие школьных конфликтов может быть систематизировано и представлено в виде трех основных источников конфликтов:

- организация учебно-воспитательного процесса (организационные конфликты),
- межличностные отношения в системе «учитель–ученик» (конфликты взаимоотношений)
- конфликтогенные личности (как отдельные учителя, так и отдельные ученики).

К организационным причинам конфликтов относятся: нецелесообразно составленное расписание (оно как правило составляется, исходя из удобства для учителей, а не для учеников), плохой подбор учителей, работающих на одной параллели, нестыковка программ и требований, учебная перегрузка детей, неудачный режим работы школы, плохая организация питания, уроков физкультуры и т.д. Можно говорить даже о существовании возрастных школьных периодов, когда чаще всего возникают конфликты между учениками и педагогами как в силу объективных особенностей развития детей, так и в силу недостаточно продуманной организационно-педагогической деятельности школы. К таким, несомненно, относится переход из начального в среднее звено школы, когда со всей очевидностью обнаруживается несовпадение требований, подходов и методик, используемых учителями в начальной и в средней школе. Во многом внутренне конфликтен период обучения в 1 классе (сложный период адаптации к школе), 9 класс (высокая тревожность по поводу дальнейших перспектив обучения) и 11 класс (со всей остротой обнаруживается неготовность школьников к «взрослой», самостоятельной жизни).

К конфликтам взаимоотношений относятся конфликты на почве борьбы за лидерство между учителем и отдельным учеником, многочисленные этические конфликты (противоречивые требования со стороны учителей, «двойная мораль», попытка подчинить авторитарными способами и др.).

Наконец, можно говорить о существовании конфликтогенных личностей, которые как бы генерируют вокруг себя зону повышенной конфликтности, внося в свои социальные связи элемент собственной внутренней противоречивости и неустроенности. Учитывая, что профессия учителя в настоящее время является одной из самых психологически неустойчивых, педагогов в целом можно отнести к людям, чувствительным к конфликту и конфликтным формам реагирования на различные ситуации. В целом, это можно отнести и к детям. Один в силу критического возраста, другие в силу высокой личностной тревожности, патологического типа личности, склонности к агрессивному типу реагирования также являются сами по себе носителями социальных конфликтов.

Таким образом любой реально возникающий школьный конфликт учителя и ученика должен быть проанализирован на трех уровнях:

- а) с точки зрения объективных особенностей организации учебно-воспитательного процесса в школе
- б) с точки зрения социально-психологических особенностей класса, педагогического коллектива, конкретных межличностных отношений учителя и ученика
- в) с точки зрения возрастных, половых, индивидуально-психологических особенностей его участников.

Можно сказать, что конфликт разрешен продуктивно, если на лицо реальные объективные и субъективные изменения в условиях и организации всего школьного процесса, системе коллективных норм и правил, в психологических установках участников по отношению друг к другу, готовность к конструктивному поведению в будущих конфликтах.

## *Лекция 5*

### **Механизмы и эффекты социального познания**

#### *План*

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

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

**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 зависят от также пола, возраста, национальности, темперамента, установок 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 воспринимаемых 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 (как к знакомым и друзьям).

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 и элементы 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 корректирующую, которая информирует субъекта о необходимости изменить свое поведение для адекватного взаимодействия с ним.

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:

**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 по-разному: «гало-эффект» и «эффект ореола». Его смысл заключается в наделянии 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 же, как правило, проявляется при первоначальной ограниченной информации о воспринимаемом (Андреева, 1999).

**Механизм этноцентризма.** Этническая принадлежность приводит в действие так называемый 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, как правило, завышение положительных особенностей воспринимаемого, а в случае принадлежности к другому этносу – занижение или объективная оценка.

**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 (смягчает) отрицательные качества воспринимаемых людей, но не наделяет их положительными характеристиками. По мнению В. Н. Куницыной, у женщин данный механизм более выражен.

Существует достаточно строгий порядок функционирования механизмов межличностного познания (от простых к сложным). При восприятии объекта, если он соответствует ролевым нормам, срабатывает механизм интерпретации. 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 его эмоциональную жизнь может человек, обладающий достаточно развитым уровнем проявления эмоций и чувств, способный к сопереживанию, эмпатии. Она также определяется как особый способ понимания другого человека. Только здесь имеется не рациональное осмысление проблем другого человека, а, скорее, стремление эмоционально откликнуться на его проблемы, т.е. ситуация не столько «продумывается», сколько «прочувствуется». Механизм эмпатии и идентификации сходен: и там и здесь присутствует умение поставить себя на место другого, взглянуть на вещи с его точки зрения. Однако взглянуть на вещи с чьей-то точки зрения не обязательно означает отождествлять себя с этим человеком. Проявляя эмпатию, я просто принимаю во внимание линию поведения партнера, но свою собственную могу строить совсем по-иному.

**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.

2. Наиболее важный, универсальный механизм интерпретации поступков и чувств другого человека – механизм **каузальной атрибуции** – или причиной интерпретации. В процессе общения человек никогда или почти никогда не обладает полной информацией о причинах поведения партнера. В условиях дефицита такой информации индивиду ничего не остается делать, как формировать свой прогноз на основе предположения о возможных причинах, иначе говоря, осуществлять приписывание другому определенных мотивов и оснований тех или других действий и реакций; Не смотря на то, что такое приписывание – процесс сугубо индивидуальный, разносторонние его исследования позволили выявить ряд закономерностей, в соответствии с которыми разворачивается каузальная атрибуция.

В настоящее время изучение различных сторон процесса атрибуции представляет собой одно из важных направлений социальной психологии. Начало разработки данной проблематики положил Ф. Хайдер (Heider, 1958). Он был первым социальным психологом, который на строгой научной основе стал анализировать, как человек пытается понять причины поведения других людей. По мнению Хайдера, у каждого имеется общая теория человеческого поведения (то, что он называл «наивной психологией»), и человек использует ее для объяснения различных социальных событий. При этом в поисках соответствующих атрибуций люди мотивируются двумя основными потребностями: потребность сформировать логически обоснованный взгляд на мир и потребности приобрести контроль над окружающей обстановкой. Способность предсказать, как другие люди будут себя вести, служит в итоге удовлетворению обеих указанных потребностей. Именно такая способность позволяет самым разным людям понимать друг друга на работе, на улице, в других общественных местах. И не только понимать, но и порой успешно взаимодействовать даже с незнакомыми людьми.

В соответствии с теорией Хайдера восприятие нами поведения других людей обусловлено в значительной степени тем, какие причины мы приписываем данному пове-

дению – внутреннему состоянию человека или каким-либо внешним факторам. Иначе говоря, где находится «локус причинности»? Чтобы объяснить поведение других людей, мы стремимся приписывать ему внутренние причины (интернальная атрибуция) или внешние (экстернальная атрибуция).

**К внутренним (диспозиционным) причинам** можно отнести черты личности, ее способности, установки, настроения, стремления, состояние здоровья и т.д. – все то, что формирует соответствующую предрасположенность личности к тем или иным действиям. При этом предполагается, что личность обладает свободой выбора своих действий.

**К внешним (ситуационным) причинам** относятся особенности окружающей социальной или физической среды, которые, наоборот, ограничивают возможности выбора личностью своего поведения. Это специфика социальной ситуации, действия других людей, погода или просто случай. Так, в условиях сильного социального давления человек порой оказывается «жертвой обстоятельств».

**Второй параметр атрибуции** – это устойчивость или неустойчивость причины, вызвавшей данное поведение. Мы хотим знать, является ли эта причина сравнительно постоянной особенностью внешнего окружения или внутренней диспозицией личности. Некоторые внешние причины являются очень устойчивыми, такие как правила и законы или профессиональные роли. Другие же внешние причины являются очень неустойчивыми. Очевидно, что погода – неустойчивый фактор. Внутренние причины также могут быть и устойчивыми, и неустойчивыми. Успех или неуспех студента в решении какой-либо отдельной задачи может быть объяснен его способностями (внутренняя и сравнительно устойчивая причина), его усилиями (внутренняя и обычно весьма неустойчивая причина), удачей (внешняя и неустойчивая причина) и степенью трудности задачи (внешняя и устойчивая причина).

**Третьим параметром атрибуции**, как показано в работах Б. Уэйнера, является контролируемость. Одни причины каких-либо явлений вполне поддаются нашему контролю, в то время как другие находятся вне пределов контроля с нашей стороны. Осознаваемая нами контролируемость или неконтролируемость той или иной причины может сосуществовать в различных комбинациях с "локусом причинности" и устойчивостью (Taylor et al., 1994).

#### **Возможные причины полученных результатов в соответствии с локусом, устойчивостью и контролируемостью (Источник: Weiner, 1979)**

Контролируемость	Внутренняя		Внешняя	
	Устойчивая	Неустойчивая	Устойчивая	Неустойчивая
Контролируемая	Обычно прилагаемое усилие	Временно прилагаемое усилие (для этой частной задачи)	Некоторые формы пристрастия педагога	Редкая помощь от других
Неконтролируемая	Способность	Настроение	Трудность задачи	Удача

**Теория «соответствующего вывода».** Наблюдая за поведением другого человека, мы приписываем его действиям внутренние или внешние причины. Выступая с теорией «соответствующего вывода», Э. Джонз и К. Дейвис (Jones and Davis, 1965) особенно интересовались тем, как люди приходят к заключению о причине какого-либо единственного примера поведения (например, почему продавщица грубила мне). Они считают, что люди, наблюдая какое-нибудь действие индивида, пытаются сделать вывод о том, соответствует ли это действие какому-либо устойчивому личностному свойству данного индивида. Итак, соответствующий вывод является выводом о том,

что какое-либо действие индивида свидетельствует об устойчивом личностном свойстве. В соответствии с теорией Джонза и Дейвиса люди, весьма вероятно, приходят к заключению, что действия других людей отражают их основные диспозиционные черты, когда эти действия воспринимаются, как:

- ниже нормы социальной желательности,
- выбранные свободно,
- имеют результатом уникальные, необычные эффекты.

**Фундаментальная ошибка атрибуции.** Наше поведение в целом обусловлено взаимодействием внутренних индивидуальных характеристик и внешних факторов. Однако, объясняя действия других людей, мы чаще всего ищем причину в их диспозициях, а не в каких-либо ситуационных обстоятельствах. Л. Росс (Ross, 1977) назвал эту тенденцию фундаментальной ошибкой атрибуции. Так, преподаватель, разрешая опоздавшему студенту занять место в аудитории, нередко считает причиной опоздания неорганизованность этого студента, а не сбой в работе общественного транспорта. Общеизвестно, что понимание индивидом причин поведения является важным условием его успешного взаимодействия с другими людьми. В целях минимизации фундаментальной ошибки атрибуции Э. Аронсон и его коллеги делают акцент на двухступенчатом процессе атрибуции (Аронсон и др. 2002). Имеется в виду следующий путь. Когда люди рассматривают поведение другого человека, они, как правило, автоматически совершают фундаментальную ошибку атрибуции. Это первая ступень процесса. Затем люди могут сознательно перейти на вторую ступень этого процесса, приступив к обдумыванию возможных ситуационных объяснений рассматриваемого поведения. Предприняв такой второй шаг, люди могут приспособить свою изначальную внутреннюю атрибуцию так, чтобы в полной мере учесть и все возможные ситуационные факторы. Конечно, эта ступень требует от человека определенных усилий и сознательного внимания.

**Различие между действующим лицом и наблюдателем.** Каждый из нас может на собственном опыте убедиться в том, насколько мы склонны к фундаментальной ошибке атрибуции, давая оценку поведения других людей. Ну а если мы сами оцениваем свое собственное поведение? Тот же личный опыт говорит нам, что в подобных случаях мы, как правило, не проявляем указанной тенденции. Тенденция приписывать наше собственное поведение внешним или ситуационным причинам, а поведение других людей – внутренним или диспозиционным причинам называется в психологической литературе «различием действующего лица и наблюдателя». Тенденция различия между действующим лицом и наблюдателем может привести человека к серьезным атрибутивным ошибкам, направляя его на ложный путь при объяснении причин поведения других людей. Переоценивая устойчивость поведения людей, мы неизбежно будем встречаться с трудностями при взаимодействии с ними. В целом, знание рассматриваемой тенденции позволяет нам понять, почему два человека в одной и той же ситуации могут давать различные объяснения тому, что случилось.

**Предрасположение в пользу своего Я.** Она состоит в том, что при взаимодействии с другими людьми мы проявляем склонность относить на свой счет те их действия, которые согласуются с нашими собственными интересами. При этом человек признает свои заслуги в случае успеха и, наоборот, уклоняется от ответственности в случае неудачи. Можно сказать, что мы стремимся приписать свои позитивные действия и хорошие результаты внутренним причинам – собственным личностным чертам, усилиям или способностям. Но наши негативные действия и плохие результаты мы приписываем внешним причинам – другим людям, ситуации, невезению. Одно из первых исследований рассматриваемого феномена провела Линда Бекман. Можно привести немало примеров проявления предрасположения в пользу своего Я, которые дает нам жизнь. Так, студент, провалившийся на экзамене, чаще всего объясняет свою

неудачу трудными вопросами билета, отсутствием достаточного материала в учебнике, придирками преподавателя и т.п. В случае же получения отличной оценки студент, скорее всего, полагает, что этот успех – следствие его высокого уровня интеллекта, усердных занятий и других собственных достоинств. Тенденция предрасположения в пользу своего Я может ярко проявляться в ситуациях совместной деятельности. Поскольку человек имеет обыкновение объяснять успех преимущественно внутренними причинами (своими собственными усилиями), а неудачу – внешними факторами (трудностью задач, стечением обстоятельств, ошибками партнеров), то это нередко приводит к напряженности в межличностных отношениях и конфликтам. Подобная тенденция обнаруживается и по данным межкультуральных исследований. Выяснилось, что представители многих культур рассматривают свою собственную культуру в более благоприятном свете, чем другие культуры. Основная причина здесь состоит в стремлении личности сохранить самоуважение. Действительно, если мы сознаем личную ответственность за успех, но не считаем, что заслуживаем порицания вследствие негативного результата предпринятых действий, наше чувство собственного достоинства будет укрепляться. Таким образом, данную тенденцию можно рассматривать в русле психологической защиты собственного Я.

## *Лекция 6* **Психология межличностных отношений**

### *План*

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

*Основные понятия:* общественные отношения, межличностные отношения, социальная дистанция, межличностная дистанция, аттракция, 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 межперсональных. Общественные отношения носят безличный характер; их сущность не во взаимодействии конкретных личностей, но, скорее, 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 есть действительная реальность общественных отношений: вне их нет где-то «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, как правило, является ведущим. «Это прежде всего положительные и отрицательные эмоциональные состояния, конфликтность состояний (внутриличностная, межличностная), эмоциональная чувствительность, удовлетворенность собой, партнером, работой и т.д.» (Обозов, 1979, с. 5).

**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 межперсональных связей обуславливаются 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.

Рассматривая проблему межличностных отношений, включают два понятия: социальная дистанция и психологическая дистанция.

**Социальная дистанция** предполагает такое сочетание официальных и межличностных отношений, которое определяет близость общающихся, соответствующих 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 (Обозов, 1979).

**Психологическая дистанция** характеризует степень близости межличностных отношений между партнерами по общению (приятельские, товарищеские, дружеские, доверительные). По нашему представлению, данное понятие подчеркивает определенный этап в динамике развития межличностных отношений.

По мере того как мы растем, наши социальные потребности становятся сложнее и разнообразнее. Мы формируем взаимоотношения с людьми, чтобы приятно проводить время, получать помощь, ощущать собственное влияние или достигать признания. Многие теоретики пытались классифицировать основные типы выгод, извлекаемых людьми из взаимоотношений. Роберт Вейсс (Weiss, 1974) предложил метод иллюстративного анализа. Он выделил шесть так называемых главных «ресурсов социальных отношений» – типы важных вознаграждений, предоставляемых индивиду взаимоотношениями. К ним относятся:

- Привязанность – чувство безопасности и комфорта, вызываемое самыми близкими взаимоотношениями.

- Социальная интеграция – чувство, что другие люди разделяют наши интересы и установки (аттитюды). Обычно оно обеспечивается взаимоотношениями с друзьями, коллегами, товарищами по работе, людьми, разделяющими наши религиозные убеждения, соседями и так далее. Такие взаимоотношения предлагают дружеское общение и создают ощущение собственной принадлежности к группе.

- Подтверждение своей значимости обеспечивается поддержкой со стороны других людей нашего чувства собственной компетентности и ценности.

- Ощущение надежного тыла связано с осознанием существования людей, готовых прийти к нам на помощь в трудную минуту. Когда возникают чрезвычайные обстоятельства, мы часто обращаемся за помощью к членам своей семьи.

- Руководство обеспечивается воспитателями, учителями, врачами, друзьями и другими людьми, к которым мы обращаемся за информацией и советом.

- Возможность проявить заботу возникает, когда мы несем ответственность за благополучие другого человека. Забота о ком-то наполняет нас ощущением собственной необходимости и важности.

Предлагались и другие типологии выгод, извлекаемых из социальных взаимоотношений, выделявших несколько иные их функции. Наибольшего внимания заслуживают исследования, в которых проводится анализ влияния социальных взаимоотношений на психическое и физическое здоровье человека. В них используется термин социальная поддержка, относящийся к межличностным обменам, в ходе которых один человек оказывает помощь или содействие другому. Исследователи выделяют несколько важных типов социальной поддержки. Например, инструментальная поддержка связана с оказанием финансовой помощи и предоставлением других видов благ или услуг. Информационная поддержка связана с обеспечением советом, руководством или полезной информацией.

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

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 эмоциональ-

но 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, 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.

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.

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

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.

**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.

# ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

## ПРАКТИЧЕСКИЕ И СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ

### Занятие № 3

#### Педагогическое общение

*I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Педагогическое общение: понятие, особенности.
2. Функции педагогического общения.
3. Барьеры педагогического общения.

*II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. Педагогическое общение глазами психологов.
2. Основные функции педагогического общения.
3. Основные модели педагогического общения.
4. Особенности коммуникативной стороны общения в педагогическом процессе.
5. Социально-перцептивные стереотипы и особенности их проявления в учебном процессе.
6. Барьеры педагогического общения.
7. Личностные качества учителя, определяющие эффективность педагогического общения.
8. Базовые умения профессионального общения учителя.
9. Влияние характера педагогического общения на психическое развитие учащихся.
10. Дидактогенная как психолого-педагогическая проблема.
11. Докажите, что для успешной реализации целей общения учителя с учащимися необходимо иметь психолого-педагогические знания (какие?), педагогические умения и навыки (какие?), обладать определенными качествами ума, чувств и воли (какими?).

*III. Практическое задание:*

**Игра «Место встречи».** *Цель игры:* научиться налаживать механизмы взаимопонимания в общении.

Ведущий предлагает участникам договориться о встрече:

а) один описывает место в помещении, другой, с закрытыми глазами, должен это место найти;

б) один описывает место в городе, другой должен определить и назвать это место.

Обсуждение: игравшие отвечают на вопросы:

- Что мешало понять собеседника?
- Что помогало понять собеседника?
- Что помогало «встать» на позицию говорящего?

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ К ЗАНЯТИЮ

**Педагогическое общение** – частный вид общения людей. Наряду с общими чертами, присущими всем видам общения, педагогическое общение характеризуется целым рядом специфических черт, определяемых особенностями той системы отношений, в которой находятся субъекты образовательного процесса или «педагогической системы».

Педагогическая система осуществляет организуемое педагогическим коллективом обучение и воспитание личности учащегося в процессе целенаправленного, систематического



ческого и длительного воздействия на него. Педагогическая система имеет свои цели, задачи, содержание, структуру и разные единицы: структурные, функциональные, содержательные. В работах Н. В. Кузьминой отмечается, что педагогическая система — понятие общественно-историческое и каждый исторический тип педагогической системы направлен на достижение определенных государственных, педагогических и исторических целей.

*«Педагогическое общение – это профессиональное общение преподавателя с учащимися на уроке и вне его (в процессе обучения и воспитания), имеющее определенные педагогические функции и направленное на создание благоприятного психологического климата, а также на психологическую оптимизацию учебной деятельности и отношений между педагогом, и учащимся внутри ученического коллектива. Педагогическое общение как форма учебного сотрудничества есть условие оптимизации обучения и развития личности самих учащихся.»*

Направленность общения: педагогическое общение характеризуется как бы тройной направленностью

- на само учебное взаимодействие
- на обучающихся в целях их личностного развития, (их актуальное состояние, перспективные линии развития)
- на предмет освоения (усвоения): на организацию освоения учебных знаний и формирование на этой основе умений.

В то же время педагогическое общение определяется и тройной ориентированностью ее субъектов: личностной, социальной и предметной. Это происходит в силу того, что учитель (преподаватель), работая с одним обучающимся над освоением какого-либо учебного материала, всегда ориентирует ее результат на всех, присутствующих в классе, и наоборот, – работая с классом, т. е. фронтально, воздействует на каждого обучающегося. Поэтому можно считать, что своеобразие педагогического общения, выражается так же и в том, что оно органически сочетает в себе элементы личностно ориентированного, социально ориентированного и предметно ориентированного общения. Педагогическое общение, включая все эти элементы общения, не является при этом аддитивным образованием. Оно выявляет принципиально новое качество (Л.А. Хараева).

Новое качество педагогического общения определяется прежде всего тем, что оно реализует специфическую **обучающую функцию**, которая включает в себя воспитывающую, ибо исходной позицией для организации оптимального образовательного процесса является воспитывающий и развивающий характер обучения. Обучающая функция может быть соотнесена с трансляционной функцией общения, но только в общем плане. Трансляционная функция реализуется во всех формах учения человека – игре, повседневном бытовом взаимодействии с другими людьми. Обучающая функция – как проявление трансляционной реализуется в специально организованном процессе любого уровня образовательной системы – дошкольном, школьном, институтском. Обучающая функция педагогического общения является ведущей,

Не менее существенной является и отмеченная К. Роджерсом **функция облегчения, фасилитации общения**, Эта функция столь важна, что К. Роджерс называет учителя прежде всего фасилитатором общения. Это означает, что учитель помогает, облегчает ученику выразить себя, выразить то, что в нем есть положительного. Заинтересованность в успехе ученика, благожелательная, поддерживающая контакт атмосфера общения помогает, облегчает общение, способствует самоактуализации и дальнейшему развитию ученика.

Таким образом, говоря о педагогическом общении, отметим наличие в нем обучающей и фасилитативной функции.

Одной из сложных, педагогически значимых проблем являются затруднения, с которыми человек сталкивается в деятельности, общении.

**Затруднение в общении** (в деятельности) – это переживаемое человеком состояние «сбоя» в реализации прогнозируемого (планируемого) общения вследствие

- неприятия партнера общения, его действий,
- непонимания текста (сообщения),
- непонимания партнера,
- изменения коммуникативной ситуации,
- изменения собственного психического состояния и т. д.

Затруднения выявляются в форме остановки, перерыва деятельности, самого общения, невозможности их продолжения.

Функции:

- позитивная
- негативная

затруднение в педагогической деятельности может рассматриваться как фактор активации интеллектуальной деятельности человека, стимулирование нахождения новых, средств и способов выхода из создавшейся «затрудняющей» ситуации.

Позитивная функция затруднения (по А.К. Марковой) «... имеет два значения:

а) индикаторное (привлечение внимания учителя, например внимательному учителю на его трудности укажут ошибки его учеников);

б) стимулирующее, мобилизирующее (активизация деятельности учителя при анализе и преодолении затруднений, приобретение опыта)».

Показательна в этом плане двойственность позиции учителей относительно ошибки как следствия неадекватного решения сложной педагогической или коммуникативной задачи. Одни считают недопустимыми ошибки в этой деятельности, другие рассматривают их как необходимый и неизбежный элемент.

В то же время А.К. Маркова фиксирует и негативную функцию затруднения, также имеющую два значения:

а) сдерживающее (в случае отсутствия условий для преодоления затруднений или наличия неудовлетворенности собой, например, заниженной самооценки)

б) деструктивное, разрушительное {затруднения приводят к остановке, распаду деятельности, желанию уйти из школы или из профессии}.

Обычно в деятельности и в общении человеком фиксируется только то, что препятствует их дальнейшему нормальному осуществлению, тогда как для учителя важно знать и сложности этих процессов, которые он преодолевает, не всегда осознавая их как затруднения. Сложности, препятствия в совместной деятельности, ощущения, осознаваемые его субъектами как затруднения, барьеры, проявляются в поведении, «неадекватном» ситуации общения и характеру деятельности, особенностях установления и поддержания контакта, уровне психологического комфорта, эмоциональном самочувствии. Затруднения могут проявляться в одном из этих планов, но чаще одновременно в нескольких из них сразу.

В настоящее время затруднения или «барьеры» общения рассматриваются с разных позиций в зависимости от основания их анализа и общего подхода.

Так, в рамках общепсихологической интерпретации они классифицируются как

- смысловые,
- эмоциональные,
- когнитивные,
- тактические.

В деятельностном подходе выделяются две группы затруднений общения (соотносимых с двумя основными сторонами общения): мотивационные и операционные, которые в свою очередь проявляются в когнитивной, аффективной и поведенческой сферах (Л.А. Поварничица),

В то же время затруднения человека в общении могут быть соотнесены не только деятельностью или эмоциональными, когнитивными (например, социальной перцепцией или когнитивным стилем) и другими сферами личности, но и быть следствием более глубоких и в то же время широких влияний. Могут быть выделены следующие основные области затруднений человека в общении:

- этно-социокультурная,
- статусно-позиционно-ролевая,
- индивидуально-психологическая и возрастная,
- деятельностная,
- область межличностных отношений.

Эти области, естественно, перекрываются, взаимодействуют между собой в единой целостной системе «человек», но в целях теоретического анализа их действие может быть автономизировано.

Затруднения в общении оказывают влияние

- на сам процесс общения,
- на деятельность того, кто испытывает эти затруднения,
- на ситуацию
- на партнеров по общению
- на педагога

Педагог либо:

- преодолевает трудности, продолжает общение и деятельность или, испытывая чувство дискомфорта, создает новую коммуникативную ситуацию и новые формы деятельности;

- занимает внешнеобвинительную позицию, изменяя в ряде случаев адекватность оценки окружающей действительности.

Было показано (А.А. Реан), что чем больше случаев затруднений у педагога, тем ниже его оценка ответственности и интереса учеников. А.А. Реан рассматривает этот факт как психологическую защиту, проявляющуюся в том, «что обилие субъективных трудностей в собственной, педагогической деятельности объясняется различными, объективными (внешними по отношению к себе) негативами в личности учащихся («трудный контингент», «безответственные личности», «случайные для профессии люди»)). Естественно, что такая неадекватность оценки обучающихся, в свою очередь, вызывает у них затруднения в общении, установлении контакта с педагогом.

В целом затруднения в общении являются как бы отражением особенностей партнеров общения, характера общения, особенностей коммуникативной ситуации и самого взаимодействия людей. Поэтому детальное рассмотрение этой проблемы есть рассмотрение проблемы «отношения»; проблемы социальной перцепции, т.е. восприятия человека человеком; проблемы познавательной деятельности, когнитивных стилей и многих других общепсихологических проблем, без тщательного и заинтересованного изучения которых в курсах общей, возрастной психологии, психологии личности, конфликтологии, социальной психологии их основные механизмы и закономерности не могут быть поняты. Затруднения в большинстве из названных выше областей могут быть преодолены либо самостоятельной коррекцией, либо специальными тренингами.

## *Занятие № 4*

### **Межличностные отношения. Аттракция. Совместимость**

#### *I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Понятие, виды межличностных отношений.
2. Межличностная аттракция: понятие, факторы, условия формирования.
3. Психологические особенности дружеских, любовных и служебных отношений.
4. Совместимость и срабатываемость.

#### *II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. Что такое «отношения»? Какие виды отношений вы знаете? В чем их различия?
2. Сопоставьте привязанность в детстве и зрелом возрасте и найдите между ними различия.
3. Вайсс выделил несколько основных «ресурсов», или выгод, которые мы извлекаем из социальных взаимоотношений. Опишите эту модель. Затем предложите сами и обсудите два дополнительных типа выгод, которые, по вашему мнению, упущены в его типологии.
4. Многие студенты, впервые оказываясь в университете, испытывают чувство одиночества, однако большинство из них избавляется от этих ощущений к концу первого года обучения. Обсудите причины одиночества среди студентов-новичков, опираясь на свой личный опыт и то, что вы узнали после изучения этой темы.
5. Предложите два способа, при помощи которых университеты смогли бы облегчить этот переходный период или помочь новым студентам преодолеть одиночество.
6. Должна ли страстная и романтическая любовь служить основой для выбора супруга или постоянного партнера? Обсудите аргументы «за» и «против» такого акцента на романтической связи. Каково ваше личное мнение.
7. Что такое «социальный капитал» и какова его роль в деятельности педагога?

#### *III. Практическое задание:*

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

Провести исследование с помощью опросника Т. Лири. При оформлении протокола исследования следует отразить пошагово (с детальным описанием) все необходимые процедуры проведения исследования, обработки и интерпретации полученных данных.

### **МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ МЕЖЛИЧНОСТНЫХ ОТНОШЕНИЙ ЛИРИ**

Методика разработана Т. Лири в 1954 г. и предназначена для исследования представлений субъекта о себе и идеальном «Я», а также для изучения взаимоотношений в малых группах. С ее помощью выявляется преобладающий тип отношений к людям в самооценке и взаимооценке. При этом выделяется два фактора: «доминирование-подчинение» и «дружелюбие-агрессивность(враждебность)». Именно эти факторы определяют общее впечатление о человеке в процессах межличностного восприятия. Они названы М. Аргайлом в числе главных компонентов при анализе стиля межличностного поведения и по содержанию могут быть соотнесены с двумя из трех главных осей семантического дифференциала Ч. Осгуда: оценка и сила. В многолетнем исследовании, проводимом американскими психологами под руководством Б. Бейлза, поведение члена группы оценивается по двум переменным, анализ которых осуществляется

в трехмерном пространстве, образованном тремя осями: доминирование-подчинение, дружелюбие-агрессивность, эмоциональность–аналитичность.

Для представления основных социальных ориентации Т. Лири разработал условную схему в виде круга, разделенного на секторы. В этом круге по горизонтальной и вертикальной осям обозначены четыре ориентации: доминирование-подчинение, дружелюбие-враждебность. В свою очередь, эти секторы разделены на восемь – соответственно более частным отношениям. Для еще более тонкого описания круг делят на 16 секторов, но чаще используются октанты, определенным образом ориентированные относительно двух главных осей.

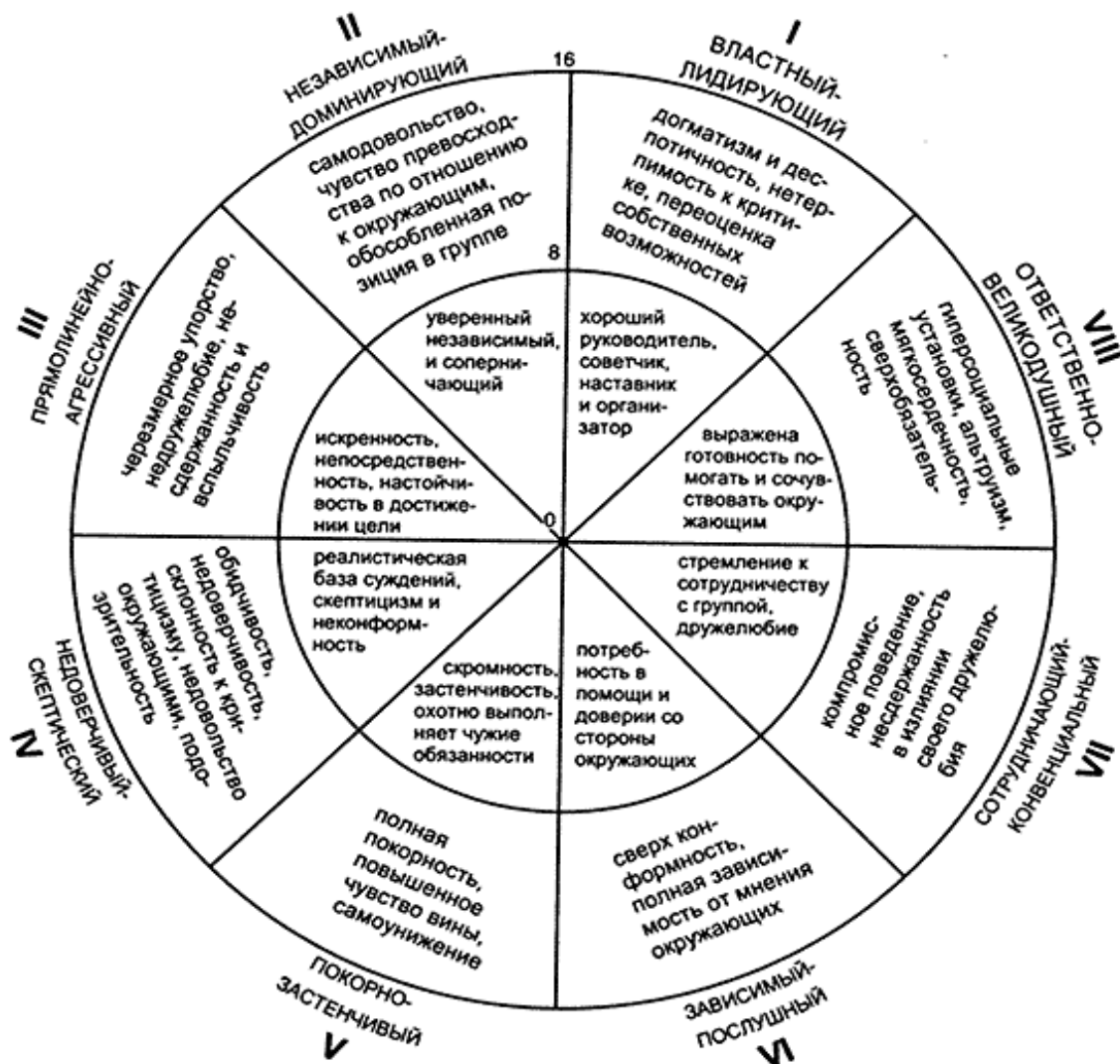


Схема Т. Лири основана на предположении, что чем ближе оказываются результаты испытуемого к центру окружности, тем сильнее взаимосвязь этих двух переменных. Сумма баллов каждой ориентации переводится в индекс, где доминируют вертикальная (доминирование-подчинение) и горизонтальная (дружелюбие-враждебность) оси. Расстояние полученных показателей от центра окружности указывает на адаптивность или экстремальность интерперсонального поведения.

В зависимости от соответствующих показателей выделяются ряд ориентаций – типов отношения к окружающим. Делаются выводы о выраженности типа, о степени адаптированности поведения – степени соответствия (несоответствия) между целями и достигаемыми в процессе деятельности результатами. Очень большая неадаптивность

поведения (при представлении результатов выделяется красным цветом) может свидетельствовать о невротических отклонениях, дисгармониях в сфере принятия решений или являться результатом каких-либо экстремальных ситуаций.

Методика может использоваться как для самооценки, так и для оценки наблюдаемого поведения людей «со стороны». В последнем случае испытуемый отвечает на вопросы как бы за другого человека, основываясь на своем представлении о нем. Суммируя результаты такого тестирования разных членов группы (например, трудового коллектива) можно составить обобщенный «представленческий» портрет какого-либо ее члена, например, лидера. И делать выводы об отношении к нему других членов группы.

Опросник содержит 128 оценочных суждений, из которых в каждом из 8 типов отношений образуются 16 пунктов, упорядоченных по восходящей интенсивности. Методика построена так, что суждения, направленные на выяснение какого-либо типа отношений, расположены не подряд, а особым образом: они группируются по 4 и повторяются через равное количество определений. При обработке подсчитывается количество отношений каждого типа.

Т. Лири предлагал использовать методику для оценки наблюдаемого поведения людей, т.е. поведения в оценке окружающих («со стороны»), для самооценки, оценки близких людей, для описания идеального «Я». В соответствии с этими уровнями диагностики меняется инструкция для ответа. Разные направления диагностики позволяют определить тип личности, а также сопоставлять данные по отдельным аспектам. Например, «социальное “Я”», «реальное “Я”», «мои партнеры» и т.д.

### ***Процедура проведения***

Данный опросник может быть применен для решения трех задач:

1. Установление степени выраженности свойств характера данного человека.
2. Описание <зон рассогласования> (потенциальной конфликтности, заложенной в структуре свойств данного человека), определение ценностных ориентации и тенденций развития характера испытуемого.
3. Изучение психологической совместимости двух и более людей, анализ причин конфликтов, взаимных уступок, предпочтений, ожиданий.

Соответственно трем задачам, существуют три варианта применения опросника.

**1-й вариант:** испытуемый отбирает те определения, которые с уверенностью может отнести к себе. Количество отобранных свойств не оговаривается, но желательно, чтобы их было не менее 20 (об этом можно как бы намекнуть испытуемым перед тестированием, но намекнуть ненавязчиво). Отбираемые качества фиксируются испытуемым на отчетном бланке.

**Инструкция проведения по первому варианту.** Дайте оценку, по возможности искренне и объективно, самому себе – такому, каким Вы в действительности являетесь, по Вашему мнению. Для этого отметьте в Вашем ответном бланке номер качеств которыми Вы обладаете; если же Вы считаете, что данное качество вам не свойственно, то номер этого качества не отмечайте.

**2-й вариант:** испытуемый дважды отвечает на данный опросник оценивая в первый раз свое реальное <Я>, а второй раз - <идеальное Я>.

**Инструкция ко 2-му варианту:** Дайте оценку – по возможности искреннюю и объективную ~ сначала самому себе, такому, каким, по Вашему мнению. Вы являетесь. Затем - такому, каким Вам, по Вашему мнению, следовало бы быть в идеале.

**3-й вариант:** испытуемый отвечает на опросник несколько раз с другими инструкциями, например: <Я>, <Идеальное <Я>, <Моя жена>, <Мой идеал жены>. Эту же работу выполняет партнер испытуемого.

При индивидуальном обследовании каждому испытуемому выдается текст опросника и ответный бланк, при групповом - каждому испытуемому выдается ответный бланк, а стимульный материал зачитывается психологом, причем на каждый ответ дается 5-8 секунд. Перед проведением тестирования следует обратить внимание испытуемых на то, что утверждения опросника сформулированы в третьем лице, и от них требуется умение взглянуть на себя со стороны.

Затем происходит подсчет результатов и построение профиля личности испытуемого. Пример такого профиля приведен на рисунке.

#### **Обработка результатов:**

- Подсчитать количество утверждений, отнесенных к себе тестируемым, по каждой из восьми шкал в отдельности. Первая степень выраженности свойства по этой шкале характеризует адаптивный вариант поведения, третья степень – дезадаптивный вариант. Диапазон проявления свойств делится приблизительно на 3 зоны: первая от 0 до 6; вторая от 7 до 11; третья от 12 до 16.

№	Шкала	Номера утверждений
<b>I</b>	Авторитарный	1, 2, 3, 4, 33, 34, 35, 36, 65, 66, 67, 68, 97, 98, 99, 100.
<b>II</b>	Эгоистичный	5, 6, 7, 8, 37, 38, 39, 40, 69, 70, 71, 72, 101, 102, 103, 104
<b>III</b>	Агрессивный	9, 10, 11, 12, 41, 42, 43, 44, 73, 74, 75, 76, 105, 106, 107, 108
<b>IV</b>	Подозрительный	13, 14, 15, 16, 45, 46, 47, 48, 77, 78, 79, 80, 109, 110, 111, 112
<b>V</b>	Подчиняемый	17, 18, 19, 20, 49, 50, 51, 52, 81, 82, 83, 84, 113, 114, 115, 116
<b>VI</b>	Зависимый	21, 22, 23, 24, 53, 54, 55, 56, 85, 86, 87, 88, 117, 118, 119, 120
<b>VII</b>	Дружелюбный	25, 26, 27, 28, 57, 58, 59, 60, 89, 90, 91, 92, 121, 122, 123, 124
<b>VIII</b>	Альтруистический	29, 30, 31, 32, 61, 62, 63, 64, 93, 94, 95, 96, 125, 126, 127, 128

- Вычисляются соотношения: число баллов по первому свойству (по первой шкале) делят на число баллов по пятому свойству, баллы по второму свойству – на баллы по шестому; баллы по третьему - на баллы по седьмому и баллы по четвертому свойству на баллы по восьмому свойству. Эти соотношения характеризуют категории характера. При интерпретации рассматривается два случая: больше единицы соотношения или меньше.

- Полученные баллы перенести на диаграмму, при этом расстояние от центра круга соответствует числу баллов по данной октанте (минимальное значение – 0, максимальное – 16). Концы таких векторов соединяются и образуют профиль, отражающий представление о личности данного человека. Очерченное пространство заштриховывается. Для каждого представления строится отдельная диаграмма, на которой оно характеризуется по выраженности признаков каждой октанты.

- С помощью формул определяются показатели по двум основным параметрам «Доминирование» и «Дружелюбие»:

$$\text{Доминирование} = (I - V) + 0,7 \times (VIII + II - IV - VI)$$

$$\text{Дружелюбие} = (VII - III) + 0,7 \times (VIII - II - IV + VI)$$

Таким образом, система баллов по 16 межличностным переменным превращается в два цифровых индекса, которые характеризуют представление субъекта по обозначенным параметрам. В результате проводится анализ личностного профиля – определяются типы отношения к окружающим.

При проведении методики по второму варианту дополнительно определяем **Зоны конфликтности** (рассогласование 4 и более баллов) по шкале.

#### **Интерпретация результатов**

Данное описание характеризует высокую степень выраженности каждого свойства, что встречается не так часто.

**Шкала 1. Доминирование.** Экспансия власти: чем ее больше, тем лучше, желание иметь вес, значение в глазах других, иметь успех, распоряжаться. Мотивация борьбы, агрессии, завоевания. Тщеславный тип лидера.

**Шкала 2. Уверенность в себе;** эгоцентризм, независимость, эгоистический рационализм (деловитость в отношении всего, что может принести благополучие лично ему, активный выбор себе полезного, в отношении же другого - равнодушие.) В отношениях с другими людьми – дипломатия; уступки, если это даст положительный личный результат, и сопротивление, если это угрожает личному покою и комфорту. Лидер эгоистичный, честолюбивый.

**Шкала 3. Консерватизм.** Ригидность реакций, сила воли, настойчивость в достижении цели – любыми средствами; открыт, прямолинеен, раздражителен; если встречает сопротивление, проявляет агрессию, недружелюбие, гнев. Не идет на уступки и компромиссы, упрям из принципа. Тип лидера авторитарный. Отсутствие эмпатии, садистские тенденции.

**Шкала 4. Негативный,** неудавшийся лидер. Всегда в оппозиции, недоверчив, сопротивляется любому влиянию, постоянно отстаивает свою позицию, даже если на нее никто не посягает. Борьба, но не активная, а оборонительная. Тайное тщеславие, подозрительность, мстительность, обидчивость, самодурство.

**Шкала 5. Уступчивость.** Комплекс вины и неполноценности, социальная неприспособленность и ущербная самооценка. Самобичевание, не инициативность, робость.

**Шкала 6. Зависимость.** Незрелость, инфантильность, несамостоятельность. Поиск опеки сильных лиц, руководства, помощи: ведомый, антидоминантный.

**Шкала 7. Конформизм.** Ориентация на мнение окружающих, боязнь общественного мнения, поиск социального одобрения, внушаемость. В группе общителен, сонастраивается со всеми, активно сотрудничает с лидером; если оказывается лидером, то демократического типа.

**Шкала 8. Отзывчивость.** Эмпатия, эмоциональная реактивность, чувствительность к поведению других. Умение сопереживать, альтруизм. Служение идеалу или идолу, самоотдача, бескорыстие - материнский тип отношений с людьми. Опека над слабыми и беззащитными. Человек совестливый, обязательный, исполнительный. Дорожит мнением окружающих (в отличие от шкалы 7, дорожит мнением референтной группы, а не людей вообще, т.е. ориентация на социум по интровертированному типу, а в 7-й шкале – ориентация на социум по экстравертированному типу).

В целом 1-я, 2-я, 3-я, 4-я – активные шкалы, а 5-я, 6-я, 7-я, 8-я – шкалы реактивных свойств. Люди с высокими значениями по первым четырем шкалам – сильные, доминантные; с высокими значениями по 5–8-й шкалам – ведомые, реактивные. Социальная приспособленность выше у первых.

Следующее описание проводится с указанием трех диапазонов проявления каждого свойства, от адаптивного к дезадаптивному варианту поведения.

1. Авторитарный, властвующий: Доминирование – властолюбие – деспотизм.
2. Соревнующийся, эксплуатирующий: Уверенность в себе – самоуверенность – самовлюбленность.
3. Прямолинейный, агрессивный: Требовательность – непримиримость – жестокость.
4. Скептический, недоверчивый: Скептицизм – упрямство – негативизм.
5. Застенчивый, скромный: Уступчивость – кроткость – пассивная подчиняемость.
6. Послушный, зависимый: Доверчивость – послушность – зависимость.
7. Конвенциональный, сотрудничающий: Добросердечность – несамостоятельность – чрезмерный конформизм.
8. Великодушный, альтруистичный: Отзывчивость – бескорыстие – жертвенность.



**Первая степень:** качества в каждой шкале характеризуют адаптивный вариант поведения доминирование, уверенность в себе, требовательность, скептицизм, уступчивость, доверчивость, добросердечие и отзывчивость.

**Третья степень:** качества характеризуют дезадаптивный вариант поведения - деспотизм, самовлюбленность, жесткость, зависимость, конформизм, жертвенность.

Четырем соотношениям, получаемым при делении соответственно первых четырех факторов на значения последних четырех факторов, даются следующие интерпретации.

1. Отношение значений шкалы 1 к шкале 5. Значение дроби больше единицы означает преобладание лидерских черт над подчиненностью, отношение меньше единицы – обратное. Испытуемые, получившие по данному соотношению балл больше единицы, являются явно выраженными лидерами, они стремятся занять руководящую позицию, инициативны, не избегают ответственности. Отношение меньше единицы характеризует ведомых, несамостоятельных, лучше работающих под чьим-то руководством.

2. Отношение значений шкалы 2 к значению шкалы 6. Отношение больше единицы означает уверенность в себе, отношение меньше единицы - неуверенность. Испытуемые, получившие балл меньше единицы, характеризуются нерешительностью, неприспособленностью, неуверенностью в себе, незрелостью. Испытуемые, получившие балл больше единицы, обладают самостоятельностью, самообладанием. Они хорошо адаптируются, способны к преодолению трудностей.

3. Отношение значений шкалы 3 к значению шкалы 7. Эта категория показывает относительное преобладание консерватизма над радикализмом. Для испытуемых с баллом больше единицы по этой категории характерны упорство, настойчивость, независимость, бескомпромиссность, негибкость поведения. При балле меньше единицы преобладают такие черты, как демократичность, гибкость, лояльность, учет конкретной ситуации, меньшая жесткость поведения.

4. Отношение значений шкалы 4 к значению шкалы 8. Эта категория характеризует отношения <эгоцентризм – альтруизм>. При балле меньше 1 испытуемые отзывчивы, участливы, способны к сопереживанию, доступны при контакте. При балле больше единицы испытуемые отличаются замкнутостью, ограниченной общительностью, холодностью, недоверчивостью, черствостью, стремлением к достижению и поддержанию социальной дистанции.

### *Литература*

1. Большаков В.Ю. Психотренинг. – СПб.: Социально-психологический центр, 1994. – 316 с.
2. Пугачев В.П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом. – М., 2003. Рабочая книга практического психолога. – М., 2002.
3. Собчик Л.Н. Методы психологической диагностики. Вып. 3. Диагностика межличностных отношений. Модифицированный вариант интерперсональной диагностики Т. Лири. Метод. руководство. – М., 1990.

### 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
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, шепетильный
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 общении
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. Свокорыстный
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
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

### БЛАНК ФИКСАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ф.И.О. \_\_\_\_\_

Возраст \_\_\_\_\_ пол \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

**Инструкция.** Вам будут представлены суждения, касающиеся характера человека, его взаимоотношений с окружающими людьми. Внимательно прочтите каждое суждение и оцените, соответствует ли оно Вашему представлению о себе.

Поставьте на бланке ответов знак «+» против номеров тех определений, которые соответствуют Вашему представлению о себе, и знак «-» против номеров тех утверждений, которые не соответствуют Вашему представлению о себе. Старайтесь быть искренним. Если нет полной уверенности, знак «+» не ставьте.

После оценивания своего реального «Я» вновь прочтите все суждения и отметьте те из них, которые соответствуют Вашему представлению о том, каким Вам, по Вашему мнению, следовало бы быть в идеале.

№	И Я	Р Я	№	И Я	Р Я	№	И Я	Р Я	№	И Я	Р Я	Сумма
1			33			65			97			
2			34			66			98			
3			35			67			99			
4			36			68			100			
5			37			69			101			
6			38			70			102			
7			39			71			103			
8			40			72			104			
9			41			73			105			
10			42			74			106			
11			43			75			107			
12			44			76			108			
13			45			77			109			
14			46			78			110			
15			47			79			111			
16			48			80			112			
17			49			81			113			
18			50			82			114			
19			51			83			115			
20			52			84			116			
21			53			85			117			
22			54			86			118			
23			55			87			119			
24			56			88			120			
25			57			89			121			
26			58			90			122			
27			59			91			123			
28			60			92			124			
29			61			93			125			
30			62			94			126			
31			63			95			127			
32			64			96			128			

## ЛАБОРАТОРНЫЕ ЗАНЯТИЯ

### Занятие № 4

#### Межличностная коммуникация и факторы ее эффективности

*I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения).
2. Вербальная и невербальная коммуникация.
3. Эффективность межличностной коммуникации.

*II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. Каково содержание понятия «коммуникативная деятельность общения»?
2. Каким образом реализуется социальная представленность в коммуникативной деятельности?
3. Каким образом реализуется индивидуально-личностная представленность в коммуникативной деятельности?

4. Перечислите и охарактеризуйте основные структурные компоненты общения как коммуникативной деятельности.
5. Перечислите и охарактеризуйте средства коммуникативного процесса.
6. Каково содержание монологической формы коммуникативного процесса?
7. Каково содержание диалогической формы коммуникативного процесса?
8. В чем сложность проблемы точности межличностной перцепции? Почему педагоги должны учитывать феномены каузальной атрибуции при взаимодействии с учениками и коллегами?

### *III. Практическое задание:*

**Цель:** Исследование коммуникативных и организационных склонностей.

Провести исследование с помощью опросника «Коммуникативные и организаторские склонности» В.В. Синявский, В.А. Федорошин (КОС).

Педагогическая профессия по своему содержанию связана с активным взаимодействием человека с другими людьми. При подготовке к работе в данном направлении в качестве стержневых выступают коммуникативные и организаторские способности. Без наличия этих склонностей не может быть обеспечен успех в работе, т.к. главное содержание деятельности - руководство коллективами, обучение, воспитание и т.д.

По результатам ответов испытуемого появляется возможность выявить качественные особенности его коммуникативных и организаторских склонностей. При оформлении протокола исследования следует отразить пошагово (с детальным описанием) все необходимые процедуры проведения исследования, обработки и интерпретации полученных данных.

## **ОПРОСНИК «КОММУНИКАТИВНЫЕ И ОРГАНИЗАТОРСКИЕ СКЛОННОСТИ» В.В. СИНЯВСКИЙ, В.А. ФЕДОРОШИН (КОС)**

### *Обработка результатов*

1. Сопоставить ответы испытуемого с дешифратором и подсчитать количество совпадений отдельно по коммуникативным и организаторским склонностям.

#### **Дешифратор**

<i>Коммуникативные склонности</i>	<i>Организаторские склонности</i>
Положительные ответы – вопросы первого столбца	Положительные – 2-й столбец
Отрицательные ответы – вопросы третьего столбца	Отрицательные – 4-й столбец

2. Вычислить оценочные коэффициенты коммуникативных (К) и организаторских (О) склонностей как отношения количества совпадающих ответов по коммуникативным склонностям (к) и организаторским склонностям (о) к максимально возможному числу совпадений (20), по формулам:

$$K = k/20$$

$$O = o/20$$

3. Для качественной оценки результатов необходимо сопоставить полученные коэффициенты со шкальными оценками:

К	О	Шкальная оценка
0,10–0,45	0,20–0,55	1
0,46–0,55	0,56–0,65	2

0,56–0,65	0,66–0,70	3
0,66–0,75	0,71–0,80	4
0,75–1,00	0,81–1,00	5

При анализе полученных результатов необходимо учитывать следующие параметры:

1. Испытуемые, получившие оценку 1, характеризуются низким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей.

2. Испытуемым, получившим оценку 2, коммуникативные и организаторские склонности присущи на уровне ниже среднего. Они не стремятся к общению, чувствуют себя скованно в новой компании, коллективе, предпочитают проводить время наедине с собой, ограничивают свои знакомства, испытывают трудности в установлении контактов с людьми и, выступая перед аудиторией, плохо ориентируются в незнакомой ситуации, не отстаивают свое мнение, тяжело переживают обиды, проявление инициативы в общественной деятельности крайне занижено, во многих делах - они предпочитают избегать принятия самостоятельных решений.

3. Для испытуемых, получивших оценку 3, характерен средний уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они стремятся к контактам с людьми, не ограничивают круг своих знакомств, отстаивают свое мнение, планируют свою работу, однако потенциал их склонностей не отличается высокой устойчивостью. Эта группа испытуемых нуждается в дальнейшей серьезной и планомерной воспитательной работе по формированию и развитию коммуникативных и организаторских склонностей.

4. Испытуемые, получившие оценку 4, относятся к группе с высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они не теряются в новой обстановке, быстро находят друзей, постоянно стремятся расширить круг своих знакомых, занимаются общественной деятельностью, помогают близким, друзьям, проявляют инициативу в общении, с удовольствием принимают участие в организации общественных мероприятий, способны принять самостоятельное решение в трудной ситуации. Все это они делают не по принуждению, а согласно внутренним устремлениям.

5. Испытуемые, получившие высшую оценку - 5, обладают очень высоким уровнем проявления коммуникативности и организаторских склонностей. Они испытывают потребность в коммуникативной и организаторской деятельности и активно стремятся к ней, быстро ориентируются в трудных ситуациях, непринужденно ведут себя в новом коллективе, инициативны, предпочитают в важном деле или в создавшейся сложной ситуации принимать самостоятельные решения, отстаивают свое мнение и добиваются, чтобы оно было принято товарищами, могут внести оживление в незнакомую компанию, любят организовывать всякие игры, мероприятия, настойчивы в деятельности, которая их привлекает. Они сами ищут такие дела, которые бы удовлетворяли их потребности в коммуникации и организаторской деятельности.

### БЛАНК ФИКСАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ф.И.О. \_\_\_\_\_

Возраст \_\_\_\_\_ пол \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

**Инструкция:** «Вам нужно ответить на все предложенные вопросы. Свободно выражайте свое мнение по каждому вопросу и отвечайте так: если Ваш ответ на вопрос положителен (Вы согласны), то в соответствующей клетке листа ответов поставьте плюс, если же Ваш ответ отрицателен (Вы не согласны) - поставьте знак минус. Следите, чтобы номер вопроса и номер клетки, куда Вы запишете свой ответ, совпадали. Имейте в виду, что вопросы носят общий характер и не могут содержать всех необходимых подробностей. Поэтому представьте себе типичные ситуации и не задумывайтесь над деталями. Не следует тратить много времени на обдумывание, отвечайте быстро. Возможно, на некоторые вопросы Вам будет трудно ответить. Тогда постарайтесь дать тот ответ, который Вы считаете предпочтительным. При ответе на любой вопрос обращайтесь внимание на его первые слова. Ваш ответ должен быть точно согласован с ними. Отвечая на вопросы, не стремитесь произвести заведомо приятное впечатление. Нам важен не конкретный ответ, а суммарный балл по серии вопросов».

1	11	21	31
2	12	22	32
3	13	23	33
4	14	24	34
5	15	25	35
6	16	26	36
7	17	27	37
8	18	28	38
9	19	29	38
10	20	30	40

### Текст опросника

1. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?
2. Часто ли Вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими Вашего мнения?
3. Долго ли Вас беспокоит чувство обиды, причиненное Вам кем-то из Ваших товарищей?
4. Всегда ли Вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Есть ли у Вас стремление к установлению новых знакомств с разными людьми?
6. Нравится ли Вам заниматься общественной работой?
7. Верно ли, что Вам приятнее и проще проводить время с книгами или за каким-либо другим занятием, чем с людьми?
8. Если возникли какие-либо помехи в осуществлении Ваших намерений, то легко ли Вы отступаете от них?
9. Легко ли Вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше Вас по возрасту?
10. Любите ли Вы придумывать и организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли Вы включаетесь в новую для Вас компанию?
12. Часто ли Вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?
13. Легко ли Вам удается устанавливать контакты с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли Вы добиваться, чтобы Ваши товарищи действовали в соответствии с Вашим мнением?
15. Трудно ли Вы осваиваетесь в новом коллективе?



16. Верно ли, что у Вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обязанностей, обязательств?
17. Стремитесь ли Вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел Вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли Вас окружающие люди и хочется ли Вам побыть одному?
20. Правда ли, что Вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для Вас обстановке?
21. Нравится ли Вам постоянно находиться среди людей?
22. Возникает ли у Вас раздражение, если Вам не удается закончить начатое дело?
23. Испытываете ли Вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходится проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что Вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли Вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли Вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы Ваших товарищей?
27. Правда ли, что Вы чувствуете себя неуверенно среди малознакомых Вам людей?
28. Верно ли, что Вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?
29. Полагаете ли Вы, что Вам не доставляет особого труда внести оживление в малознакомую Вам компанию?
30. Принимаете ли Вы участие в общественной работе в школе?
31. Стремитесь ли Вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?
32. Верно ли, что Вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято Вашими товарищами?
33. Чувствуете ли Вы себя непринужденно, попав в незнакомую Вам компанию?
34. Охотно ли Вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что Вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли Вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у Вас много друзей?
38. Часто ли Вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
39. Правда ли, что Вас пугает перспектива оказаться в новом коллективе?
40. Правда ли, что Вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

### **Занятие № 5**

#### **Межличностное взаимодействие**

##### *I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Понятие, структура, типы, стили, психологические условия эффективности межличностного взаимодействия.
2. Социальная психология и практика развития компетентного общения.

##### *II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. Место взаимодействия в структуре общения. Понятие межличностного взаимодействия.
2. Охарактеризуйте структуру социального взаимодействия.

3. Назовите основные характерные черты социального взаимодействия.
4. Транзактный анализ как подход к структурному описанию взаимодействия. Позиции в общении: Родитель, Взрослый, Дитя. Способы организации межличностного взаимодействия: замкнутость, ритуалы, времяпрепровождение, совместная деятельность, игры, близость.
5. Какие транзакции по Э. Берну являются пересекающимися и дополнительными? Приведите примеры таких транзакций?
6. Почему игры Э. Берн назвал «суррогатом истинной близости»?
7. Ролевой подход к структурному описанию взаимодействия в процессе общения (концепция символического интеракционизма).
8. Описательный подход к изучению взаимодействия в процессе общения. Кооперация и конкуренция как противоположные типы взаимодействия.
9. Экспериментальное изучение типов взаимодействия. «Дилемма узника». «Трагедия общинных выпасов». Эксперимент М. Шерифа. Эксперимент Робона Доза.
10. Общение как коммуникативное воздействие. Феномен личного влияния. Виды влияния и противостояния влиянию.

### *III. Практическое задание:*

**Цель:** отработка психокоррекционных упражнений на основе транзактного анализа.

#### ***Упражнение 1***

Вступая в общение в реальных жизненных ситуациях, старайтесь определять позиции своих партнеров. Попробуйте поэкспериментировать с собственной позицией, всякий раз наблюдая и анализируя последствия ее изменения. Какие конкретно транзактные комбинации ведут к обострению ситуации, а какие – к конструктивному общению?

#### ***Упражнение 2***

Проанализируйте привычные транзакции членов вашей семьи, друзей, коллег. С кем вам легче и приятнее общаться: с Родителями, Детьми или Взрослыми? Как вы думаете, почему? Есть ли у вас «любимая» позиция? Меняете ли вы свою транзакцию в зависимости от ситуации? Надо ли согласовывать свою позицию с позицией партнеров?

## ***Занятие № 6***

### **Социально-психологический климат и способы его оптимизации в классных коллективах**

#### *I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Понятие, психологические климата.
2. Способы оптимизации психологического климата в классных коллективах.

#### *II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. Какова сущность психологического климата?
2. Опишите уровни социально-психологического климата в группе. Приведите примеры.
3. По каким показателям можно оценить состояние климата?
4. Опишите факторы, влияющие на социально-психологический климат группы.
5. Перечислите факторы макросреды. Опишите влияние факторов этой группы на психологический климат учебной группы, педагогического коллектива.
6. Перечислите факторы микросреды. Опишите влияние факторов этой группы на психологический климат учебной группы, педагогического коллектива.
7. Назовите характеристики благоприятного социально-психологического климата.
8. Опишите способы формирования и поддержания благоприятного психологического климата в классе.

### *III. Практическое задание:*

**Цель:** Изучение психологической атмосферы в группе.

Провести исследование психологической атмосферы в группе методики оценки психологической атмосферы в коллективе (по А.Ф. Фидлеру).

При оформлении протокола исследования следует отразить пошагово (с детальным описанием) все необходимые процедуры проведения исследования, обработки и интерпретации полученных данных.

## **МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ АТМОСФЕРЫ В КОЛЛЕКТИВЕ (ПО А. Ф. ФИЛЛЕРУ)**

Методика используется для оценки психологической атмосферы в коллективе. В основе лежит метод семантического дифференциала. Методика интересна тем, что допускает анонимное обследование, а это повышает ее надежность. Надежность увеличивается в сочетании с другими методиками (например, социометрией).

### **Обработка результатов:**

Подсчитать количество баллов. Ответ по каждому из 10 пунктов оценивается слева направо от 1 до 8 баллов. Чем левее расположен знак \*, тем ниже балл, тем благоприятнее психологическая атмосфера в коллективе, по мнению отвечающего. Итоговый показатель колеблется от 10 (наиболее положительная оценка) до 80 (наиболее отрицательная).

На основании индивидуальных профилей создается средний профиль, который и характеризует психологическую атмосферу в коллективе.

### *Литература*

1. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., Изд-во Института Психотерапии. 2002. – С. 190–191.

## **БЛАНК ФИКСАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ**

Ф.И.О. \_\_\_\_\_

Возраст \_\_\_\_\_ пол \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

**Инструкция:** Инструкция. В предложенной таблице приведены противоположные по смыслу пары слов, с помощью которых можно описать атмосферу в вашей группе, коллективе. Чем ближе к правому или левому слову в каждой паре вы поставите знак \*, тем более выражен этот признак в вашем коллективе.

	1	2	3	4	5	6	7	8	
Дружелюбие									Враждебность
Согласие									Несогласие
Удовлетворенность									Неудовлетворенность
Продуктивность									Непродуктивность
Теплота									Холодность
Сотрудничество									Несогласованность
Взаимная поддержка									Недоброжелательность
Увлеченность									Равнодушие
Занимательность									Скука
Успешность									Безуспешность

## Занятие № 7

### Межличностные конфликты и способы их разрешения

*I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Понятие, виды, структура, динамика межличностных конфликтов.
2. Конфликтное взаимодействие: стратегии, тактики, стили. Модели эскалации конфликта. Деэскалация.
3. Управление конфликтами. Переговорные методы разрешения конфликта. Формы участия третьей стороны в урегулировании конфликта.
4. Психологические способы снижения уровня конфликтности личности.

*II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. Что такое конфликт? Назовите основные его признаки. Опишите его структуру.
2. Что является основой любого конфликта?
3. Охарактеризуйте основные типы конфликтов.
4. Опишите структуру и динамику конфликтов.
5. Функции конфликта.
6. Характеристика исходов конфликта.
7. Специфика педагогических конфликтов.
8. Каковы возможные исходы конфликта и принципы управления конфликтным процессом?
9. Профилактика конфликтов в педагогической деятельности.
10. К каким психологическим последствиям может приводить конфликт?
11. Способы управления конфликтами и методы их разрешения.

*III. Практическое задание:*

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

Провести исследование личностных особенностей реагирования в конфликтной ситуации (методика К. Томаса). При оформлении протокола исследования следует отразить пошагово (с детальным описанием) все необходимые процедуры проведения исследования, обработки и интерпретации полученных данных.

### **МЕТОДИКА «ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ РЕАГИРОВАНИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ» К. ТОМАСА**

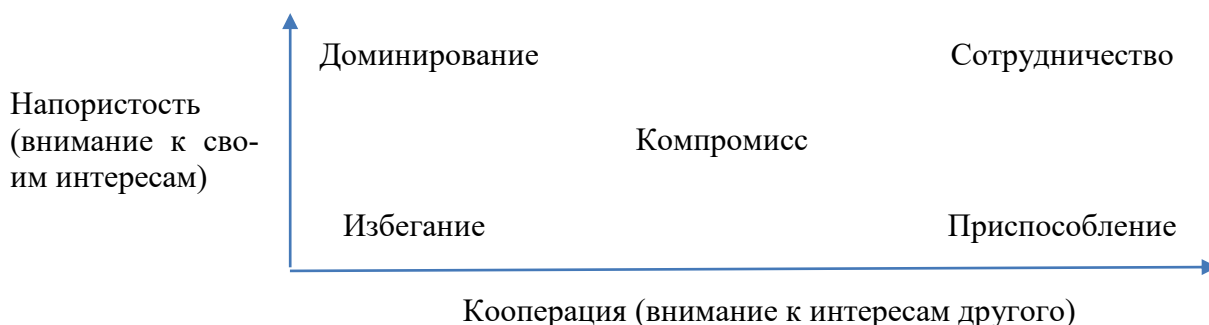
Личностный опросник, разработан К. Томасом и предназначен для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению, выявления определенных стилей разрешения конфликтной ситуации. В России тест адаптирован Н.В. Гришиной.

В своем подходе к изучению конфликтных явлений К. Томас делал акцент на изменении традиционного отношения к конфликтам. Указывая, что на ранних этапах их изучения широко использовался термин «разрешение конфликтов», он подчеркивал, что этот термин подразумевает, что конфликт можно и необходимо разрешать или элиминировать. Целью разрешения конфликтов, таким образом, было некоторое идеальное бесконфликтное состояние, где люди работают в полной гармонии. Однако в последнее время произошло существенное изменение в отношении специалистов к этому аспекту исследования конфликтов. Оно было вызвано, по мнению К. Томаса, по меньшей мере, двумя обстоятельствами: осознанием тщетности усилий по полной элиминации конфликтов, увеличением числа исследований, указывающих на позитивные функции конфликтов. Отсюда, по мысли автора, ударение должно быть перенесено с элимини-

рования конфликтов на управление ими. В соответствии с этим К. Томас считает нужным сконцентрировать внимание на следующих аспектах изучения конфликтов: какие формы поведения в конфликтных ситуациях характерны для людей, какие из них являются более продуктивными или деструктивными; каким образом возможно стимулировать продуктивное поведение.

Для описания типов поведения людей в конфликтных ситуациях К. Томас считает применимой двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими измерениями в которой являются кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в конфликт, и напористость, для которой характерен акцент на защите собственных интересов. Соответственно этим двум основным измерениям К. Томас выделяет следующие способы урегулирования конфликтов:

- избегание (уход) – реакция на конфликт, выражающаяся в игнорировании или фактическом отрицании конфликта;
- соперничество (борьба) – стремление к доминированию и, в конечном счете, к устранению одной из сторон в конфликте;
- приспособление – уступки противоположной стороне в достижении ее интересов, вплоть до их полного удовлетворения и отказа от своих интересов;
- сотрудничество – стремление к интегрированию интересов всех участников конфликта. В содержание интересов каждой из сторон входит удовлетворение основных интересов другой стороны;
- компромисс – взаимные уступки; согласие на частичное удовлетворение собственных интересов в обмен на достижение частичных интересов другой стороны.



К. Томас считает, что при избегании конфликта ни одна из сторон не достигает успеха; при таких формах поведения, как конкуренция, приспособление и компромисс, или один из участников оказывается в выигрыше, а другой проигрывает, или оба проигрывают, так как идут на компромиссные уступки. И только в ситуации сотрудничества обе стороны оказываются в выигрыше.

В своем опроснике по выявлению типичных форм поведения К. Томас описывает каждый из пяти перечисленных возможных вариантов 12 суждениями о поведении индивида в конфликтной ситуации. В различных сочетаниях они сгруппированы в 30 пар, в каждой из которых респонденту предлагается выбрать то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики его поведения.

Опросник представляет собой набор из 30 пар утверждений о поведении человека в ситуации конфликта. Индивиду, проходящему обследование, необходимо выбрать одно из двух суждений. Выполнение теста обычно не вызывает затруднений. Время выполнения – не более 15–20 минут. Существуют формы как для индивидуального, так и для группового опроса.

### **Обработка результатов:**

• Подсчитать количество баллов сверив ответы с ключом. Каждый ответ оценивается в 1 балл. Подсчитывается количество баллов по каждой шкале (общая сумма баллов – 30).

### **КЛЮЧ**

№	Соперничество	Сотрудничество	Компромисс	Избегание	Приспособление
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.				А	Б
28.	А	Б			
29.			А	Б	
30.		Б			А

### **Интерпретация результатов**

Анализ полученных результатов позволяет оценить степень выраженности у обследуемого индивида тенденций к проявлению в конфликтных ситуациях соответствующих форм поведения.

1. Человек преимущественно использует стиль **конкуренции** (больше всего набранных баллов по соответствующей шкале): он активен, целеустремлен, предпочи-

тает разрешать конфликты собственными силами. Не стремится к сотрудничеству и диалогу с окружающими, не учитывает их интересы. На первом месте для него – собственные цели. Используя волевые качества, он принуждает других принимать необходимые для него решения.

2. Предпочитаемым является стиль **избегания**: индивид уклоняется от разрешения конфликта, не отстаивает свои интересы, позволяет ущемлять свои права. Не стремится к сотрудничеству с другими в целях разрешения конфликта. В большинстве случаев такой человек игнорирует проблему, перекладывает ответственность на других, откладывает решение, при возможности устраняется (вплоть до того, что выходит из комнаты, меняет тему разговора, берет "больничный" и т.д.).

3. Человек, набравший больше всего баллов по шкале **приспособления**, не пытается отстаивать собственные цели. Он не избегает конфликтной ситуации, но и не стремится разрешить ее конструктивно. Готов идти на уступки, жертвовать собственными интересами, соглашается на предложения окружающих.

4. Индивид, предпочитающий в конфликтной ситуации стиль **компромиссного** поведения, готов в некоторой степени поступиться собственными интересами, если другая сторона, участвующая в конфликте, идет на то же. Для достижения компромисса обе стороны прибегают к взаимным уступкам, но стараются не жертвовать главным. Ведется торг, взаимный обмен. В результате достигается временное соглашение, но причины конфликта не устраняются, обе стороны остаются недовольными принятым общим решением.

5. Личность, стремящаяся **к сотрудничеству**, не забывает о своих интересах, но при этом учитывает и интересы другой стороны. Для разрешения конфликта такой человек прибегает сам и стимулирует других людей к поиску истинных причин разногласий, выяснению целей всех участников конфликта, совместной выработке решения, удовлетворяющего всех.

Оптимальным стилем поведения в конфликтной ситуации является применение всех пяти форм поведения в зависимости от конкретных условий и специфики разногласий. При этом сумма баллов, полученная по каждой шкале, должна находиться в пределах 5–7.

### Литература

1. Малышев К.Б. Психология управления. – М., 2000.
2. Психологические аспекты подбора и проверки персонала / Сост. Н.А. Литвинцева. – М., 1997.
3. Практическая психодиагностика. Методики и тесты / Под ред. Д.Я. Райгородского. – М., 1998.
4. Пугачев В.П. Тесты, деловые игры, тренинги в управлении персоналом. – М, 2003.

### БЛАНК ФИКСАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ф.И.О. \_\_\_\_\_

Возраст \_\_\_\_\_ пол \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

**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.

№	Утверждение	
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.
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.
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.

# РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Место общения в системе общественных и межличностных отношений.
2. Общение и деятельность.
3. Структура и функции общения.
4. Общение как обмен информацией.
5. Речь как средство коммуникации.
6. Невербальная коммуникация.
7. Общение как взаимодействие.
8. Подходы к описанию структуры взаимодействия.
9. Транзактный анализ.
10. Типы взаимодействия: психологическая характеристика кооперации и конкуренции.
11. Межличностный конфликт.
12. Типология поведения личности в ситуации конфликта.
13. Общение как познание людьми друг друга.
14. Механизмы и эффекты межличностного восприятия
15. Каузальная атрибуция
16. Точность межличностного восприятия.
17. Межличностные отношения.
18. Межличностная аттракция.
19. Межличностная совместимость
20. Трехмерная теория интерперсонального поведения Шутца.

## САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

### *Тема*

### **Механизмы и эффекты социального познания**

#### *I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Понятие социальной перцепции.
2. Механизмы социальной перцепции.

#### *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.?

#### *III. Практическое задание:*

**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 исполнительен, 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 завершённой, 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 вижу я? Могу ли я взглянуть на себя их глазами?

## КОНТРОЛЬНЫЙ ТЕСТ К МОДУЛЮ

1. Коммуникативная сторона общения состоит в:
  - обмене информацией между общающимися индивидами;
  - в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями;
  - процессе восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания;
  - репрезентации эмоциональных состояний партнеров по общению;
  - регуляции интеллектуальной сферы человека.
2. Совокупность средств, помогающих принятию информации и ослабляющие действие фильтров, называется:
  - фасцинацией;
  - эмпатией;
  - идентификацией;
  - аттракцией;
  - аффилицией.
3. К вербальным средствам общения относятся
  - система «контакт глаз»;
  - мимика;
  - речь;
  - жесты;
  - такесика.

4. К функциям невербального общения относятся:
  - передача сообщения;
  - раскрытие смысла сообщения;
  - дополнение и замещение речи;
  - осуществление взаимовлияния людей друг на друга;
  - регуляция интеллектуальной сферы человека.
5. К видам слушания можно отнести:
  - активное;
  - систематическое;
  - светское;
  - системное;
  - вербальное.
6. Информационно-коммуникативная функция общения состоит в:
  - обмене информацией;
  - регуляции поведения;
  - организации совместной деятельности;
  - регуляции эмоциональной сферы человека;
  - регуляции интеллектуальной сферы человека;
7. Регуляторно-коммуникативная функция общения состоит в:
  - обмене информацией;
  - регуляции поведения и организации совместной деятельности;
  - регуляции эмоциональной сферы человека;
  - приеме информации;
  - репрезентации эмоциональных состояний партнеров по общению.
8. Аффективно-коммуникативная функция общения состоит в:
  - обмене информацией;
  - регуляции поведения;
  - организации совместной деятельности;
  - регуляции эмоциональной сферы человека;
  - регуляции интеллектуальной сферы человека.
9. Совокупность определенных мер, направленных на повышение эффективности речевого воздействия называется:
  - убеждающая коммуникация;
  - социально-речевая коммуникация;
  - личностно-речевая коммуникация;
  - уточняющая коммуникация;
  - объясняющая коммуникация;
10. Матрицу убеждающей коммуникации, описывающей модель речевого коммуникативного процесса предложил:
  - Г. Лассуэлл;
  - К. Ховланд;
  - А.А. Леонтьев;
  - П. Экман;
  - Л.С. Выготский.
11. Содержание коммуникации может передаваться при помощи:
  - только устной и письменной речи;
  - речи и жестов;
  - только устной речи;

- только жестов;
  - интонации.
12. Невербальная коммуникация в качестве знаковых систем не включает:
- оптико-кинетическую систему;
  - визуальный контакт;
  - пара- и экстралингвистическую системы;
  - речь;
  - ольфакторную систему.
13. 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 – это:
- общение;
  - конфликт;
  - активность;
  - деятельность;
  - совместимость.
14. В структуре общения выделяют следующие взаимосвязанные стороны:
- коммуникативную, интерактивную и перцептивную;
  - агрессивную, асертивную;
  - коммуникативную, закрытую, открытую;
  - активную, пассивную, отстраненную;
  - информационную, эмоциональную, регуляционную.
15. Экстраралингвистическая система знаков включает в себя:
- жесты;
  - систему вокализации;
  - мимику;
  - включение в речь плача, смеха и т.д.;
  - запахи.
16. Паралингвистическая система знаков включает в себя:
- жесты
  - систему вокализации
  - мимику
  - включение в речь плача, смеха и т.д.
  - запахи.
17. К оптико-кинетической системе невербального поведения относятся:
- жесты;
  - «контакт глаз»;
  - прикосновения;
  - запахи;
  - темп речи.
18. Такесика как знаковая система включает в себя:
- жесты;
  - пожатие рук, похлопывание, поцелуй;
  - мимику;
  - включение в речь плача, смеха и т.д.;
  - систему вокализации.
19. Проксемика – это область знаний, изучающая проблемы:
- визуального контакта общающихся;

- функций жестов и мимики в общении;
  - невербальной коммуникации в целом;
  - пространственной организации общения;
  - функций запахов в общении.
- 20.** Интимная зона (согласно норм приближения человека к партнеру по общению) подразумевает расстояние, в сантиметрах:
- 45–120;
  - 20–75;
  - 0–45;
  - 50–100;
  - 100–150.
- 21.** Публичная зона (согласно норм приближения человека к партнеру по общению) подразумевает расстояние, в сантиметрах:
- 200–300;
  - 300–400;
  - 100–200;
  - 400–750;
  - 0–100.
- 22.** Персональная зона (согласно норм приближения человека к партнеру по общению) подразумевает расстояние, в сантиметрах:
- 45–120;
  - 120–400;
  - 100–200;
  - 0–45;
  - 50–100.
- 23.** Социальная зона (согласно норм приближения человека к партнеру по общению) подразумевает расстояние, в сантиметрах:
- 120–400;
  - 300–400;
  - 100–200;
  - 400–750;
  - 0–100.
- 24.** К ольфакторной системе невербального общения относятся:
- система «контакт глаз»;
  - запахи;
  - речь;
  - жесты;
  - мимика.
- 25.** Интерактивная сторона общения состоит в:
- обмене информацией между общающимися индивидами;
  - в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями;
  - процессе восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания;
  - репрезентации эмоциональных состояний партнеров по общению;
  - обмене эмоциями между общающимися индивидами.
- 26.** Взаимодействие в сфере официальных отношений, целью которого является решение конкретных задач, достижение определенных результатов, оптимизация какой-либо деятельности – это:
- деловая коммуникация;

- вербальная коммуникация;
  - невербальная коммуникация;
  - электронная коммуникация;
  - социальная коммуникация.
27. К формам осуществления деловой коммуникации не относятся:
- деловые беседы,
  - совещания,
  - собрания,
  - переговоры,
  - конфликт.
28. Перцептивная сторона общения состоит в:
- обмене информацией между общающимися индивидами;
  - в обмене не только знаниями, идеями, но и действиями;
  - процессе восприятия друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания;
  - репрезентации эмоциональных состояний партнеров по общению;
  - регуляции интеллектуальной сферы человека.
29. Восприятие, понимание и оценка людьми социальных объектов: других людей, самих себя, групп, социальных общностей называется:
- социальной перцепцией;
  - коммуникацией;
  - рефлексией;
  - манипуляцией;
  - каузальной атрибуцией.
30. Идентификация, рефлексия, эмпатия – это:
- приёмы коммуникации;
  - механизмы социальной перцепции;
  - методы социальной психологии;
  - виды каузальной атрибуции;
  - формы делового общения.
31. К «эффектам» восприятия людьми друг друга можно отнести:
- эффект атрибуции;
  - эффект успеха;
  - эффект края;
  - эффект новизны;
  - эффект индивида.
32. К механизмам социальной перцепции относятся:
- эмпатия;
  - конформизм;
  - фасилитация;
  - социализация;
  - чувство вины.
33. Констатирующая информация, исходящая от коммуникатора, выражается в:
- приказе, совете, просьбе и стимулирует какое-то действие;
  - запрете нежелательных видов деятельности;
  - форме сообщения;
  - побуждении к действию в заданном направлении;
  - отказе от действия в заданном направлении.

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

- эффектом ореола;
- эффектом новизны;
- эффектом первичности;
- каузальной атрибуцией;
- эмпатией.

**35.** Неосознаваемое стремление иметь четкие, непротиворечивые, упорядоченные представления о воспринимаемых лицах называется:

- рефлексия;
- эмпатия;
- каузальная атрибуция;
- упрощение;
- идентификация.

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

- рефлексией;
- идентификацией;
- репрезентацией;
- эмпатией;
- проекцией.

**37.** 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 называется:

- проекция;
- рефлексия;
- эмпатия;
- каузальная атрибуция;
- аттракция.

**38.** Попытка игнорировать при восприятии какие-то черты другого человека и тем самым как бы выстроить преграду его воздействию – это:

- перцептивная защита;
- каузальная атрибуция;
- аттитюд;
- рефлексия;
- аттракция.

**39.** Процесс неосознаваемого отождествления себя с другим человеком называется:

- рефлексией;
- идентификацией;
- репрезентацией;
- эмпатией;
- проекцией.

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

- рефлексией;
- идентификацией;
- репрезентацией;



- эмпатией;
  - проекцией.
- 41.** Суть проекции заключается:
- в приписывании другим людям собственных чувств;
  - в ориентации поведения на доступную цель;
  - в отрицании реальных фактов;
  - в выборе поведения, противоположного подавленному;
  - в оправдании себя.
- 42.** Термин «социальная перцепция» впервые был введен:
- Дж. Брунером;
  - Г. Мидом;
  - Г. Келли;
  - Дж. Тибо;
  - З. Фрейдом.
- 43.** Устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются при взаимодействии с ним называется:
- проекцией;
  - эффектом новизны;
  - эффектом первичности;
  - стереотипизацией;
  - каузальной атрибуцией.
- 44.** Понятие «эмоциональный интеллект» в научную терминологию ввели:
- Дж. Мэйер и П. Сэловей;
  - Э. Дюркгейм и У. Макдугалл;
  - Г. Джейл и Е. Старбака;
  - С. Сигеле и Г. Лебон;
  - И. Кант и Г. Гердер.
- 45.** Способность чувствовать и выражать эмоции, связывать эмоции и мысли, понимать причину эмоций и регулировать эмоции в себе и других – это:
- эмоциональный интеллект;
  - аттитюд;
  - социальная перцепция;
  - конфликт;
  - совместимость.
- 46.** В структуру эмоционального интеллекта, согласно П. Сэловей и Дж. Мэйер, не входит:
- идентификация эмоций;
  - использование эмоций для повышения эффективности мышления и деятельности;
  - понимание эмоций;
  - управление эмоциями;
  - личностный рост.
- 47.** Целенаправленная активность по контролю и регулированию информации в целях создания соответствующего образа – это:
- управлением впечатлением;
  - социальная перцепция;
  - регуляция эмоциональной сферы;
  - регуляция интеллектуальной сферы;
  - каузальная атрибуция

**48.** Процесс осознаваемого или неосознаваемого, целенаправленного или стихийного предъявления определенных аспектов собственной самости окружающим, осуществляемый при взаимодействии между людьми – это:

- самопрезентация;
- социальная перцепция;
- регуляция эмоциональной сферы;
- регуляция интеллектуальной сферы;
- каузальная атрибуция.

**49.** К числу главных направлений в исследованиях по самопрезентации относится проблема:

- проблема стратегий и техник управления впечатлением;
- социальной перцепции;
- регуляции эмоциональной сферы;
- регуляции интеллектуальной сферы;
- каузальной атрибуции.

**50.** По мнению Е.Е. Jones, T.S. Pittman, в основе процесса самопрезентации лежит мотив:

- власти;
- аффилиации;
- безопасности;
- познавательный;
- ориентации на игру.

**51.** Согласно Е.Е. Jones, T.S. Pittman к основным стратегиям самопрезентации, каждая из которых направлена на достижение определенных видов власти, не относится:

- власть игры;
- власть обаяния;
- власть эксперта;
- власть страха;
- власть сострадания.

**52.** К механизмам общения не относится:

- адаптация;
- подражание
- внушение
- убеждение
- мода

**53.** Распространенная форма межличностного общения, предполагающая воздействие на партнера по общению с целью достижения своих скрытых намерений – это:

- манипуляция;
- мода;
- убеждение;
- внушение;
- заражение;

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

- аттракция;
- аттитюд;
- симпатия;
- эмпатия;

- заражение.
- 55.** Проблема отношений в значительной степени разработана:
- В.Н. Мясищевым;
  - А.Н. Леонтьевым;
  - В.Я. Ядовым;
  - Г.М. Андреевой;
  - В.М. Бехтеревым.
- 56.** Официальные, формально закрепленные, объективизированные, действенные связи – это:
- общественные отношения;
  - межличностные отношения;
  - эффективные отношения;
  - производственные отношения;
  - психологические отношения.
- 57.** Отношения, носящие безличный характер и заключающиеся во взаимодействии конкретных социальных ролей называются:
- общественными;
  - межличностными;
  - эффективными;
  - производственными;
  - психологическими.
- 58.** Объективно переживаемые, в разной степени осознаваемые взаимосвязи между людьми, в основе которых лежат разнообразные эмоциональные состояния взаимодействующих людей называются:
- межличностными отношениями;
  - общественными отношениями;
  - эффективными отношениями;
  - производственными отношениями;
  - учебными отношениями.
- 59.** В структуре межличностных отношений ведущим является элемент:
- когнитивный;
  - аффективный;
  - поведенческий;
  - регулятивный;
  - производственный.
- 60.** Сочетание официальных и межличностных отношений, которое определяет близость общающихся, соответствующую социокультурным нормам общностей, к которым они принадлежат – это:
- социальная дистанция;
  - психологическая дистанция;
  - общественная дистанция;
  - поведенческая дистанция;
  - учебная дистанция.
- 61.** Степень близости межличностных отношений между партнерами по общению характеризует:
- социальная дистанция;
  - психологическая дистанция;
  - общественная дистанция;

- поведенческая дистанция;
  - учебная дистанция.
- 62.** Особый вид социальной установки (аттитюда) на другого человека, в которой преобладает эмоциональный компонент, когда этот «другой» оценивается преимущественно в категориях, свойственным аффективным оценкам – это:
- аттракция;
  - симпатия;
  - эмпатия;
  - дружба;
  - конфликт.
- 63.** Аттракция не способствует:
- повышению уровня конфликтности;
  - созданию психологически комфортной, творческой атмосферы в группе;
  - повышению уровня конформности и имитации;
  - вхождению в группу новичков;
  - приписыванию партнеру положительных качеств.
- 64.** Эмоциональная положительная установка на субъект взаимодействия – это:
- симпатия;
  - дружба;
  - любовь;
  - ненависть;
  - злость.
- 65.** Вид устойчивых, индивидуально-избирательных межличностных отношений, характеризующийся взаимной привязанностью их участников называется:
- симпатия;
  - дружба;
  - любовь;
  - ненависть;
  - злость.
- 66.** Высшая степень эмоционально положительного отношения к лицу на основе предельно высокой оценки его достоинств, влечения к нему, стремления стать для него личностно наиболее значимым называется:
- симпатия;
  - дружба;
  - любовь;
  - ненависть;
  - злость.
- 67.** К «ресурсам социальных отношений», согласно Р.Вейссу, не относится:
- привязанность;
  - социальная интеграция;
  - забота;
  - руководство;
  - вражда.
- 68.** Потребность человека, проявляющаяся в его желании и стремлении постоянно быть с людьми, устанавливать и сохранять положительные взаимоотношения с ними – это:
- аффилиация;
  - привязанность;
  - социальная интеграция;
  - забота;

- ненависть.
- 69.** Основой аффилиации считается:
- страх отвержения;
  - привязанность;
  - социальная интеграция;
  - забота;
  - ненависть.
- 70.** Факт добровольной передачи какой-либо конфиденциальной информации, условие общности «мы», являющееся системообразующим фактором, связывающим людей друг с другом – это:
- доверие;
  - страх отвержения;
  - привязанность;
  - социальная интеграция;
  - забота.
- 71.** Социальное богатство личности, которое выражается в совокупности ее позитивных межличностных связей, что предоставляет этой личности доступ к различным ресурсам партнеров, а с другой стороны, дает возможность партнерам пользоваться ее ресурсами – это:
- социальный капитал;
  - доверие;
  - страх отвержения;
  - привязанность;
  - социальная интеграция.
- 72.** Мерилем социального капитала отдельной личности выступает:
- богатство позитивных социальных связей данной личности;
  - высокий уровень конфликтности;
  - материальное благосостояние;
  - умение регулировать свои эмоциональные состояния;
  - высокий интеллект.
- 73.** Начало разработки проблематики каузальной проблематики положил:
- Ф. Хайдер;
  - А.Н. Леонтьев;
  - Л.С. Выготский;
  - З. Фрейд;
  - К. Роджерс.
- 74.** Приписывание воспринимаемому определенных мотивов и причин, объясняющих его поступки и другие особенности – это:
- каузальная атрибуция;
  - доверие;
  - страх отвержения;
  - привязанность;
  - социальная интеграция.
- 75.** Черты личности, ее способности, установки, настроения, стремления, состояние здоровья, в соответствии с теорией каузальной атрибуции Ф. Хайдера, относятся к причинам поведения:
- внутренним;
  - внешним;
  - устойчивым;

- неустойчивым;
  - контролируемым.
- 76.** Особенности окружающей социальной или физической среды, в соответствии с теорией каузальной атрибуции Ф. Хайдера, относятся к причинам поведения:
- внешним;
  - внутренним;
  - устойчивым;
  - неустойчивым;
  - контролируемым.
- 77.** Внутренние (диспозиционные) причины поведения, в соответствии с теорией каузальной атрибуции Ф. Хайдера:
- формируют предрасположенность личности к тем или иным действиям;
  - ограничивают возможности выбора личностью своего поведения;
  - повышают уровень конфликтности;
  - влияют на уровень интеллекта;
  - влияют на способность регулировать свои эмоциональные состояния.
- 78.** Внешние (ситуационные) причины поведения, в соответствии с теорией каузальной атрибуции Ф. Хайдера:
- ограничивают возможности выбора личностью своего поведения;
  - формируют предрасположенность личности к тем или иным действиям;
  - повышают уровень конфликтности;
  - влияют на уровень интеллекта;
  - влияют на способность регулировать свои эмоциональные состояния.
- 79.** Тенденция приписывать наше собственное поведение внешним или ситуационным причинам, а поведение других людей — внутренним или диспозиционным причинам называется:
- различие между действующим лицом и наблюдателем;
  - внутренний конфликт;
  - фундаментальная ошибка атрибуции;
  - психологическая защита;
  - социальная желательность.
- 80.** Тенденция при взаимодействии с другими людьми приписывать позитивные действия и хорошие результаты внутренним причинам (собственным личностным чертам, усилиям, способностям), а негативные действия и плохие результаты — внешним причинам (другим людям, ситуации, невезению) называется:
- предрасположенность в пользу своего я;
  - внутренний конфликт;
  - фундаментальная ошибка атрибуции;
  - психологическая защита;
  - социальная желательность.
- 81.** Л. Росс назвал тенденцию, согласно которой мы, объясняя действия других людей, чаще всего ищем причину в их диспозициях, а не в каких-либо ситуационных обстоятельствах:
- фундаментальной ошибкой атрибуции
  - внутренний конфликт;
  - фундаментальная ошибка атрибуции;
  - психологическая защита;
  - социальная желательность.

**82.** Процесс, в котором люди действуют и реагируют на действия других, согласно Смелзеру, – это:

- социальное взаимодействие;
- социальная перцепция;
- коммуникация;
- фундаментальная ошибка атрибуции;
- психологическая защита.

**83.** К характерным чертам социального взаимодействия Э. Холландер относит:

- взаимозависимость поведения участников взаимодействия;
- фундаментальную ошибку атрибуции;
- внутренний конфликт;
- психологическую защиту;
- социальную желательность поведения участников взаимодействия.

**84.** Образцы взаимоотношений, которые требуются обществом, его социальными институтами и организациями – это:

- формальная структура взаимодействия;
- социальная перцепция;
- неформальная структура взаимодействия;
- социальную желательность поведения участников взаимодействия;
- фундаментальная ошибка атрибуции.

**85.** Когда некоторое количество индивидов вступает в контакт друг с другом и осуществляет согласованные действия для достижения определенной цели, принято говорить о:

- кооперации;
- конкуренции;
- компромиссе;
- внутреннем конфликте;
- психологической защите.

**86.** В случае, когда действия нескольких индивидов происходят в условиях соревнования, где выигрыш возможен не для всех, а иногда только для одного человека, принято говорить о:

- конкуренции;
- кооперации;
- компромиссе;
- внутреннем конфликте;
- психологической защите.

**87.** Общая манера, которая характерна для каждого индивида при его взаимодействии с другими, согласно А. Коуэну определяется как:

- межличностный стиль взаимодействия;
- внутренний конфликт;
- фундаментальная ошибка атрибуции;
- психологическая защита;
- социальная желательность.

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

- Э. Берн;
- Р. Бейлс;
- П. Экман;
- М. Аргайл;
- З. Фрейд.

- 89.** Аттракция способствует:
- созданию психологически комфортной, творческой атмосферы в группе;
  - повышению уровня конформности и имитации;
  - вхождению в группу новичков;
  - способствует передаче опыта от одного члена группы другому;
  - все ответы верны.
- 90.** К пассивным моделям поведения в конфликтной ситуации относятся:
- уклонение и приспособление;
  - уклонение и компромисс;
  - приспособление и компромисс;
  - уклонение и сотрудничество;
  - сотрудничество и соперничество.
- 91.** Конструктивная роль конфликта выражается в:
- стимулировании индивидуальной и групповой жизнедеятельности;
  - канализировании фрустрации;
  - устранении внутренней напряженности;
  - все ответы верны.
- 92.** Коммуникативные барьеры могут возникать:
- все утверждения верны;
  - вследствие принадлежности субъектов общения к разным социальным слоям;
  - вследствие принадлежности субъектов общения к разным профессиональным группам;
  - вследствие чрезмерной застенчивости одного из общающихся;
  - вследствие непонимания.
- 93.** При закрытой позиции коммуникатора во время коммуникативного процесса коммуникатор:
- открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в подтверждение этой точки зрения;
  - держится подчеркнуто нейтрально, не заявляет открыто о своей точке зрения;
  - умалчивает о своей точке зрения, прибегая к спец. мерам, чтобы ее скрыть;
  - побуждает к действию в заданном направлении;
  - стремится согласовать действия партнеров.
- 94.** При отстраненной позиции коммуникатора во время коммуникативного процесса коммуникатор:
- открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в подтверждение этой точки зрения;
  - держится подчеркнуто нейтрально, не заявляет открыто о своей точке зрения;
  - умалчивает о своей точке зрения, прибегая к спец. мерам, чтобы ее скрыть;
  - стремится согласовать действия партнеров;
  - побуждает к действию в заданном направлении.
- 95.** При открытой позиции коммуникатора во время коммуникативного процесса коммуникатор:
- открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, оценивает различные факты в подтверждение этой точки зрения;
  - держится подчеркнуто нейтрально, не заявляет открыто о своей точке зрения;
  - умалчивает о своей точке зрения, прибегая к спец. мерам, чтобы ее скрыть;
  - стремится согласовать действия партнеров;
  - побуждает к действию в заданном направлении.
- 96.** Побудительная информация, исходящая от коммуникатора, не может выражаться в:
- приказе, совете, просьбе и стимулирует какое-то действие;



- запрете нежелательных видов деятельности;
  - в форме сообщения и не предполагает непосредственного изменения поведения;
  - побуждении к действию в заданном направлении;
  - рассогласовании или нарушении некоторых автономных форм поведения.
- 97.** Констатирующая информация, исходящая от коммуникатора, выражается в:
- приказе, совете, просьбе и стимулирует какое-то действие;
  - запрете нежелательных видов деятельности;
  - в форме сообщения и не предполагает непосредственного изменения поведения;
  - побуждении к действию в заданном направлении;
  - рассогласовании или нарушении некоторых автономных форм поведения.
- 98.** В процессе познания другого человека участвует процесс:
- эмоциональной оценки другого;
  - интерпретации поведения другого;
  - попытки понять причины его поведения;
  - построения собственной стратегии поведения;
  - все утверждения верны.
- 99.** В педагогическом общении реализуется функция:
- обучающая;
  - развлекающая;
  - игровая;
  - качественная;
  - коммуникативная.
- 100.** Ведущей функцией педагогического общения является функция:
- обучающая;
  - развлекающая;
  - игровая;
  - качественная;
  - коммуникативная.
- 101.** Заинтересованность в успехе ученика, создание благожелательной, поддерживающей контакт атмосферы общения, способствующей самоактуализации и дальнейшему развитию ученика, составляет содержание функции педагогического общения:
- фасилитации;
  - обучающей;
  - игровой;
  - качественной;
  - коммуникативной.
- 102.** Профессиональное общение преподавателя с учащимися на уроке и вне его (в процессе обучения и воспитания), имеющее определенные педагогические функции и направленное на создание благоприятного психологического климата, а также на психологическую оптимизацию учебной деятельности и отношений между педагогом, и учащимся внутри ученического коллектива – это:
- педагогическое общение;
  - психологическое общение;
  - межличностное общение;
  - манипулятивное общение;
  - монологическое общение.
- 103.** Функция фасилитации педагогического общения была выделена:
- А. Маслоу;
  - К. Роджерсом;

- А.К. Марковой;
  - А.Б. Орловым;
  - Л.С. Выготским.
- 104.** Модель поведения в конфликтной ситуации заключающаяся в совместной выработке решения, которое устраивает все стороны называется:
- сотрудничество;
  - уклонение;
  - приспособление;
  - компромисс;
  - соперничество.
- 105.** Модель поведения в конфликтной ситуации заключающаяся в разрешении противоречий путем взаимных уступок называется:
- уклонение;
  - приспособление;
  - сотрудничество;
  - компромисс;
  - соперничество.
- 106.** Модель поведения в конфликтной ситуации, заключающаяся в открытой борьбе за свои интересы называется:
- уклонение;
  - приспособление;
  - соперничество;
  - компромисс;
  - сотрудничество.
- 107.** Тенденция к расширению и эскалации является чертой:
- деструктивного конфликта;
  - конструктивного конфликта;
  - любого конфликта;
  - межгруппового конфликта;
  - внутреннего конфликта.
- 108.** Становится независимым от породивших его исходных причин и может продолжаться и после того, как эти причины уже исчерпаны, обесценены или забыты:
- деструктивный конфликт
  - конструктивный конфликт
  - любой конфликт
  - межгрупповой конфликт
  - внутренний конфликт
- 109.** Решающим условием вступления в конфликт является:
- несовместимость действий соперников
  - percepция несовместимости действий соперников
  - дефицит власти
  - все ответы верны
  - дефицит ресурсов
- 110.** Конфликт как самоцель предполагает:
- достижение некоторой цели
  - необходимость снятия напряжения
  - нейтрализацию целей соперника
  - получение власти
  - доступ к ресурсам

# ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

## ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учебник для высших учебных заведений. – М.: Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Битянова, М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей: учеб. пособие. – Москва: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 576 с.
3. Кузьмин, Е.С. Основы социальной психологии. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1967. – 176 с.
4. Майерс, Д. Социальная психология. – 7-е изд. – Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2005. – 793 с.
5. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология: учебник для бакалавров: учебник для студентов высш. учеб. заведений, обучающихся по специальности «Психология» / [Санкт-Петербургский гос. ун-т]. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2014. – 408 с.
6. Социальная психология: учеб. пособие / отв. ред. А. Л. Журавлев. – Москва: ПЕР СЭ, 2002. – 351 с.
7. Шевандрин, Н.И. Социальная психология в образовании: учеб. пособие. – Москва: ВЛАДОС, 1995. – Ч. 1: Концептуальные и прикладные основы социальной психологии. – 544 с.
8. Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию: учеб. пособие для вузов. – Минск: АСАР, 2005. – 767 с.

# МОДУЛЬ 4

## СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

---

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

#### *Лекция 7*

#### Личность в социальном мире

##### *План*

1. Исследование личности в социальной психологии.
2. Самосознание личности и Я-концепция.
3. Социальная идентичность.
4. Личность и социальные роли.

*Основные понятия:* самосознание, самооценка, Я-концепция, социальная идентичность, этническая идентичность, социальная роль, ролевой конфликт, ролевой стресс, профессиональная роль, профессиональная деформация.

1. Во всех современных определениях личности обязательно подчеркивается ее общественная природа, включенность в ту или иную систему социальных отношений. Любая личность представляет собой своеобразный эффект биологического, психологического и социального в человеке. Это постоянно проявляется в его связях с социальным окружением.

Социальная психология рассматривает личность, прежде всего, в контексте всех разнообразных социальных связей и включенности в различные социальные группы как на макроуровне, так и на уровне малых групп. При этом акцент делается на процессах взаимодействия и взаимовлияния личности и тех групп и связей, в которые она включена. Упоминание макроуровня означает, что речь идет не только о малых группах, но и о психологических аспектах взаимоотношений личности с большими социальными группами и обществом в целом.

В работах Б.Д. Парыгина модель личности, которая должна занять место в системе социальной психологии, предполагает соединение двух подходов: социологического и общепсихологического. Так, социологический подход характеризуется тем, что в нем личность рассматривается преимущественно как объект социальных отношений, а общепсихологический – тем, что здесь акцент сделан лишь «на всеобщих механизмах психической деятельности индивида». Задача социальной психологии – «раскрыть всю структурную сложность личности, которая является одновременно как объектом, так и субъектом общественных отношений...» (Парыгин, 1971. С. 109).

Большинством авторов выделяются следующие **направления исследования личности** в социальной психологии.

1. Выявление тех закономерностей, которым подчиняются поведение и деятельность личности, включенной в определенную социальную группу.

- проблема лидерства, но с тем оттенком, который связан с личностными характеристиками лидерства как группового явления;

- проблема мотивации личности при участии в коллективной деятельности (где закономерности этой мотивации будут изучаться в связи с типом совместной деятельности, уровнем развития группы);

- проблема аттракции, рассмотренная с точки зрения характеристики некоторых черт эмоциональной сферы личности, проявляющихся особым образом при восприятии другого человека;

- социальная детерминация психического склада личности в конкретных реальных социальных группах, индивидуальный вклад каждой личности в деятельность группы, причины, от которых зависит величина этого вклада в общую деятельность. Точнее, изучаются два ряда таких причин: коренящихся в характере и уровне развития тех групп, в которых личность действует, и коренящихся в самой личности, например, в условиях ее социализации;

- классовые, национальные, профессиональные особенности личности;

- закономерности формирования и проявления общественной активности, пути и средства повышения этой активности;

- проблемы внутренней противоречивости личности и пути ее преодоления; самовоспитание личности и пр.

2. Выявление того, через посредство каких групп осуществляется влияние общества на личность. Для этого важно изучение конкретного жизненного пути личности, тех ячеек микро- и макросреды, через которые проходит путь ее развития (Психология развивающейся личности, 1987). Говоря традиционным языком социальной психологии, это **проблема социализации**. Несмотря на возможность выделения в этой проблеме социологических и общепсихологических аспектов, это – специфическая проблема именно социальной психологии личности.

3. Анализ результата, получившийся в ходе активного освоения личностью всей системы социальных связей. Как личность действует в условиях активного общения с другими в тех реальных ситуациях и группах, где протекает ее жизнедеятельность, – это другая социально-психологическая проблема, связанная с изучением личности. Опять-таки на традиционном языке социальной психологии эта проблема может быть обозначена как **проблема социальной установки**.

4. Проблема социальной идентичности личности – итог исследования проблем личности в социальной психологии. Изучение интегрирования личности в группу: выявление качеств личности, которые формируются и проявляются в группе, и чувства групповой принадлежности, возникающего на основе рефлексии этих качеств.

2. Решение вопросов о природе человека, о взаимосвязи социального и индивидуального всегда связано с проблематикой «Я», т.е. особой субъективной реальностью, обозначаемой целым веером концептов – самосознание, «Я», самость, self, представление о себе, Я-концепция и т.д.

Несмотря на множественность конкретных подходов, связанных и с объективной сложностью самого феномена «Я» и с колоссальными традициями его изучения, идея взаимозависимости «Я» человека и его социального бытия является сегодня «общим местом» социально-психологического анализа личности.

С одной стороны, социокультурная и групповая реальность (социальные ценности, принятые в данном месте модели поведения, групповые нормы и пр.) влияют на наше самосознание, задавая основания для самоидентификации. С другой стороны особенности Я-представлений (большая актуализация персонального или социального их полюса, характер самоотношения и пр.) накладывают отпечаток на социальные суждения и установки, а также мотивируют то или иное социальное поведение.

Главная функция самосознания – сделать доступными для человека мотивы и результаты его поступков и позволить понять, каков он есть на самом деле, оценить себя. Если оценка окажется неудовлетворительной, то человек может либо заняться самосовершенствованием, саморазвитием, либо, включив защитные механизмы, вытеснить

эти неприятные сведения, избегая травмирующего влияния внутреннего конфликта. Только благодаря осознанию своей индивидуальности возникает особая функция – защитная: стремление защитить свою уникальность от угрозы ее нивелирования.

С самосознанием связана особая значимость того, что важно стать самим собой (сформировать себя как личность), остаться самим собой (невзирая на мешающие воздействия) и уметь поддерживать себя в трудных состояниях. Для подобной самоактуализации (быть собой и даже лучше) необходимо: полностью погрузиться во что-либо без остатка, преодолев желание защититься и свою застенчивость, и переживать погружение, не прибегая к самокритике. Также необходимо делать выбор, принимать решения и брать на себя ответственность, прислушиваться к себе самому, дать возможность проявиться своей индивидуальности; непрерывно развивать свои умственные способности, реализовать свои возможности полностью в каждый данный момент.

Самосознание – не изначальная данность, присущая человеку, а продукт развития. Человек не рождается с готовым самосознанием. Он даже сначала не выделяет себя из окружающего мира. Самосознание возникает у человека в процессе социального взаимодействия как неизбежный и всегда уникальный результат психического развития. Самосознание развивается постепенно и проходит через следующие фазы (В.С. Мерлин):

- сознание тождественности;
- сознание Я как активного начала, как субъекта деятельности;
- осознание своих индивидуальных качеств путем обобщения результатов самонаблюдения;
- социально-нравственная оценка.

В целом выделяется пять групп факторов, влияющих на представление человека о самом себе:

- степень согласованности «внешней», социальной, оценки и самооценки;
- субъективная значимость Я-представлений, которые затрагивает «внешняя» оценка;
- степень доверия человека к субъекту оценочной по отношению к нему информации;
- субъективно оцениваемая модальность «внешней» оценки;
- частотность (повторяемость) той или иной модальности «внешней» оценки [Gergen K. J., 1971].

Дальнейшие возможности развития «Я» рассматриваются в контексте идей когнитивного диссонанса: несоответствие между имеющимся представлением о себе и другим представлением или действием «запускает» процесс редукиции диссонанса, опосредованный общим уровнем самооценки. Возможные стратегии этой редукиции рассматриваются уже как ведущие механизмы формирования «Я» для людей с теми или иными особенностями Я-концепции. Так, К. Герген выделяет три таких стратегии.

1. Обесценивание негативной обратной связи. В условиях эксперимента респонденты с низким уровнем самооценки и самоуважения в случае рассогласования «внешних» оценок и представлений о себе предпочитали дискредитировать источник информации.

2. Подкрепление значимой части Я-концепции. Если тем же респондентам сразу после получения негативной «внешней» оценки предоставляли возможность выбора области, в которой они желали бы получить обратную связь, то они предпочитали выбрать ту, в которой их представления о себе носили позитивный характер, причем это было нехарактерно для респондентов с высокой самооценкой и самоуважением.

3. Игнорирование информации и/или изменение Я-концепции. В случае рассогласования «внешней» оценки и системы представлений о себе респонденты с высоким уровнем самооценки и самоуважения или просто не перерабатывали новую информа-

цию о себе (обладая значимо большим количеством самохарактеристик по сравнению с респондентами с низкой самооценкой, они имели достаточно оснований для поддержания имеющегося образа «Я», живя по известному принципу «зато мы делаем ракеты...»), или же изменяли представление о себе, включая в него новые элементы.

Результатом процессов самосознания можно считать **Я-концепцию**. Понятие Я-концепции появилось в 1950-е гг. в русле гуманистической психологии, представители которой стремились к рассмотрению целостного, уникального человеческого «Я». **Под Я-концепцией принято понимать динамическую систему представлений человека о самом себе.**

Р. Бернс определяет Я-концепцию как «совокупность всех представлений индивида о себе, сопряженную с их оценкой». Соответственно трехкомпонентной структуре социальной установки в Я-концепции также выделяются три составляющие:

- 1) образ «Я» – представления индивида о самом себе;
- 2) самооценка – аффективная оценка этого представления, обладающая различной степенью интенсивности в зависимости от уровня принятия тех или иных самохарактеристик;
- 3) поведенческая реакция – те действия, которые вызываются образом «Я» и самооценкой.

Каждый из этих трех установочных компонентов может быть представлен, с точки зрения Р. Бернса, по крайней мере в трех модальностях:

- реальное «Я», отражающее те установки, которые связаны с актуальными способностями, ролями, статусами («Я-на-самом-деле»);
- социальное «Я», отражающее те установки, которые связаны с мнением человека о том, как его видят другие («Я-глазами-других»);
- идеальное «Я», отражающее установки, которые связаны с представлениями человека о желаемом «Я» («Я-каким бы-я-хотел-быть»).

Иными словами, Я-концепция используется Р. Бернсом как собирательный термин для обозначения всей совокупности представлений человека о себе, и итоговая структура Я-концепции выглядит следующим образом:

Я-концепция играет очень важную роль в жизни и развитии личности: она способствует достижению внутренней согласованности личности, определяет интерпретацию ее опыта и является источником ожиданий.

Важнейшей функцией Я-концепции является *обеспечение внутренней согласованности личности, относительной устойчивости ее поведения*. Если новый опыт, полученный индивидом, согласуется с существующими представлениями о себе, он легко ассимилируется, входит в Я-концепцию. Если же новый опыт не вписывается в существующие представления о себе, противоречит уже имеющейся Я-концепции, то срабатывают механизмы психологической защиты, которые помогают личности тенденциозно интерпретировать травмирующий опыт либо отрицать его. Это позволяет удерживать Я-концепцию в уравновешенном состоянии, даже если реальные факты ставят ее под угрозу. Стремление защитить Я-концепцию, оградить ее от разрушающих воздействий является, по мнению Бернса, одним из основополагающих мотивов всякого нормального поведения.



Вторая функция Я-концепции заключается в том, что она *определяет характер интерпретации индивидом его опыта*. Я-концепция действует как своего рода внутренний фильтр, который определяет характер восприятия человеком любой ситуации. Проходя сквозь этот фильтр, ситуация осмысливается, получает значение, соответствующее представлениям человека о себе.

Третья функция Я-концепции заключается в том, что она *определяет ожидания индивида*, т.е. представления о том, что должно произойти. Люди, уверенные в собственной значимости, ожидают, что и другие будут относиться к ним так же; люди, сомневающиеся в собственной ценности, считают, что они никому не могут нравиться, и начинают избегать всяких социальных контактов.

**3. Социальная идентичность** – «часть Я-концепции человека, которая определяется принадлежностью к социальной группе (или группам) в сочетании с ценностью и эмоциональной значимостью, сопутствующими данной принадлежности» (Tajfel, 1981, p. 248; Turner et al., 1994). К этим группам относятся наши семейные и другие личные отношения; работа (профессиональная/ учебная); принадлежность к религиозной, политической, этнической группе или общности и к другим группам, которые определяют или усиливают важные стороны нашего собственного «Я» (Deaux, Reid, Mizrahi & Ethier, 1995). Мы рождаемся в определенной семье, определенной этнической группе и иногда – в определенной религиозной группе. По мере того, как мы становимся старше, атрибуты, обладающие для нас наибольшей ценностью, приводят нас к выбору тех социальных групп, которые отражают и усиливают эти ценности. Я-концепция и социальная идентичность взаимно определяют и формируют друг друга (см. Bettencourt, Dorr, 1997; Luhtanen, Crocker, 1992).

Люди не только относят себя к определенным группам, но также рассматривают других как членов тех же самых групп или как членов других групп. Отсюда идет подразделение остальных людей на категории «мы» и «они». «Мы» – это люди, принадлежащие к группам, членство в которых является важным для нас. «Они» – это все



остальные, это чужаки, не относящиеся к «нашим» группам. Группы, входящие для нас в категорию «мы», составляют часть нашей социальной идентичности.

В социальной психологии наибольшее распространение получила теория социальной идентичности, разрабатываемой Г. Тэджфелом, Дж. Тернером и др. Согласно этой теории у всех людей есть потребность в позитивном мнении о себе. Эта потребность оказывает влияние на мотивацию и когнитивные процессы, направленные на то, чтобы нравиться самому себе. Существует два способа, чтобы добиться позитивного самомнения:

- путем своих собственных достижений,
- путем принадлежности к определенным группам.

В тех случаях, когда у человека нет в жизни личных достижений, которые вызвали бы чувство удовлетворения и повышения самооценки, он, в качестве альтернативы, ориентируется на принадлежность к определенным группам (человек может пытаться восстановить свое самоуважение, причисляя себя к самой престижной группе в обществе).

В теории социальной идентичности утверждается, что у человека есть потребность воспринимать свои собственные группы как превосходящие остальные группы по особо значимым показателям. Человек пристрастно относится к собственной группе (групповой фаворитизм) и пренебрежительно – к чужим группам. При этом повысить позитивные чувства по отношению к своей группе можно путем принижения или негативной оценки других групп (возможно подчеркивая уникальность своей группы, ее существенные отличия от других групп).

Такое явление, когда люди греются в лучах чужой славы, способствует повышению индивидуальной самооценки, потому что социальная идентичность этих людей в данной сфере составляет интегральную часть их Я-концепции. Люди очень стремятся к тому, чтобы косвенным образом разделить успех членов «своей» группы, особенно после личных неудач. Вот почему правительства некоторых стран склонны порой затевать «маленькую победоносную войну», чтобы отвлечь своих граждан от их тяжелого экономического положения.

Итак, люди охотно разделяют успехи членов «своей» группы. Что же происходит, когда те, с кем мы идентифицируем себя, терпят неудачу? Здесь отмечаются два типа реакций (Franzoi, 1996). Во-первых, поскольку люди имеют тенденцию переоценивать качество выполнения какой-либо деятельности членами «своей» группы по сравнению с «чужими», то часто для них наступает время признать неудачу вполне обоснованной. Во-вторых, в случаях, когда поражение настигает членов «своей» группы, этому находит оправдание. Защищая «свою» группу, мы защищаем свою самооценку.

Особой разновидностью социальной идентичности является этническая идентичность – индивидуальное чувство личной идентификации с определенной этнической группой. Этническая идентичность является состоянием сознания, и ее приобретение часто требует значительных ментальных усилий. Джин Финни предложила трехстадийную модель формирования этнической идентичности (Franzoi, 1996).

Формирование идентичности знаменует собой переход от детства к взрослости. Приобретая твердое чувство идентичности, молодой человек получает основу для составления планов своей карьеры, начала трудовой деятельности или продолжения образования, а также для установления интимных взаимоотношений. Процесс становления социальной идентичности содержит в себе три последовательных когнитивных процесса.

- индивид самоопределяется как член некоторой социальной категории (так, в Я-концепцию каждого из нас входит представление о себе как о мужчине или женщине определенного социального статуса, национальности, вероисповедания, имеющего или не имеющего отношения к различным социальным организациям, и пр.).

- человек не только включает в образ Я общие характеристики собственных групп членства, но и усваивает нормы и стереотипы поведения, им свойственные.

- процесс становления социальной идентичности завершается тем, что человек приписывает себе усвоенные нормы и стереотипы своих социальных групп: они становятся внутренними регуляторами его социального поведения. (Так, мы не только определяем себя в рамках тех или иных социальных категорий, не только знаем и умеем вести себя соответственно им, но и внутренне, эмоционально идентифицируемся со своими группами принадлежности).

**4. Концепция социальной роли.** Социально-психологический подход к личности требует рассмотрения ее в тесной связи с социальным окружением. Прежде всего, имеются в виду те социальные группы, в состав которых личность входит, с членами которых взаимодействует. Для того чтобы лучше понять взаимосвязи личности и ее социальной среды, психологи обращаются к положениям ролевой теории личности.

Понятие «социальная роль» представляет собой сложное образование. Выделяют социологические и социально-психологические аспекты этого понятия. Социологический аспект отражает безличную и нормативную сторону социальной роли, связанную с содержанием деятельности личности, с выполнением ею определенной социальной функции (*на предприятии четко различаются официальные позиции директора, бухгалтера, юриста, начальника цеха, мастера, рабочего и т.д., можно выделить общественно-политические позиции – депутат, член какой-либо партии или инициативной группы граждан, профессиональные – инженер, врач, артист и ряд других – гражданин, потребитель, пенсионер*). Социально-психологический аспект проявляется при изучении субъективных факторов социальной роли и связан с особенностями восприятия и исполнения социальных ролей

В настоящее время имеется много определений понятия «социальная роль», и в его интерпретации существуют заметные расхождения между исследователями. Мы будем понимать *роль как нормативную систему действий, ожидаемых от индивида, в соответствии с его социальной позицией (положением)*. Отсюда следует, что роль обусловлена конкретным местом человека в структуре социальных связей и в известном смысле не зависит от его индивидуально-психологических свойств. Так, выполнение роли преподавателя вуза должно подчиняться одним официальным предписаниям, а выполнение роли студента – другим. Эти предписания безличны, они никак не ориентированы на особенности характеров тех или иных преподавателей и студентов.

Существует несколько типов ролей:

- социальная роль – определяется местом, которое носитель данной роли занимает в системе общественных отношений;

- межличностная роль – определяется положением индивида в системе межличностных отношений в малой группе;

- конвенциональная роль – определяется общепринятыми представлениями и нормами членов сообщества о том, каково должно быть ролевое поведение;

- предписанная роль – внешне заданная роль, не зависящая от усилий индивида;

- достигнутая роль – роль, полученная индивидом благодаря его личным усилиям;

- активная роль - взаимосвязанные действия, которые индивид активно исполняет в данный конкретный момент времени;

- латентные роли – набор возможных ролей, которые может исполнять индивид. Только одна роль в конкретный момент времени является активной, остальные будут оставаться латентными, но каждая из этих ролей может стать активной в зависимости от вида деятельности и обстоятельств.

Роловое поведение личности обычно рассматривается как функция двух основных переменных – социальной роли и Я. Иногда личность при выполнении той или иной роли оказывается в конфликтной ситуации. **Роловой конфликт** – это ситуация, в которой индивид, имеющий определенный статус, сталкивается с несовместимыми ожиданиями и оказывается не в состоянии выполнять предъявляемые ролью требования. Выделяется несколько типов таких конфликтов:

- **межролевые (интерролевые)** – когда несколько выполняемых одновременно индивидом ролей предъявляют к нему несовместимые или трудно совместимые ожидания. Индивид оказывается не в состоянии отвечать всем требованиям этих ролей;

- **внутриролевые (интратролевые)** – когда окружающие люди предъявляют к индивиду как исполнителю конкретной роли противоречивые требования и различные ожидания. Конфликт возникает у индивида в виде непонимания своего должного ролевого поведения;

- **личностно-ролевой конфликт** – когда качества, внутренние ценности, стандарты, представления и потребности индивида как личности не соответствуют социальной роли или установленному ролевому поведению.

Реакции личности на ролевой конфликт могут варьироваться в зависимости от ее индивидуально-психологических особенностей и характера ситуации. Это может быть отказ индивида от какой-либо из несовместимых для него ролей, попытки ввести в заблуждение определенную группу лиц в отношении выполнения их ожиданий, наконец, уход из данной ситуации (перемена места работы, жительства, развод). Ролевые конфликты приводят к повышению степени напряженности личности со всеми присущими этому состоянию физиологическими и психическими проявлениями, вплоть до заболеваний. Для характеристики данного состояния не без основания порой используется термин "ролевой стресс". Одной из причин такого стресса может быть и ролевая перегрузка. Она наблюдается тогда, когда человек должен выполнять чересчур много социальных ролей. Это требует не только времени, но способности личности к быстрой социально-психологической перестройке при переходе от одной роли к другой. Не следует путать ролевую перегрузку с перегрузкой работой. В последнем случае личности предписывается выполнение слишком большого объема работы, но в рамках лишь одной роли. Подобная перегруженность имеет свои собственные проблемы и тоже может служить источником стресса.

**Взаимовлияние личности и социальной роли.** Поведение каждой личности складывается из отдельных действий в рамках тех или иных социальных ролей, но любая роль, как таковая, существует отдельно от личности, выполняющей ее. Любая личность обычно привносит индивидуальное своеобразие в процесс выполнения той или иной социальной роли. Ее интересы, установки, убеждения могут проявляться при этом явно или неявно. Порой индивид даже стремится подчеркнуть свою независимость от роли, демонстрируя так называемую ролевую дистанцию. Есть основания полагать, что продолжительное выполнение индивидом какой-либо роли способствует более яркому проявлению одних свойств личности и маскировке других. Это особенно хорошо заметно на примере профессиональных ролей. Имеется ряд отечественных исследований, показывающих, как свойства личности, сформировавшиеся в процессе выполнения ею профессиональной роли становятся чертами характера и начинают проявляться во всех других сферах жизнедеятельности данной личности. Так, К.К. Платонов и К.М. Гуревич употребляют в своих работах такие понятия, как «профессиональный характер» и «профессиональный тип личности», подчеркивая тем самым огромное формирующее влияние профессиональной роли на личность.

Важным показателем освоения той или иной профессионально-функциональной роли является степень адаптированности личности к социально-производственным

условиям труда. Адаптация основывается не только на пассивно-приспособительных, но и на активно-преобразующих связях личности с окружающей средой, представляя собой неразрывное единство тех и других форм связи. Как показали исследования Е.А. Климова, в ходе адаптации складывается соответствующий индивидуальный стиль деятельности личности, что позволявшей выполнять с определенным успехом свою профессионально-функциональную роль (Климов, 1969). Порой высокая степень интернализации профессиональной роли и ее продолжительное выполнение могут приводить к так называемой «профессиональной деформации» личности. Имеются в виду такие случаи, когда профессиональные стереотипы действий, отношений становятся настолько характерными для человека, что он никак не может и в других социальных ролях выйти за рамки сложившихся стереотипов, перестроить свое поведение соответственно изменившимся условиям. Можно сказать, что в подобных случаях минимизируется ролевая дистанция между личностью и ее профессиональной ролью. Последняя в известном смысле «завладевает» личностью, определяя ее поведение и в других социальных ролях.

Деформирующее влияние профессиональной роли на личность порой наблюдается у педагогов. Так, И.С. Кон отмечает, что выработанная в школе дидактическая, поучающая манера многих учителей нередко проявляется и в сфере их личных отношений. Привычка упрощать сложные вещи, чтобы сделать их более понятными в процессе обучения детей, может порождать прямолинейность, негибкость мышления учителей (Кон, 1967). Проблема «профессиональной деформации» почти не изучена, хотя представляет значительный интерес и в теоретическом, и в прикладном плане. Исследования этого феномена должны проводиться на стыке социальной и дифференциальной психологии и психологии труда, поскольку закономерно возникает вопрос о соотношении индивидуальных различий работников с их подверженностью "деформирующим" воздействиям профессиональной роли.

## *Лекция 8*

### **Социальные установки и поведение личности**

#### *План*

1. Социальная установка: определения, структура и функции.
2. Социальная установка и реальное поведение. Иерархическая структура диспозиций личности (концепция В.А. Ядова).
3. Виды социальных установок. Предрассудки

*Основные понятия:* потребность, мотив, социальный мотив, мотивация, самоактуализация, аффиляция, побудительные механизмы, социальные факторы.

**1. Социальная установка** – одна из основных категорий социальной психологии. Важность введения этой категории в терминологический аппарат социальной психологии связана со стремлением к универсальному объяснению всего социального поведения человека: как он воспринимает окружающую его действительность, почему он так, а не иначе, поступает в конкретных ситуациях, каким мотивом руководствуется при выборе способа действия и т.д. Другими словами, социальная установка связана с целым рядом психологических особенностей личности, таких как восприятие и оценка ситуации, мотивация, принятие решений и поведение.

Понятие социальной установки было введено в научный контекст У. Томасом и Ф. Знанецким в 1918 году. С точки зрения ученых, *социальная установка – это «психологическое переживание индивидом значения или ценности социального объекта».*

Социальная установка функционирует одновременно как элемент психологической структуры личности и как элемент социальной структуры, поскольку содержание психологического переживания определяется внешними, локализованными в социуме объектами. В современной социальной психологии чаще пользуются определением социальной установки, которое было дано Г. Олпортом (1924): «... **Социальная установка – это состояние психологической готовности личности вести себя определенным образом в отношении объекта, детерминированное ее прошлым опытом**».

Для сглаживания противоречий и расхождений в определениях социальной установки М. Смит (1942) предложил различать в ее структуре три компонента: когнитивный, аффективный и поведенческий. Когнитивный компонент обнаруживается в виде мнений, утверждений относительно объекта установки; аффективный компонент проявляется как отношение к объекту, выраженное на языке непосредственных переживаний и чувств, которые он вызывает; поведенческий компонент отражает готовность индивида реализовать определенное поведение по отношению к объекту.

Социальная установка формируется на основе собственного жизненного опыта индивида и опыта, получаемого от других людей. Главным путем передачи установок является словесная (вербальная) форма.

Изначально изучение социальных установок шло по пути рассмотрения проблемы адаптации, что впоследствии нашло выражение в выделении **функций социальной установки**.

1. **Инструментальная (адаптивная) функция** выражает приспособительные тенденции поведения человека, способствует увеличению вознаграждения и уменьшению потери. Социальная установка направляет субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей. Кроме того, социальная установка помогает человеку оценить, как другие люди относятся к социальному объекту. Поддержка определенных социальных установок дает возможность человеку заслужить одобрение и быть принятым другими людьми, поскольку их скорее привлекает тот, у кого установки сходны с их собственными.

2. **Эго-защитная функция** социальной установки способствует разрешению внутренних конфликтов личности, защищает людей от неприятной информации о самих себе или о значимых для них социальных объектах. Люди часто действуют и думают таким образом, чтобы оградить себя от неприятной информации. Например, чтобы повысить свою собственную значимость или значимость своей группы, человек часто прибегает к формированию негативной установки по отношению к членам аут-группы.

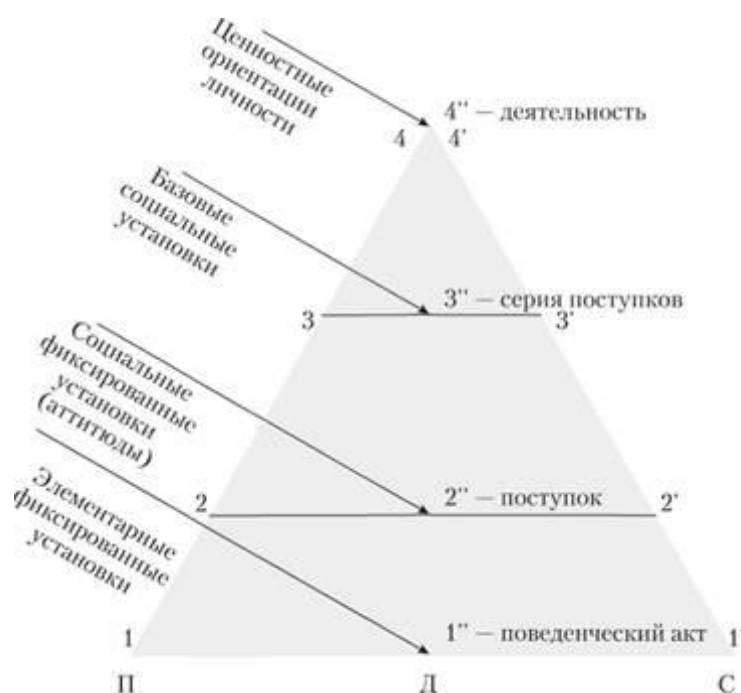
3. **Функция выражения ценностей** (или функция самореализации). Социальная установка дает человеку возможность выразить то, что важно для него, и позволяет организовать свое поведение соответствующим образом. Осуществляя определенные действия в соответствии со своими установками, человек реализует себя в отношении к социальным объектам, социальные установки помогают человеку самоопределился и понять, что он собой представляет.

4. **Функция организации знаний** основана на стремлении человека к смысловому упорядочиванию окружающего мира. С помощью установок существует возможность оценки поступающей из внешнего мира информации и соотнесения ее с существующими у человека мотивами, целями, ценностями и интересами. Установка упрощает задачу изучения новой информации.

В течение длительного времени изучения социальных установок не возникало сомнений в том, что знание социальной установки полезно потому, что позволяет прогнозировать поведение. Однако в знаменитом эксперименте Р. Лапьера и ряде других исследований было показано, что между социальной установкой, выраженной вербально, и реальным поведением человека может существовать расхождение.

2. Российским ученым В.А. Ядовым была разработана диспозиционная концепция регуляции социального поведения личности, которая позволила объяснить факты расхождения между социальными установками и реальным поведением личности. Согласно концепции В.А. Ядова, существует четыре уровня диспозиций (социальных регуляторов поведения):

1. первый уровень – элементарные фиксированные установки – отвечает за регуляцию поведенческих актов – непосредственных реакций субъекта на актуальную предметную ситуацию;
2. второй уровень – социальные установки – регулирует поступки личности;
3. третий уровень – базовые социальные установки – регулирует уже некоторые системы поступков, составляющие поведение в различных сферах жизнедеятельности;
4. четвертый уровень – ценностные ориентации – регулирует целостность поведения, или собственно деятельность личности.



Иерархическая схема диспозиционной регуляции социального поведения личности (В.А. Ядов)

Основная идея, лежащая в основе данной концепции, заключается в том, что человек обладает сложной системой различных диспозиционных образований, которые регулируют его поведение и деятельность. При этом в каждой конкретной ситуации и в зависимости от цели ведущая роль принадлежит определенному диспозиционному образованию, в то время как остальные диспозиции являются латентными.

3. В социально-психологической литературе часто обсуждается информация о видах социальных установок. В особый вид выделяется установка, называемая перцептивной.

**Перцептивная установка** характеризует предрасположенность человека к определенной интерпретации воспринимаемых элементов действительности.

**Стереотип и предрассудок (предубеждение)** рассматриваются как разновидности перцептивных установок. От обычной социальной установки стереотипы и предрассудки отличаются, прежде всего, содержанием своего когнитивного компонента.

**Стереотип** – это социальная установка с застывшим, нередко обедненным содержанием когнитивного компонента.

**Предрассудок** – это социальная установка с искаженным содержанием ее когнитивного компонента, вследствие чего человек воспринимает некоторые социальные объекты в неадекватном виде.

Когда говорят о стереотипном мышлении, имеется в виду ограниченность, упрощенность и поверхностность представлений человека о тех или иных объектах действительности. Стереотипы полезны и необходимы как форма экономии мышления и действий в отношении достаточно простых и стабильных объектов и ситуаций. Там же, где объект требует творческого осмысления или изменился, а представления о нем остались прежними, стереотип становится тормозом в процессах взаимодействия личности с действительностью.

Когда говорят о предрассудке или предубеждении, то подразумевается, что речь идет о пристрастной негативной социальной установке, т. е. о негативном отношении к членам определенной социальной группы или к этой группе в целом. С когнитивным компонентом предубеждения часто связан сильный, т. е. эмоционально насыщенный аффективный компонент. В результате предрассудок обуславливает не только искаженное восприятие социальных объектов, но и неадекватные действия по отношению к ним.

К числу наиболее известных предрассудков и дискриминации относятся:

- расизм – поведение, основанное на ложной теории о существовании «высших» и «низших» рас;

- шовинизм – крайняя форма национализма, пропаганда национальной исключительности, противопоставление интересов одной нации интересам остальных, национальное чванство, сознательное разжигание национальной вражды, поведение, проявляющееся в дискриминации других народов;

- сексизм – поведение, опирающееся на убеждения о превосходстве одного пола над другим;

- эйджизм – возникновение предрассудков и дискриминации по отношению к возрастным группам, как правило, пожилым людям;

- гомофобия – иррациональный страх и негативные предубеждения по отношению к гомосексуалистам.

Точкой отсчета для современных исследований предубеждений, их происхождения и методов ослабления является выход в 1954 году книги американского психолога Г. Олпорта «Природа предубеждения». Г. Олпорт рассматривал предубеждение как антипатию, основанную на искаженных и неверных обобщениях. Антипатия может проявляться в «нехороших мыслях» о других людях – членах определенных групп, в чувствах нелюбви, презрения, отвращения, а также в дискриминационных и даже насильственных действиях против них.

За семьдесят прошедших после выхода книги Г. Олпорта лет проведено много эмпирических исследований предубеждений, но и в наши дни психологи обычно выделяют три их компонента, соответствующие трем компонентам других социальных установок:

- когнитивный – безосновательно враждебные представления о социальной группе;
- аффективный – ненависть, отвращение, чувство безразличия;
- поведенческий – негативное поведение, направленное на членов социальной группы из-за членства в ней.

Предрассудок может нести и позитивную оценку объекта, быть не «против чего-то», а «в пользу чего-то» – предрассудком любви, например, к собственной группе. Но предубеждение «в пользу чего-либо» скорее можно определить как пристрастную позитивную социальную установку.

При исследовании предубеждений наиболее важным является вопрос о причинах их возникновения. В работе Т.Г. Стефаненко систематизированы причины возникновения предубеждений, выделенные представителями разных психологических школ. К ним относятся:

1. индивидуальные различия (есть люди, предрасположенные к проявлению предубеждений в отношении других людей и групп). По мнению Т. Адорно и его коллег, истоки негативного отношения к чужим группам у людей определенного психологического типа кроются в условиях их ранней социализации. У человека, воспитанного в семье, где царят жестоко регламентированные отношения, и он ощущает крайнюю зависимость от родителей, часть агрессивности выплескивается на чужие группы.

2. конкуренция между группами за ограниченные ресурсы, власть и статус, т.е. реальный конфликт интересов.

3. осознание индивидом своей принадлежности к группе, т.е. социальная идентичность. Предубеждение по отношению к другим группам возникает вследствие процессов (социальной категоризации, дифференциации, сравнения и оценки), направленных на достижение позитивного отличия своей группы от другой группы.

4. социальное научение. Предполагается, что предрассудки детей есть отражение установок их родителей, друзей и других людей.

5. восприятие угрозы со стороны чужой группы. К предубеждениям может привести восприятие угрозы вне зависимости от того, реальна она или нет.

Хотя разные исследователи выделяют различные причины появления предрассудков, следует отметить, что для предубеждений характерна множественная причинность, а при их анализе необходимо учитывать не только психологические, но и исторические, культурные, экономические факторы.

Согласно теории Г. Олпорта, поведенческий компонент предубеждения включает в себя пять форм, или стадий. Самая слабая форма проявления предубеждения – вербальное выражение антипатии (неприятные высказывания, оскорбления). Более интенсивная форма проявления предубеждения ведет к избеганию нелюбимой группы. На следующей ступени предубежденный человек предпринимает активные действия, стремясь к дискриминации членов такой группы – исключения их из некоторых сфер деятельности, лишения возможности обучения, определенных мест проживания и т. д. Агрессивные предубеждения следующего уровня проявляются в актах насилия – физических нападениях на членов определенной группы, осквернении их кладбищ и др. И наконец, крайняя форма предубеждений – истребление «чужих» (линчевания, погромы, гитлеровская программа геноцида).[46]

Следует помнить, что действия каждого уровня предубеждений облегчают переход к уровню более интенсивному.

Как измерить предрассудки? Специалисты в области социальных наук выделяют такие методы изучения социальных установок, как опросные методы, проективные методы, эксперименты. Среди основных опросных методов классическими являются следующие: шкала равных интервалов Л. Терстоуна, шкала суммарных оценок Р. Лайкерта, шкалограммный анализ Л. Гуттмана, семантический дифференциал Ч. Осгуда, шкала социальной дистанции Э. Богардуса.

Для ослабления предрассудков социальные психологи используют следующие механизмы:

- осознание и признание предрассудков;
- контакт между группами, обладающими равным статусом и преследующими общие цели (гипотеза контакта);
- специальный метод кооперативного обучения (мозаичный метод).



## *Лекция 9*

### Социализация личности

#### *План*

1. Социальное познание.
2. Модели личности как субъекта социального познания и их особенности.
3. Основные единицы социально-познавательной активности личности: общая характеристика.
4. Процессы обработки информации.

*Основные понятия:* социальное познание, социальная перцепция, атрибуция, когнитивное соответствие, субъективная рациональность, категория, прототип, схема, эвристика, стереотип, социальные репрезентации.

**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 постепенное 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.

Для акцентирования данной идеи иногда в отличие от понятия социализации используется понятие **социализированности**. Последняя определяется **как соответствие человека социальным требованиям, предъявляемым к данному возрастному этапу, как наличие личностных и социально-психологических предпосылок, обеспечивающих чисто нормативное поведение, или процесс социальной адаптации**. В таком случае социализация выступает как более широкое понятие, включающее в се-

бя, кроме признаков социализированности, готовность к переходу в новые ситуации социального развития. Последнее качество подразумевает:

- способность к адекватному восприятию новых социальных требований;
- избирательное отношение к социальным воздействиям;
- низкую социальную ригидность;
- сформированность личностных предпосылок для выполнения задач следующего этапа социализации [Волович А.С., 1990].

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.

Последние два десятилетия в социальной психологии активно используется термин *«ресоциализация»*. Впервые введенный американскими социальными психологами А. Кеннеди и Д. Кербером для обозначения процесса «вторичного» вхождения индивида в социальную среду в результате каких-либо «дефектов» социализации (ресоциализация освобожденных из мест лишения свободы) или в результате смены социокультурного окружения (ресоциализация мигрантов), сегодня этот термин понимается достаточно широко и вне специфики субъектов процесса — как осознанное изменение поведения человека в ситуации очевидного социального неуспеха [Волович А.С., 1990].

Отмечается, что центральной характеристикой социального поведения человека в процессе ресоциализации должно стать умение ориентироваться в непредвиденных социальных ситуациях. Естественно, что пути формирования данного умения понимаются исследователями по-разному в зависимости от собственных теоретических пристрастий.

В процессе социализации можно выделить как минимум три грани.

1. Акцент в анализе социализации может быть сделан на трансляции культурно задаваемых ценностей, моделей поведения, способов социальной категоризации и т.п. Социальное развитие личности в этом случае будет рассматриваться преимущественно как процесс инкультурации.

2. Процесс социализации может быть понят как процесс собственно усвоения, интернализации различных модусов социального опыта, и соответственно акцент в исследованиях будет поставлен на механизмах этого усвоения и самом содержании усвоенного.

3. Внимание может быть уделено преимущественно анализу возможных результатов социализации, и в данном случае речь скорее будет идти о социализации как адаптации.

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 относительно 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, включающая обучение в школе, техникуме, вузе и прочие формы образования. Для этой стадии характерна недостаточная развитость индивидуальной сферы индивида, обуславливающая 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 зависят 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.

**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 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. Другими словами, в процесс соци-

ализации люди обучаются тому, как себя вести, эмоционально реагировать на различные ситуации, переживать и проявлять различные чувства; каким образом познавать окружающий природный и социальный мир; как организовать свой быт; каких морально-этнических ориентиров придерживаться; как эффективно участвовать в межличностном общении и совместной деятельности.

В большинстве психологических обзоров выделяются следующие направления изучения процесса социализации.

**Биогенетические теории.** В качестве общих теоретических оснований данного направления в изучении социализации выступают эволюционная теория Ч. Дарвина и биогенетическая концепция Э. Геккеля.

**Социогенетические теории.** Впервые вопрос о тесной взаимосвязи культуры и типа формирующейся в ней личности был поставлен культурантропологией, в частности концепциями «национального характера» 2. Начало данному подходу положили известные исследования Р. Бенедикт (1887–1947) и М. Мид (1901–1978). Отличительными чертами культурантропологического анализа процесса социализации является культурный детерминизм (развитие личности определяется социокультурными условиями) и культурный релятивизм (поскольку элементы культуры – традиции, обычаи, нравы, верования, образ жизни – в различных обществах различны, культура есть понятие относительное). Сегодня данный подход объединяет большое количество различных этнопсихологических и социально-психологических теорий и эмпирических исследований.

**Интеракционистские теории.** Данным названием традиционно объединяется целая «палитра» теоретических моделей социализации, для которых общим является акцент на анализе взаимодействия человека со своим социальным окружением.

**Социально-экологический подход.** Данный подход к анализу процесса социализации, по сути, является частной конкретизацией социогенетического подхода, в котором при этом четко прослеживаются интеракционистские влияния. Начало изучению социализации в рамках данного подхода положили работы известного американского исследователя детства У. Бронфенбреннера (1976). С его точки зрения, в анализе социализации необходимо учитывать всю совокупность факторов окружающей среды и условий жизни: микро и макросоциальное окружение, влияние средств массовой информации, национальные и культурные особенности, характеристики социальных институтов и т.п.

**Теории социального научения.** Основной тезис теорий научения состоит в том, что личность во всех своих проявлениях формируется окружающей средой, причем как большинство форм поведения, так и моральные принципы, установки и пр. приобретаются путем научения, которое имеет всеобъемлющий характер. Таким образом, человек является продуктом всей своей личной истории научения, и в этом смысле к нему малоприменимы понятия морали и этики.

**Психоаналитические теории.** Общим теоретическим основанием психоаналитических трактовок процесса социализации послужила теория З. Фрейда. Согласно классической точке зрения процесс социального развития есть процесс последовательного овладения личностью своей либидозной энергией, открытое проявление которой противоречит нормам культуры. Тем самым социализация представляет собой процесс обуздания природных инстинктов с помощью тех или иных защитных механизмов личности.

**Когнитивистские теории.** Приверженцы данного направления в исследованиях социализации исходят из теории развития Ж. Пиаже, согласно которой психологические новообразования каждого возрастного этапа в жизни индивида определяются развитием когнитивных процессов. С точки зрения Пиаже, на каждой стадии развития мышления формируются новые навыки, определяющие границы обучаемости в самом широком смысле: не только как, например, возможность обучения тем или иным математическим операциям, но и как возможность освоения тех или иных социальных действий.

# ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

## ПРАКТИЧЕСКИЕ И СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ

### *Занятие № 5*

#### Самосознание личности

*I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Понятие «самосознание»
2. Структура самосознания.
3. Механизмы психологической защиты.

*II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. Сознание и самосознание и его место в психической организации человека.
2. Что понимается под самосознанием?
3. Дайте краткую характеристику следующим понятиям: самооценка, самопознание, самоотношение, самопонимание, уровень притязаний, Я-идеальное, Я-реальное.
4. Уровни и единицы сознания и самосознания.
5. Стадии развития самосознания.
6. Что такое позитивная и негативная Я-концепция?
7. Психологическая сущность позитивной Я-концепции личности.
8. Формирование самосознания и детско-родительские отношения.
9. Формирование стандартов и уровня притязаний.
10. Контроль и самоконтроль как факторы, влияющие на развитие самосознания.
11. Психологические особенности Я-концепции личности в студенческом возрасте.
12. Самосознание и проблема психологической помощи.
13. Самосознание как проблема социальной перцепции.
14. Устойчивость самооценки и механизм ее сохранения.

*III. Практическое задание:*

**Цель:** Исследование уровня самоуважения личности.

Провести исследование уровня с помощью шкалы М.Розенберга. При оформлении протокола исследования следует отразить пошагово (с детальным описанием) все необходимые процедуры проведения исследования, обработки и интерпретации полученных данных.

### МЕТОДИКА «ШКАЛА М. РОЗЕНБЕРГА»

Шкала самоуважения Розенберга (Rosenberg's Self-Esteem Scale) – это личностный опросник для измерения уровня самоуважения.

Самоуважение – это субъективная оценка человеком себя как внутренне положительного или отрицательного до какой-то степени. Сюда также входит уверенность в своей ценности; утвердительный принцип по отношению к праву жить и быть счастливым; комфорт при уместном утверждении своих мыслей, желаний и потребностей; чувство, что радость – это неотъемлемое право.

Опросник создавался и использовался как одномерный, хотя, проведенный позднее, факторный анализ выявил два независимых фактора: *самоунижение* и *самоуважение*: чем выше одно, тем ниже другое.

Самоунижение может быть следствием депрессивного состояния, тревожности и психосоматических симптомов; самоуважение является причиной и следствием активности в общении, лидерства, чувства межличностной безопасности. Оба фактора напрямую зависят от отношения к тестируемому его родителей в детстве.

Опросник Розенцвейга состоит из 10 суждений, на каждое из которых предлагается четыре градации ответов, кодируемых в баллах по предложенной схеме.

**Обработка результатов:**

- Подсчитать количество «сырых» баллов по каждой шкале сверив ответы с ключом (цифра, соответствующая выбору, определяет количество баллов, полученных за каждый ответ; при этом баллы за ответы суммируются);

- «Прямые» пункты (номер выбранного ответа прямо соответствует получаемому баллу) **Оценивание «прямых» пунктов**

Номер ответа испытуемого на пункт	1	2	3	4
Присваиваемый номеру балл	1	2	3	4

- «Обратные» пункты (приписывание баллов номерам ответов носит обратный характер) **Оценивание «обратных» пунктов**

Номер ответа испытуемого на пункт	1	2	3	4
Присваиваемый номеру балл	4	3	2	1

- Итоговый балл испытуемого по каждой шкале равен сумме баллов по «прямым» и «обратным» пунктам.

Шкала	Номера утверждений	
	Прямые	Обратные
Самоуважение	1, 3, 4, 6	2, 5, 7, 8, 9, 10
Самоуничижение		2, 5, 8, 9

Индивидуальные результаты, полученные по этим двум факторам, сопоставляются, и выводится характеристика эмоционального отношения к себе.

Следует иметь в виду, что самоуважение существует и в отсутствие самоунижения, и наряду с ним, в последнем случае оно выступает в защитной функции.

**Интерпретация результатов**

10–18 баллов – вам не хватает самоуважения, его очень мало, вы склонны во всем плохом винить себя, видите только свои недостатки и акцентируете внимание только на своих слабых сторонах, вы попали в замкнутый круг самоуничижения, которое не позволяет вам ставить цели и достигать успеха. В каждом событии вы ищите подтверждение своей ничтожности.

18–22 баллов – вы балансируете между самоуважением и самоуничижением, успехи поднимают вас до небывалых вершин и самоуважение зашкаливает, неудачи подпитывают низкую самооценку и сбрасывают вас в пропасть, ваше мнение о себе колеблется то в одну, то в другую сторону.

23–34 балла – самоуважение у вас преобладает, и вы можете адекватно оценивать свои достоинства и недостатки, можете согласиться с тем, что бываете неправы, сохра-

няете уважение к себе при неудачах, но склонны иногда заниматься затянутым «самобичеванием», что не предусмотрели, не заметили, «соломку не подстелили», что не позволяет смириться с тем, что изменить невозможно и быстро среагировать и откорректировать там, где есть возможность.

35– 40 баллов – вы уважаете себя как человека, личность, профессионала и делаете все для того, чтобы продолжать уважать себя и дальше: развиваетесь, совершенствуетесь в профессии, духовном и интеллектуальном плане, в сфере отношений, умеете извлекать уроки из ошибок и трудных ситуаций. Это норма, к которой стоит стремиться.

### ***Интерпретация результатов по шкале «самоунижение»***

От +8 до +10 баллов – Полное неуважение собственной личности, неприятие себя, отсутствие гордости, чувства собственного достоинства, яркое проявление «комплекса неполноценности», постоянное недовольство собой

От +5 до +7 баллов - Выраженное самоунижение, неуверенность в себе, часто появляющееся самопорицание, неодобрение себя. Чувство недовольства собой возникает периодически, часто посещают мысли: «Я – неудачник», «Я ни на что не гожусь», «Неумеха» и т.п.

От +2 до +4 баллов – Требовательное отношение к себе, сочетающееся с чувством собственного достоинства, постоянным стремлением к саморазвитию. Неудовольство собой возникает редко, в большинстве ситуаций характерна уверенность в собственных силах.

+1 и менее баллов – Отсутствие или минимальное самоунижение, самоодобрение всех своих поступков, абсолютная уверенность в себе, самостоятельность. Практически не возникает или очень редко проявляется чувство недовольства собой.

## **БЛАНК ФИКСАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ**

Ф.И.О. \_\_\_\_\_

Возраст \_\_\_\_\_ пол \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

Инструкция: Определите, насколько вы согласны или не согласны с приведенными ниже утверждениями по используя для этого следующую шкалу:

- 1 – полностью согласен;
- 2 – согласен;
- 3 – не согласен;
- 4 – абсолютно не согласен.

<b>№</b>	<b>Утверждение</b>	<b>Шкала</b>
1.	Я чувствую, что я достойный человек, по крайней мере, не менее чем другие.	1 2 3 4
2.	Я всегда склонен чувствовать себя неудачником	1 2 3 4
3	Мне кажется, у меня есть ряд хороших качеств	1 2 3 4
4.	Я способен кое-что делать не хуже, чем большинство	1 2 3 4
5.	Мне кажется, что мне особенно нечем гордиться	1 2 3 4
6.	Я к себе хорошо отношусь	1 2 3 4
7.	В целом я удовлетворен собой	1 2 3 4
8.	Мне бы хотелось больше уважать себя	1 2 3 4
9.	Иногда я ясно чувствую свою бесполезность	1 2 3 4
10.	Иногда я думаю, что я во всем нехорош.	1 2 3 4

## Занятие № 6 Социальные роли личности

*I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Социальная роль.
2. Основные направления исследования социальных ролей.
3. Структура и виды социальных ролей.

*II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. Дайте краткую характеристику социальной роли. Что входит в понятие социальная роль?
2. В чем заключается значение социальной роли в жизни человека?
3. Понятие социальной роли в развитии
4. Как связаны социальный статус и социальная роль?
5. Назовите виды социальных ролей. Приведите примеры.
6. Нормативная структура исполнения социальной роли
7. Нормативная структура исполнения социальной роли
8. Охарактеризуйте новые социальные роли молодежи.
9. Теория социальных ролей: создатели, основные положения, выводы.

*III. Практическое задание:*

**Цель:** Исследование эмоционального компонента субъективного благополучия с помощью Шкалы субъективного благополучия (А. Perrudet-Badoux, G. Mendelsohn, J. Chiche).

Провести исследование эмоционального компонента субъективного благополучия с помощью Шкалы субъективного благополучия (А. Perrudet-Badoux, G. Mendelsohn, J. Chiche) (см. Раздел «Диагностические материалы»).

При оформлении протокола исследования следует отразить пошагово (с детальным описанием) все необходимые процедуры проведения исследования, обработки и интерпретации полученных данных.

## ШКАЛА СУБЪЕКТИВНОГО БЛАГОПОЛУЧИЯ

Шкала субъективного благополучия разработана в 1988 году французским психологом А. Перуэ-Баду с коллегами (А. Perrudet-Badoux, G. Mendelsohn, J. Chiche). Методика представляет собой скрининговый психодиагностический инструмент для измерения эмоционального компонента субъективного благополучия, оценивает качество эмоциональных переживаний человека в диапазоне от оптимизма, бодрости и уверенности в себе до подавленности, раздражительности и ощущения одиночества. Русскоязычная адаптация методики выполнена М. В. Соколовой.

Определение субъективного благополучия включает три критериальных признака. Благополучие определяется по внешним критериям, таким, как добродетельная, «правильная» жизнь. Такие определения получили название нормативных. В соответствии с ними человек ощущает благополучие, если он обладает некоторыми социально желательными качествами; критерием благополучия является система ценностей, принятая в данной культуре. Определение субъективного благополучия сводится к понятию удовлетворенности жизнью и связывается со стандартами респондента в отношении того, что является хорошей жизнью. Третье значение понятия субъективного благополучия тесно связано с обыденным пониманием счастья как превосходства положительных эмоций над отрицательными. Это определение подчеркивает приятные эмоци-



ональные переживания, которые либо объективно преобладают в жизни человека, либо человек субъективно склонен к ним.

Шкала состоит из 17 пунктов, содержание которых связано с эмоциональным состоянием, социальным положением и некоторыми физическими симптомами. В соответствии с содержанием пункты делятся на шесть кластеров:

- Напряженность и чувствительность.
- Признаки, сопровождающие основную психоэмоциональную симптоматику.
- Изменения настроения.
- Значимость социального окружения.
- Самооценка здоровья.
- Степень удовлетворенности повседневной деятельностью.

#### **Обработка результатов:**

- Подсчитать количество «сырых» баллов сверив ответы с ключом (цифра, соответствующая выбору, определяет количество баллов, полученных за каждый ответ; при этом баллы за ответы суммируются);

- «Прямые» пункты (номер выбранного ответа прямо соответствует получаемому баллу) – №1,3,4,5,7,8, 11, 13, 15.

#### **Оценивание «прямых» пунктов**

Номер ответа испытуемого на пункт	1	2	3	4	5	6	7
Присваиваемый номеру балл	1	2	3	4	5	6	7

- «Обратные» пункты (приписывание баллов номерам ответов носит обратный характер) №2,6,9,10, 12, 14,16, 17

#### **Оценивание «обратных» пунктов**

Номер ответа испытуемого на пункт	1	2	3	4	5	6	7
Присваиваемый номеру балл	7	6	5	4	3	2	1

- Итоговый балл испытуемого по тесту равен сумме баллов по «прямым» и «обратным» пунктам.

#### **КЛЮЧИ**

<b>Шкала</b>	<b>Номера утверждений</b>
Напряженность и чувствительность	2, 12, 16
Признаки, сопровождающие основную психоэмоциональную симптоматику	9, 14, 17
Изменения настроения	1, 11
Значимость социального окружения	3, 6, 8
Самооценка здоровья	7, 15
Степень удовлетворенности повседневной деятельностью	5, 10, 13

- Полученные «сырые» баллы перевести в стены.

**Таблица перевода «сырых» баллов в стандартные оценки**

«Сырой» балл	Стены	«Сырой» балл	Стены	«Сырой» балл	Стены
25	1	52	4	77	7
26	1	53	4	78	8
27	1	54	4	79	8
28	1	55	4	80	8
29	1	56	5	81	8
30	1	57	5	82	8
31	1	58	5	83	8
32	1	59	5	84	8
33	1	60	5	85	8
34	2	61	5	86	9
35	2	62	5	87	9
36	2	63	6	88	9
37	2	64	6	89	9
38	2	65	6	90	9
39	2	66	6	91	9
40	2	67	6	92	9
41	3	68	6	93	10
44	3	69	6	94	10
45	3	70	6	95	10
46	3	71	7	96	10
47	3	72	7	97	10
48	3	73	7	98	10
49	4	74	7	99	10
50	4	75	7	100	10
51	4	76	7		

***Интерпретация результатов***

Средний балл по тесту, переведенный в стандартную оценку по шкале стенов (среднее значение – 5,5, стандартное отклонение – 2), является основанием для интерпретации результатов теста.

***Литература***

1. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. – М., Изд-во Института Психотерапии. 2002. – С. 323–325.

**БЛАНК ФИКСАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ**

Ф.И.О. \_\_\_\_\_

Возраст \_\_\_\_\_ пол \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

**Инструкция:** Укажите, пожалуйста, в какой мере вы согласны или не согласны с приведенными ниже высказываниями, используя для этого следующую шкалу:

- 1 – полностью согласен;
- 2 – согласен;
- 3 – более или менее согласен;
- 4 – затрудняюсь ответить;
- 5 – более или менее не согласен;
- 6 – не согласен;
- 7 – полностью не согласен.

№	Утверждение	шкала
1	В последнее время я был в хорошем настроении	1 2 3 4 5 6 7
2	Моя работа давит на меня	1 2 3 4 5 6 7
3	Если у меня есть проблемы, я могу обратиться к кому-нибудь	1 2 3 4 5 6 7
4	В последнее время я хорошо сплю	1 2 3 4 5 6 7
5	Я редко скучаю в процессе своей повседневной деятельности	1 2 3 4 5 6 7
6	Я часто чувствую себя одиноким	1 2 3 4 5 6 7
7	Я чувствую себя здоровым и бодрым	1 2 3 4 5 6 7
8	Я испытываю большое удовольствие, находясь вместе с семьей или друзьями	1 2 3 4 5 6 7
9	Иногда я становлюсь беспокойным по неизвестной причине	1 2 3 4 5 6 7
10	Утром мне трудно вставать и работать	1 2 3 4 5 6 7
11	Я смотрю в будущее с оптимизмом	1 2 3 4 5 6 7
12	Я охотно меньше просил бы других о чем-либо	1 2 3 4 5 6 7
13	Мне нравится моя повседневная деятельность	1 2 3 4 5 6 7
14	В последнее время я чрезмерно реагирую на незначительные препятствия и неудачи	1 2 3 4 5 6 7
15	В последнее время я чувствую себя в прекрасной форме	1 2 3 4 5 6 7
16	Я все больше ощущаю потребность в уединении	1 2 3 4 5 6 7
17	В последнее время я был очень рассеян	1 2 3 4 5 6 7

## ЛАБОРАТОРНЫЕ ЗАНЯТИЯ

### Занятие № 8

#### Помогающее поведение

*I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Понятие «помогающее поведение» и теоретические подходы к его объяснению.
2. Личностные и ситуационные факторы помогающего поведения. Эффект очевидцев.
3. Виды помогающего поведения. Альтруистическое поведение.
4. Профессиональная помогающая деятельность.

*II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. В чем сущность просоциального поведения?
2. Назовите основные теоретические подходы к объяснению «помогающего поведения». В чем их основные отличия?

3. Укажите сходство и различия между подходами с позиций эволюции и социальных норм к объяснению помогающего поведения.
4. Какие ситуативные факторы, влияющие на оказание помощи незнакомому человеку вы знаете?
5. Социальные психологи считают, что иногда люди не оказывают помощи не потому, что они равнодушны и бессердечны по своей природе, а скорее из-за «давления ситуации». Объясните, каким образом ситуационные факторы могут удерживать людей от того, чтобы оказать помощь попавшему в беду незнакомому человеку.
6. Если вам когда-либо доводилось заниматься добровольческой деятельностью в рамках благотворительных акций, в службах общественной помощи или в другой организации, проанализируйте причины, побудившие вас жертвовать своим свободным временем
7. Объясните различие между «альтруизмом» и «просоциальным поведением».
8. Опишите три специфических способа, к которым может прибегнуть родитель, желая стимулировать возникновение просоциального поведения у своего ребенка.
9. Охарактеризуйте личностные факторы, которые влияют на готовность одного человека помочь другому.

### *III. Практическое задание:*

**Цель:** Исследование проявлений просоциального поведения и оценки шести различных типов просоциального поведения: уступчивого, публичного, анонимного, экстренного, эмоционального, альтруистического с помощью методики «Измерение просоциальных тенденций» (Г. Карло, Б.А. Рэндалл) в адаптации Н.В. Кухтовой.

Провести исследование проявлений просоциального поведения и оценки шести различных типов просоциального поведения: уступчивого, публичного, анонимного, экстренного, эмоционального, альтруистического с помощью методики «Измерение просоциальных тенденций» (Г. Карло, Б.А. Рэндалл) в адаптации Н.В. Кухтовой.

При оформлении протокола исследования следует отразить пошагово (с детальным описанием) все необходимые процедуры проведения исследования, обработки и интерпретации полученных данных.

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ К ЗАНЯТИЮ**

В современной зарубежной психологии такое направление исследований морального развития, как помогающее поведение, изучается по аналогии с альтруистическим и просоциальным поведением (Eisenberg, 1979, 1987, 1992; Krebs, 1994; Bar-Tal, 1992), соотношения между которыми разными учеными понимаются по-разному. Ш. Тейлор, Л. Пипл и Д. Сире (2004) понятие «помогающее поведение» определяют через просоциальное поведение. Просоциальное поведение включает в себя любые действия, связанные с оказанием помощи или намерением оказать помощь другим людям независимо от характера ее мотивов, базирующихся на социальных нормах.

Понятие «просоциальное поведение» стало рассматриваться с начала 1980-х годов. В самом широком смысле просоциальное поведение обычно понимается как совокупность неких добровольных действий индивида, направленных на благо другого или какого-либо социума в целом (противоположным по своему значению является поведение, называемое антисоциальным). Содержание понятия «просоциальное поведение» понимается западными психологами как в узком, так и в более широком смысле. В узком смысле - речь идет о «чистом» альтруизме и различных проявлениях доброты. Однако чаще просоциальное поведение рассматривается гораздо шире как «кооперативное по своей природе» и включающее в себя не только альтруизм, но и дружбу, помощь окружающим людям, сотрудничество, аффилиацию. Итак, возможны те или иные про-

социальные действия, которые, по сути, не являются альтруистическими. В некоторых западных психологических словарях встречается определение такого своеобразного понятия как реципрокный (то есть взаимный альтруизм). Имеются в виду ситуации, когда поведение индивида основано на его предположении о том, что сегодняшняя поддержка им другого индивида будет завтра вознаграждена соответствующим образом. Ответное вознаграждение может исходить как от данного индивида, так и от членов «его» группы

Понимание просоциального поведения имеет широкую теоретическую базу. Выделяют четыре основные теории оказания помощи:

1. **Подход с позиции принятия решения** фокусируется на процессах, влияющих на наше восприятие необходимости предоставления помощи в сложившейся ситуации. В рамках этого подхода также подчеркивается сравнительная оценка индивидом затрат и вознаграждений, которые влечет за собой его решение об оказании помощи. Помощь предоставляется, когда индивид принимает соответствующее решение и претворяет его в конкретные действия. Сначала человек должен обратить внимание на то, что что-то произошло, и оценить необходимость предоставления помощи в данной ситуации. Если она необходима, человек оценивает, следует ли именно ему брать на себя ответственность за оказание помощи. Затем человек сравнивает вознаграждения и затраты в случае предоставления или непредоставления помощи. Наконец, человек должен решить, какого именно рода помощь требуется и как ее реализовывать.

2. **Подход с позиций научения** рассматривает помогающее поведение в соответствии с фундаментальными принципами подкрепления и моделирования. В процессе взросления дети приучаются сопереживать другим людям и оказывать им помощь. Два общих принципа научения лежат в основе помогающего поведения. Люди учатся оказывать помощь путем подкрепления – эффектов вознаграждений и наказаний за помогающее поведение, а также путем подражания – в ходе наблюдения за поведением других людей, оказывающих помощь. Просоциальное поведение маленьких детей во многом зависит от внешних вознаграждений и социального одобрения. Однако с возрастом просоциальные поступки начинают приобретать самостоятельную внутреннюю ценность, не зависящую от внешних стимулов. Нам может оказываться достаточно знания того, что мы следуем собственным принципам, и ощущения тепла на душе от совершенного доброго поступка.

3. **Эволюционный подход** основан на том, что человеческая предрасположенность к оказанию помощи является неотъемлемой частью нашего генетического и эволюционного наследия. Любая генетически обусловленная черта, имеющая высокую ценность для выживания (помогающая индивидуальному выживанию), имеет тенденцию передаваться следующему поколению. Тенденция помогать другим может обладать высокой ценностью для выживания генов, но не обязательно для самого индивида. Эволюционный подход позволяет сформулировать несколько специфических прогнозов. В частности, животные должны чаще оказывать помощь тем, кто имеет с ними наиболее тесную генетическую связь. Они должны чаще оказывать помощь членам своей семьи, нежели дальним родственникам или чужакам (Burnstein, Crandall & Kitayama, 1994). Эта теория также прогнозирует, что родители будут вести себя более альтруистично по отношению к своему здоровому потомству, чем к нездоровым его представителям, обладающим меньшими шансами выжить. Исследования людей в целом подтверждают эти прогнозы, хотя эволюционные соображения и не оказываются единственными возможными способами объяснения полученных результатов (Dovidio et al., 1991). Еще один прогноз говорит о том, что в сравнении с отцами матери, как правило, будут чаще демонстрировать альтруистическое поведение по отношению к потомству.

4. **Теория социальных норм** – при объяснении просоциального поведения подчеркивается важная роль социальных норм, предписывающих нам оказывать помощь тем, кто в ней нуждается. Поскольку просоциальное поведение прежде всего выгодно обществу, оно постепенно становилось частью социальных правил или норм. Самое прямое отношение к помогающему поведению имеют три следующие нормы: социальная ответственность, взаимность и социальная справедливость. Первая из них, норма социальной ответственности, требует, чтобы мы оказывали помощь другим людям, зависящим от нас. От родителей требуют любви и заботы к своим детям, от учителей ожидают помощи ученикам, от тренеров – заботы о членах возглавляемой ими команды и от сотрудников – помощи коллегам. Религиозный и моральный кодексы многих обществ вменяют человеку в обязанность оказание помощи другим людям. Иногда такая обязанность может даже предписываться законом. Другая норма – норма социальной взаимности – свидетельствует о том, что мы должны помогать тем, кто помогает нам. В ряде исследований было продемонстрировано, что люди с большей вероятностью оказывают помощь тем, от кого ранее они получили ее сами. В-третьих, группы людей вырабатывают также нормы социальной справедливости, или правила в отношении честного и справедливого распределения ресурсов. Широко распространенным правилом является принцип справедливости. Согласно этому принципу, два человека, вносящие одинаковые вклады в решение задачи, должны получать за них равные вознаграждения. Если последние оказываются неравными, у людей возникает потребность восстановить справедливость путем перераспределения вознаграждений. Представляется очевидным, что такую потребность прежде всего будет испытывать человек, недополучивший причитающейся ему доли вознаграждений. Однако более интересное следствие этого принципа состоит в том, что человек, получивший больше причитающейся ему доли, может делиться некоторой ее частью с тем, кто недополучил свою долю вознаграждений. Третий человек, наблюдающий эту несправедливую ситуацию, также может испытывать потребность вознаградить пострадавшую сторону. По-видимому, распространенные в нашем обществе попытки «оказать помощь тем, кому меньше повезло в этой жизни», например различного рода пожертвования на благотворительные цели, диктуются желаниями создать более справедливую ситуацию. Три нормы – социальная ответственность, взаимность и социальная справедливость – универсальны и встречаются во всех человеческих обществах. Они создают культурную основу для просоциального поведения. В процессе социализации индивиды усваивают эти нормы и постепенно начинают себя вести в соответствии с принципами просоциального поведения. Исследования показывают, что люди чаще оказывают помощь родственникам и друзьям, нежели незнакомым людям, что может объясняться в терминах социальных норм: мы чувствуем гораздо большую ответственность за наших близких и надеемся, что они также придут к нам на помощь, если мы окажемся в трудной ситуации (Dovidio et al., 1991).

**Ситуационные и личностные факторы оказания помощи другим людям.** Очевидно, что любое поведение индивида может являться следствием его личностных характеристик или каких-либо ситуационных факторов, а точнее говоря, определенным сочетанием первых и вторых в рассматриваемый момент. Обзоры работ современных американских психологов показывают, что главными личностными факторами просоциального поведения называются эмпатия, склонность к альтруистическому поведению, ценностная ориентация на кооперацию, социальная ответственность, внутренний локус контроля и низкий уровень эгоцентризма. Отмечается также, что позитивные или негативные эмоциональные состояния личности могут в первом случае способствовать просоциальному поведению, а во втором – тормозить его. По-видимому, степень готовности человека прийти другому на помощь различна в тех случаях, когда он нахо-

дится в жизнерадостном состоянии или, наоборот, переживает депрессию. Есть основания полагать, что позитивные эмоции активизируют позитивный взгляд и на себя, и на других людей. Отсюда вытекает и мотивация помогающего поведения. Так, в соответствии с гипотезой поддержания настроения мы оказываем помощь, чтобы продлить собственное положительное эмоциональное состояние: «добрые дела» позволяют нам поддержать свое хорошее настроение. Другая возможность состоит в том, что пребывание в хорошем настроении способствует появлению более позитивных мыслей. Однако существуют важные ограничения эффекта «прекрасного расположения духа». Исследования свидетельствуют о том, что эффекты хорошего настроения характеризуются сравнительной недолговечностью – в пределах 20 минут (Isen, Clark & Schwartz, 1976). Во-вторых, в действительности хорошее настроение может даже препятствовать оказанию помощи в случае, если такая помощь нарушает создавшееся у человека хорошее настроение. Пребывающие в хорошем настроении стремятся сохранять свои позитивные эмоции. Влияние плохого настроения на готовность оказать помощь носит более сложный характер, и результаты исследований этой области оказываются гораздо менее согласованными (Carlson, Miller, 1987). Если плохое настроение заставляет нас фокусироваться на самих себе и своих проблемах, это снижает вероятность нашей помощи другому человеку. Находящийся в подавленном настроении подросток может быть слишком занят своими собственными переживаниями, чтобы протянуть руку помощи кому-то еще. С другой стороны, если мы думаем, что, помогая кому-то, мы тем самым сможем поднять себе настроение и освободиться от угнетенного состояния, мы с большей вероятностью предложим свою помощь (Cialdini et al., 1987). Роберт Чалдини и его коллеги предложили модель ослабления негативного состояния (*negative-state relief model*), позволяющую объяснить, почему плохое настроение иногда способствует оказанию помощи (Cialdini, Darby & Vincent, 1973; Schaller, Cialdini, 1988). Согласно этой модели, у находящихся в плохом настроении людей возникает мотивация, побуждающая их предпринимать попытки уменьшить существующий дискомфорт. Если предоставляется случай оказать помощь и вы воспринимаете ее как способ улучшить ваше настроение, это увеличивает вероятность того, что вы ее предложите. Плохое настроение не всегда приводит к оказанию помощи. Различные проявления просоциального поведения зависят также и от многообразных специфических факторов рассматриваемой ситуации, и от характера необходимой при этом помощи.

**К ситуационным факторам** относится присутствие других людей, характер физического окружения и ощущение нехватки времени.

**Присутствие других** препятствует оказанию помощи. Подход с позиций анализа принятия решения предлагает несколько возможных объяснений данному факту. Одно из них связано с диффузией ответственности, возникающей в результате присутствия других людей. Если свидетелем чрезвычайного происшествия оказывается лишь один человек, то он несет полную ответственность за свою реакцию в данной ситуации и сполна испытывает чувство вины или стыда в случае своего невмешательства. Однако в случае присутствия нескольких людей оказать помощь может каждый из них. Моральное обязательство помочь и возможные затраты вследствие неоказания помощи теперь делятся на всех. Кроме того, если человек знает о присутствии других людей, но при этом лишен возможности с ними говорить или видеть их действия, он может посчитать, что другие уже сделали что-нибудь, чтобы помочь. Результаты экспериментов подтверждают идею, что определяющим фактором оказывается не просто количество присутствующих людей, а скорее уменьшение чувства личной ответственности, являющееся результатом пребывания в группе (Ross, 1971). Исследования также показывают, что лидер группы – предположительно несущий на себе наибольшую ответственность за групповую деятельность – гораздо с большей вероятностью, чем другие ее члены, при-

ходит на помощь жертве (Baumeister, Chesner, Senders & Tice, 1988). По-видимому, лидеры групп менее подвержены диффузии ответственности, чем другие члены группы. Второе объяснение эффекта безучастного наблюдателя связано с неопределенностью в интерпретации ситуации. Потенциальные помощники иногда испытывают неуверенность в том, действительно ли происходящие события были чрезвычайными. В этом случае на нашу оценку ситуации и реакцию на нее может влиять чужое поведение. Если они игнорируют ситуацию или ведут себя так, как будто ничего не случилось, мы также можем счесть, что не происходит ничего чрезвычайного. Третьим фактором в эффекте безучастного наблюдателя является предвосхищение оценки. Если нам известно, что другие люди наблюдают наше поведение, у нас может возникать «страх перед публикой». Нас может беспокоить то, что мы сделаем что-нибудь не так или что другие негативно оценят наши действия. Желание избежать затрат, к числу которых относится социальное неодобрение, может оказывать тормозящее воздействие на наше поведение. Конечно, существуют и такие ситуации, в которых предвосхищение оценки может, напротив, подтолкнуть нас к оказанию помощи. Если мы заметили, что кто-то упал, поскользнувшись на ступеньках, или с кем-то случился сердечный приступ, социально одобряемой реакцией здесь будет прийти на помощь. В таких ситуациях знание того, что наше поведение видят другие люди, в действительности может усиливать наше намерение помочь (Schwartz, Gottlieb, 1980).

**Окружающие условия.** На наше намерение помочь влияют условия физического окружения. Многочисленные исследования указывают на значительную роль особенностей окружающих условий, таких как характер погоды и размер города, в формировании нашей готовности предоставить свою помощь. Люди значительно чаще соглашались помочь, когда день выдавался солнечным, с умеренной для данного сезона температурой (сравнительно теплой для зимы и сравнительно прохладной для лета). Согласно бытующему стереотипу, жители больших городов недружелюбны и неотзывчивы, в то время как жители сельской местности добродушны и участливы. Исследования говорят о том, что когда речь заходит об оказании помощи нуждающемуся в ней человеку, важным фактором оказывается размер города (Levine, Martinez, Brase & Sorenson, 1994).

**Нехватка времени.** Иногда люди слишком торопятся, чтобы остановиться и оказать свою помощь.

Еще одним фактором так называемого помогающего поведения является именно желание оказать другому человеку соответствующую помощь. По своей сути та или иная помощь другому представляет собой своеобразную реакцию на какую-либо его потребность, может быть, порой даже не высказанную. При этом очевидно, что любой из нас склонен чаще помогать своим родственникам, друзьям и знакомым. Какое-либо сходство человека (пусть даже предполагаемое) с другим также влияет на желание первого оказать соответствующую помощь. Мы особенно стремимся помогать людям, которых рассматриваем как членов «своей» группы. Еще одним важным фактором, характерным для помогающего поведения какого-либо человека, является осознание им своей способности прийти на помощь, что обычно связывается с его высокой самооценкой и наличием соответствующих умений, необходимых в данной ситуации.

Наконец, в числе факторов, обуславливающих помогающее поведение, называется «степень социальной включенности» индивида в данную ситуацию. Обнаружена сильная связь между включением индивида в ситуацию помощи другому и его социальной сети многообразных взаимоотношений. Чем больше социальных ролей исполняет человек в своей жизни, тем больше он имеет побуждений к различным видам оказания помощи другим людям. Именно это обстоятельство, конечно, наряду с указанными выше, в значительной степени обуславливает просоциальное поведение индивида.



да. Иначе говоря, речь идет о наличии взаимозависимости между социальным капиталом личности и ее просоциальным поведением.

**Классификация.** Польский исследователь Ян Рейковский выделил шесть уровней социально значимого поведения:

1. *Альтруистическое поведение* – которое предполагает безраздельную самоотдачу, отказ от собственных интересов в пользу других людей.

2. *Помогающее поведение* означает учет потребностей и проблем другого человека и содействие их успешному разрешению, причем сложности других могут несколько оттеснить собственные интересы субъекта.

3. *Кооперативное поведение* сочетает в себе соблюдение собственных и чужих интересов к взаимной пользе.

4. *Ипсоцентрическое поведение* имеет целью самосохранение, при этом оставаясь безразличным к социальному окружению – не принося пользы, но и без ущерба для других. Ипсоцентрическому поведению, как правило, сопутствует социальная и эмоциональная изоляция, и в качестве жизненной стратегии оно встречается редко.

5. *Эгоистическое поведение*, отмечается в тех случаях, когда человек стремится соблюдать преимущественно свои интересы, отвергая или ущемляя интересы других.

6. *Эксплуатирующее поведение* наблюдается в тех случаях, когда субъект использует других как средства достижения собственных целей и задач.

Первые три вида поведения связаны с оказанием помощи, а вторые три – с ее отсутствием.

Некоторые авторы считают, что помогающее поведение в отличие от альтруизма исключает какие-либо жертвы собственным интересам.

### Виды альтруизма

**Самопожертвование.** Самопожертвование – это жертвование собой ради блага других. Самопожертвование связано с экстремальными ситуациями, со спасением других людей (прямым или косвенным) и требует наличия у человека, его осуществляющего, чувства долга и мужества, героизма

**Милосердие.** В массовом сознании милосердие понимается как великодушие, доброта к людям, готовность простить или хотя бы понять человека, даже если он совершил что-то очень плохое. Это и забота о другом (вспомним сестер милосердия, братьев милосердия). Милосердие – это больше моральная помощь человеку, попавшему в трудную жизненную ситуацию, чем материальная. С.П. Суровягин (1993) относит милосердие к высшей форме альтруизма, последовательно проходящего в своем развитии стадии милостивости, товарищеской солидарности и великодушия дружбы. Исходя из мотивов благотворения, помощи ближнему, автор выделяет квазиальтруизм, социально-психологический альтруизм и собственно этический альтруизм.

**Реципрокный (взаимный) альтруизм** – вид социального поведения, когда индивиды ведут себя с некоторой долей самопожертвования в отношении друг друга, однако только в том случае, если ожидают ответного самопожертвования. Термин введен социобиологом Робертом Триверсом (Trivers). Если отойти от научной терминологии, то речь идет о *взаимопомощи*. Реципрокный альтруизм базируется на норме взаимности, являющейся универсальным принципом социального взаимодействия. Согласно этому принципу, люди, взаимодействуя друг с другом, стремятся к сохранению равновесия, так как неравное распределение преимуществ или затрат вызывает неудовольствие.

Некоторые формы альтруизма (взаимопомощь, поддержку беспомощных, больных, детей, стариков, передачу знаний) называют *косвенным взаимным альтруизмом*, так как предполагается ожидание ответной услуги непрямым образом – через посредничество наблюдающих третьих лиц, в дальнейшем награждающих помогающего человека репутацией достойного гражданина, которому следует всячески помогать

при необходимости. Иными словами, своим альтруистическим поведением в данный момент человек создает базу для ответных услуг в будущем, причем от многих посторонних лиц, а не от того, кому была оказана помощь.

**Парохиальный альтруизм.** Альтруизм, ограниченный рамками определенной группы, получил название парохиального («приходского», «местнического») альтруизма (*parochial altruism*). Название связано с типологией политических культур, разработанной американскими политологами Г. Алмондом и С. Вербе. Они выделили три типа культур: приходская, зависимая и культура участия.

**Альтер-альтруизм.** А. Н. Поддьяков (2010) пишет, что «в традиционном понимании альтруизма как бескорыстной помощи другим людям не дифференцированы представления о двух существенно различающихся типах неэгоистических установок и поведения. Один тип предполагает общую гуманистическую установку помогать другим без специальной дифференциации этих людей. Второй тип, который мы обобщенно назвали альтернативным альтруизмом, предполагает, что субъект, игнорируя собственные интересы, помогает другому, но особым образом: нанося ущерб его соперникам, ущемляя их интересы. Защита родины, борьба с терроризмом, преступностью, самоотверженная защита другого человека от чужой нефизической и физической агрессии и т.п. – примеры такой деятельности. Здесь тоже работает установка, выражающаяся в готовности приносить жертвы в пользу ближних, однако в число этих жертв включается не только сам субъект, но и другие, отличающиеся от ближних и противостоящие им» (с. 5). Для таких случаев А. Н. Поддьяков (2007) вводит термин «альтернативный альтруизм» (альтер-альтруизм). Альтернативный альтруизм имеет отношение к экономике и социальной политике распределения ограниченных общественных благ, оказания материальной или финансовой помощи одним группам населения за счет интересов других. А.Н. Поддьяков выделяет два типа альтер-альтруизма.

*Помощь «своим» с нанесением ущерба «чужим».* Это прежде всего агрессия, связанная с защитой других. Это и парохиальный альтруизм.

*Вынужденная дифференциация «своих»: помощь одним за счет других.* Это осознанное принесение в жертву интересов части группы вследствие драматической ограниченности ресурсов. Это все случаи, когда помощь оказывается одному человеку или группе, снижая при этом шансы на выживание другого или других (спасение одних, жертвуя другими. Решение о том, чьи жизни спасать, а кем пожертвовать, может зависеть от формулировки проблемы либо в терминах спасенных жизней, либо в терминах потерь.

## **МЕТОДИКА «ИЗМЕРЕНИЕ ПРОСОЦИАЛЬНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ» (Г. КАРЛО, Б.А. РЭНДАЛЛ) В АДАПТАЦИИ Н.В. КУХТОВОЙ**

Опросник «Измерение просоциальных тенденций» (Г. Карло, Б.А. Рэндалл) предназначен для изучения проявлений просоциального поведения и оценки шести различных типов просоциального поведения: уступчивого, публичного, анонимного, экстренного, эмоционального, альтруистического. Опросник состоит из 25 утверждений. На русском языке адаптирован Н.Н. Кухтовой.

*Уступчивое (угодливое, конформистское) просоциальное поведение* отражает тенденцию оказания помощи в связи с просьбой.

*Публичное просоциальное поведение* касается оказания помощи при наличии окружающих людей. Людям, оказывающим помощь необходима оценка действия со стороны других людей, им необходимо знать мнение значимых для них людей или общественного мнения в целом об их поступке.

*Анонимное просоциальное поведение* направлено на оказание помощи в тех случаях, когда об этом не знают окружающие. Помогающий не нуждается в оценке поступка, связанного с оказанием помощи, так как, совершая это действие, он остается верным внутренне принятым им нормативным ценностям (т.е. ему достаточно самоподкрепления).

**Экстренное просоциальное поведение** – проявление просоциальных поступков в чрезвычайных и трудных ситуациях. Человек оказывает помощь просто потому, что другой человек нуждается в помощи, и ему приятно оказывать помощь в связи со сложившейся ситуацией.

**Эмоциональное просоциальное поведение** ориентировано на оказание помощи людям, нуждающимся в эмоциональной поддержке и участие в ситуациях, в которых оказание помощи эмоционально окрашено. Просоциальное поведение проявляется в эмоциональном сопереживании внутреннему состоянию нуждающегося в помощи человека и состоянию, улучшающемуся в результате осуществления субъектом действия помощи (переживания типа облегчения, освобождения от тягостных ощущений, ослабления боли).

**Альтруистическое просоциальное поведение** направлено на бескорыстное и благотворительное оказание помощи без личной выгоды. Действия направлены на благо общества без расчетов на награду.

Методика состоит из 25 утверждений, каждое из которых оценивается по 5-балльной шкале.

**Обработка результатов:**

- Подсчитать количество «сырых» баллов по каждой шкале сверив ответы с ключом (цифра, соответствующая выбору, определяет количество баллов, полученных за каждый ответ; при этом баллы за ответы суммируются);

- «Прямые» пункты (номер выбранного ответа прямо соответствует получаемому баллу)

**Оценивание «прямых» пунктов**

Номер ответа испытуемого на пункт	1	2	3	4	5
Присваиваемый номеру балл	1	2	3	4	5

- «Обратные» пункты (приписывание баллов номерам ответов носит обратный характер)

**Оценивание «обратных» пунктов**

Номер ответа испытуемого на пункт	1	2	3	4	5
Присваиваемый номеру балл	5	4	3	2	1

- Итоговый балл испытуемого по каждой шкале равен сумме баллов по «прямым» и «обратным» пунктам.

Шкала	Номера утверждений	
	Прямые	Обратные
Уступчивое просоциальное поведение	7,18	
Публичное просоциальное поведение	1, 3, 5,13	
Анонимное просоциальное поведение	8, 11, 15, 19, 22	
Экстренное просоциальное поведение	6, 9, 14	
Эмоциональное просоциальное поведение	2, 12, 17, 21, 25	
Альтруистическое просоциальное поведение	4, 20, 24	10, 16, 23

**Интерпретация результатов**

Более высокие баллы отражают большую тенденцию участвовать в просоциальном поведении в различных ситуациях.

## БЛАНК ФИКСАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ф.И.О. \_\_\_\_\_

Возраст \_\_\_\_\_ пол \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

**Инструкция:** Ниже приведены утверждения, которые в большей или меньшей степени могли бы описать Ваши чувства, мысли и действия в отношении людей, попавших в затруднительную ситуацию. Пожалуйста обозначьте, в какой степени Вы согласны с каждым из утверждений:

- 1 – совершенно не согласен;
- 2 – не согласен;
- 3 – трудно сказать;
- 4 – согласен;
- 5 – совершенно согласен.

№	Утверждение	Шкала
1.	Мое желание помочь усиливается, если вокруг меня люди, которые наблюдают, как я это делаю	1 2 3 4 5
2.	Мне становится хорошо, когда я могу успокоить расстроенного человека	1 2 3 4 5
3.	Когда вокруг есть люди, мне легче помочь тем, кому нужна помощь	1 2 3 4 5
4.	Я считаю, что желание помочь другим – это одна из моих положительных черт	1 2 3 4 5
5.	Если я оказываю кому-нибудь помощь и это видят другие люди, я выкладываюсь полностью	1 2 3 4 5
6.	Я склонен(на) помогать тем людям, кто действительно нуждается в этом или находится в кризисной ситуации	1 2 3 4 5
7.	Когда меня просят о помощи, я не колеблюсь и действую	1 2 3 4 5
8.	Я предпочитаю давать деньги нуждающимся и не афишировать это	1 2 3 4 5
9.	Предпочитаю помогать людям, которым особенно тяжело	1 2 3 4 5
10.	Я уверен(а), что благотворительность (подарки, деньги) имеет смысл только тогда, когда я получу от этого хоть какую-то выгоду	1 2 3 4 5
11.	Я склонен(на) помогать тем нуждающимся, кто даже не догадывается о моей помощи	1 2 3 4 5
12.	Я склонен(на) помогать особенно тем, кто эмоционально напряжен и взволнован	1 2 3 4 5
13.	Именно тогда, когда за моей помощью наблюдают другие, я работаю лучше всего	1 2 3 4 5
14.	Мне легко помогать тем, кто находится в трудной ситуации	1 2 3 4 5
15.	Чаще всего я помогаю тем людям, кто не знает о моей помощи	1 2 3 4 5
16.	Я уверен(на), за израсходованное время и энергию, которые я добровольно потратил(а) на помощь другим людям, требуется большее вознаграждение	1 2 3 4 5
17.	Лучше всего я помогаю другим людям в том случае, если окружающая обстановка очень напряженная	1 2 3 4 5
18.	Я никогда не жду, когда меня попросят о помощи	1 2 3 4 5

19.	Я считаю, что помощь другим без их ведома – это самая лучшая ситуация	1 2 3 4 5
20.	Лучшее, что может быть, – это когда о моей благотворительной деятельности могут узнать другие люди	1 2 3 4 5
21.	Эмоционально напряженные ситуации побуждают меня помогать другим	1 2 3 4 5
22.	Я часто делаю анонимные пожертвования, и от этого мне становится хорошо	1 2 3 4 5
23.	Я чувствую, что если я кому-то помогу, то в будущем они должны будут помочь и мне	1 2 3 4 5
24.	Я часто помогаю, даже если не вижу никакой выгоды	1 2 3 4 5
25.	Я обычно помогаю тем, у кого нарушено душевное равновесие	1 2 3 4 5

### **Занятие № 9** **Агрессивное поведение**

*I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Типология агрессивного поведения. Природа агрессивного поведения.
2. Личностные и ситуационные факторы агрессии.
3. Психологические последствия агрессии.
4. Агрессия как социальное взаимодействие. Коллективная агрессия. Буллинг.

Виктимизация.

5. Институционализация агрессии. Средства массовой информации и агрессия.
6. Управление агрессией. Профилактика агрессии и насилия

*II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. В чем сущность агрессивного поведения?
2. Агрессия и агрессивность: синонимичны ли данные понятия. Почему?
3. Назовите основные теоретические подходы к объяснению «агрессивного поведения». В чем их основные отличия?
4. Фрустрационная теория агрессии: авторы, основные понятия. Фрустрация и агрессия.
5. Когда мы говорим об агрессии, то обычно подразумеваем под ней физические проявления агрессии на фрустрирующие ситуации. Вместе с тем существует множество других способов проявления агрессии. Назовите некоторые из способов проявления агрессии, а также укажите, при каких условиях люди чаще всего будут совершать агрессивные действия.
6. Представьте, что ученик в вашем классе отличается агрессивным поведением. Что бы вы могли попытаться сделать для того, чтобы изменить его поведение?
7. Результаты исследований влияния демонстрации насилия в средствах массовой информации носят противоречивый характер. Большинство психологов сегодня считают, что насилие в средствах массовой информации играет определенную роль в увеличении агрессивного поведения, в то время как другие не согласны с такой оценкой. Какого рода свидетельства вы сочли бы решающими в доказательстве того, что насилие в средствах массовой информации приводит к увеличению агрессивного поведения? Как вы сами считаете, способствуют ли средства массовой информации увеличению агрессии?
8. В чем различие агрессивного поведения и переживания агрессивных чувств, таких как гнев?
9. Что является основными детерминантами агрессивного поведения?

10. Наиболее важными способами контроля над агрессией являются приобретенные запреты или механизмы торможения агрессии. Может ли действие этих запретов может приводить к переносу агрессии на других лиц, не имеющих отношения к вызвавшему ее источнику? Приведите примеры.

*III. Практическое задание:*

**Цель:** Исследование проявлений агрессивного поведения.

Провести исследование агрессивности с помощью тест-опросник Басса- Дарки. На что следует обратить внимание при организации исследования? Охарактеризовать основные требования данного опросника: назначение, структура, особенности применения.

При оформлении протокола исследования следует отразить пошагово (с детальным описанием) все необходимые процедуры проведения исследования, обработки и интерпретации полученных данных.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ К ЗАНЯТИЮ

Агрессия, по определению, многими специалистами связывается с намеренным причинением вреда живым существам. Р. Бэрн (Baron R., 1994) специально фиксирует внимание на данном критерии и подчеркивает, что в качестве агрессивных могут рассматриваться только те действия, которые причиняют вред живым существам. Существует и более общая точка зрения. Так, Э. Фромм (Fromm E., 1973) определяет агрессию широко, как намеренное причинение ущерба не только человеку или животному, но и вообще всякому неживому объекту. При таком широком взгляде вообще все действия подобного «разрушительного» типа есть агрессия, все они имеют общую психологическую природу, сходную мотивацию и в конечном счете представляют собой отреагирование агрессивных импульсов на эрзац-объекты. Несмотря на различия в определении понятия агрессии у разных авторов, идея причинения ущерба (вреда) другому субъекту присутствует практически всегда (Baron R., 1977; Buss V. A., 1961; Berkowitz L., 1962; Lorenz K., 1963 и др.). В отечественной психологии под **агрессией понимаются любые намеренные действия, которые направлены на причинение ущерба другому человеку, группе людей или животному.** Если говорить о внутривидовой агрессии, то определение становится еще более кратким и должно связываться с причинением ущерба другому человеку или группе людей.

Понятия «агрессия» и «агрессивность» несинонимичны. **Под агрессивностью понимается свойство личности, выражающееся в готовности к агрессии.**

Таким образом, *агрессия есть определенные действия, причиняющие ущерб другому объекту; а агрессивность – это готовность к агрессивным действиям в отношении другого, которую обеспечивает (подготавливает) готовность личности воспринимать и интерпретировать поведение другого соответствующим образом.* В этом плане, очевидно, можно говорить о потенциально агрессивном восприятии и потенциально агрессивной интерпретации как об устойчивых личностных особенностях мировосприятия и миропонимания.

Различие понятий «агрессия» и «агрессивность» приводит к важным следствиям:

- не за всякими агрессивными действиями субъекта действительно стоит агрессивность личности;
- агрессивность человека вовсе не всегда проявляется в явно агрессивных действиях.

Проявление (или не проявление) агрессивности как личностного свойства в определенных актах поведения, в виде агрессивных действий, всегда является результатом сложного взаимодействия транситуативных и ситуационных факторов. В случае агрессивных действий неагрессивной личности в основе генеза, первопричины этих

действий лежит фактор ситуации. В случае же агрессивных действий агрессивной личности во взаимодействии трансситуативных и ситуационных факторов примат принадлежит личностным качествам. Для данной, относительно частной проблемы справедлив общий подход, (Реан А. А., 1991): во взаимодействии трансситуативных и ситуационных факторов в большинстве случаев трансситуативным принадлежит роль детерминант поведения, а ситуационным – роль модуляторов. Эта позиция противоречит как пандетерминированному личностному подходу, игнорирующему влияние ситуации на поведение личности, так и модному в последние годы ситуационному подходу (Nisbett R., Ross L., 1982), который в своем радикальном выражении считает теорию личностной детерминации поведения просто фундаментальной ошибкой атрибуции.

В настоящее время не существует общепринятой теории агрессии. Наиболее фундаментальными и детально проработанными концепциями являются инстинктивистская теория агрессии (S. Freud, K. Lorenz), фрустрационная теория агрессии (J. Dollard, N. Miller), теория социального научения (A. Bandura), теория переноса возбуждения (D. Zillmann), когнитивные модели агрессивного поведения (L. Berkowitz). Кроме того, имеются многочисленные частные варианты каждой из названных базовых теорий. Все указанные концепции имеют свои сильные и слабые стороны, но ни одна из них не может пока претендовать по своему объяснительному потенциалу на исчерпывающее объяснение агрессивного поведения человека. Вместе с тем следует отметить, что наиболее доказательными, непротиворечивыми и верифицированными на сегодняшний день являются фрустрационная теория и концепция социального научения агрессии.

***Целью агрессии может быть:***

- принуждение;
- усиление власти и доминирование;
- управление впечатлением;
- заработок;
- аффективная разрядка, разрешение внутреннего конфликта;
- месть за перенесенное страдание;
- причинение боли жертве, получение удовольствия от ее страданий.

В качестве позитивной цели можно рассматривать защиту собственной жизни, псевдоагрессию (фехтование, борьба), конкуренцию.

***По форме агрессию подразделяют на:***

- физическую (избиение, ранение, изнасилование);
- вербальную (оскорбление, клевета, угроза);
- прямую;
- косвенную (сплетни, злобные шутки);
- инструментальную (действия киллера);
- эмоциональную (аффективную).

Кроме того, агрессия может быть сознательно контролируемой и импульсивной, направленной на внешние объекты или на себя. И.А. Фурманов (2004) в соответствии со способом выражения выделяет произвольный и произвольный виды агрессии. Произвольная агрессия возникает из желания, намерения воспрепятствовать, повредить кому-либо, обойтись с кем-то несправедливо, кого-нибудь оскорбить. Непроизвольная агрессия представляет собой нецеленаправленный и быстро прекращающийся взрыв гнева или ярости, во время которого действие неподконтрольно субъекту.

***Агрессивная личность (по Л. Берковицу)*** подразделяется на два типа: эмоционально-реактивный и инструментальный (хулиганы и психопаты).

***Агрессивное поведение конкретной личности может дифференцироваться:***

***1. По степени личностной вовлечённости:***

- ситуативные агрессивные реакции (краткосрочная реакция);
- агрессивное состояние (на фоне стресса, возрастного кризиса, дезадаптации);
- устойчивое агрессивное поведение личности.

#### **2. По степени активности:**

- пассивное агрессивное поведение (бездействие или отказ);
- активное агрессивное поведение (разрушение, насилие).

#### **3. По эффективности:**

- конструктивное агрессивное поведение (способствующее адаптации, успеху и совладанию со стрессовыми ситуациями);
- деструктивное агрессивное поведение (наносящее ущерб самой личности или окружающим).

#### **4. По выраженности психопатологической составляющей:**

- нормальное агрессивное поведение;
- агрессивное поведение в рамках патологических реакций;
- агрессивное поведение в рамках поведенческих расстройств (зависимое поведение);
- агрессивное поведение в рамках личностных расстройств (нарциссическое или пограничное расстройство личности);
- агрессивное поведение в рамках психических заболеваний и психопатологических синдромов (психоорганический, дементный, параноидальный и др.).

**В структуре агрессивного поведения выделяют несколько взаимосвязанных уровней:**

- поведенческий (агрессивные жесты, высказывания, действия);
- аффективный (негативные эмоциональные состояния и чувства – гнев, злость, ярость);
- когнитивный (неадекватные представления, негативные ожидания и установки);
- мотивационный (сознательные цели или бессознательные агрессивные стремления);

Агрессия – это явление не только индивидуальное, но и групповое. В случае импульсивной агрессии необходимо, чтобы все члены группы или часть её были фрустрированы, переживали интенсивный стресс или другие неприятные состояния. При инструментальной агрессии члены группы должны иметь одинаковую цель. В агрессивных группах можно отметить такие процессы, как идентификация, подражание, внушение, сплочённость, ослабленное чувство индивидуальной ответственности, склонность приписывать вину другому, конформизм членов групп.

Религиозные секты также могут носить различный уровень агрессивности. Одним из проявлений агрессивности является охота за «заблудшими душами» и насильственное обращение их в веру, совершение обрядов жертвоприношения. Сектантство является одной из причин внутриэтнических конфликтов.

**Буллинг** – это повторяющиеся акты различных видов насилия и издевательств, со стороны одного лица или группы лиц в отношении индивида, который не может себя защитить. Буллинг всегда преследует цель затравить жертву, вызвать у нее страх, деморализовать, унижить, подчинить. Чаще всего буллинг – это сознательно планируемое продолжающееся во времени физическое и (или) психологическое насилие, прекращение которого требует вмешательства третьих лиц – директора, учителей, других работников школы, учеников, родителей, а иногда и представителей правоохранительных органов.

Особенности буллинга:

1) буллинг асимметричен: с одной стороны находится обидчик, обладающий властью, физической или психологической силой, а с другой – пострадавший, такой силой не обладающий и остро нуждающийся в поддержке и помощи третьих лиц;



2) буллинг осуществляется преднамеренно и направлен на нанесение физических и душевных страданий человеку, который выбран целью;

3) буллинг подрывает у пострадавшего уверенность в себе, разрушает здоровье, самоуважение и человеческое достоинство;

4) буллинг – это групповой процесс, затрагивающий не только обидчика и пострадавшего, но и свидетелей насилия, весь класс, где оно происходит;

5) буллинг никогда не прекращается сам по себе: всегда требуется защита и помощь пострадавшим, инициаторам буллинга (обидчикам) и свидетелям.

Буллинг проявляется по-разному. В одном случае это могут быть систематические словесные оскорбления, обзывания или насмешки над какими-то особенностями личности – внешним видом, манерой говорить, одеваться, походкой, мимикой, жестами, в том числе вызванными заболеваниями или инвалидностью. В другом случае издевательства могут принять форму избивания, толкания, отбирания или порчи вещей, унижения достоинства, например, через принуждение выполнять какие-либо унижительные действия или совершать акты насилия в отношении третьих лиц. Подобные физические и словесные действия характеризуют прямой буллинг. Непрямой буллинг проявляется через менее явные действия – манипулятивное поведение – распространение лживых сведений, сплетен и слухов, исключение человека из круга общения, совместных занятий и игр, отторжение, игнорирование, бойкот.

С развитием современных информационных технологий получил распространение еще один вид буллинга – кибербуллинг: использование мобильных телефонов, электронной почты, Интернета, социальных сетей, блогов, чатов для преследования человека, распространение о нем конфиденциальной информации, сплетен, порочащих и оскорбительных сообщений.

В своем становлении в качестве систематического и долговременного издеательства, часто осуществляемого группой лиц, буллинг проходит несколько стадий.

Первая стадия – это образование буллинг-группировки. В детско-подростковом коллективе вокруг «лидера», стремящегося к самоутверждению через демонстрацию физической силы или других форм насильственных действий, может образоваться группа «сторонников», также стремящихся к доминированию или к защите и покровительству «лидера». Если первые же проявления насилия не пресекаются решительно и строго, то их главный инициатор – «лидер» убеждается в своей безнаказанности, это повышает его авторитет среди сторонников и укрепляет группировку.

На второй стадии конфликт упрочивается. Невмешательство учителей, равнодушные одноклассников позволяют насильственным действиям повторяться, а подвергающийся им ученик постепенно теряет способность и волю к сопротивлению. Его уязвимость провоцирует последующие нападения.

Третья стадия – деструктивное поведение. За учеником, который регулярно подвергается нападкам, окончательно закрепляется статус жертвы. Окружающие, привыкнув к постоянным издевательствам над этим человеком, его же обвиняют в сложившейся ситуации. Человек сам начинает верить в то, что он виноват в издевательствах над собой. Своими силами он уже не может справиться с ситуацией, он подавлен, запуган и деморализован.

Четвертая стадия – изгнание. Пострадавший ученик, доведенный до крайней степени отчаяния и ощущения одиночества, стремясь избежать встреч с обидчиком и дополнительной травматизации, начинает эпизодически пропускать занятия или вовсе перестает посещать учебное заведение. Когда в буллинговую ситуацию начинают вмешиваться взрослые (родители, учителя, администрация образовательного учреждения), пострадавшего ученика могут перевести в другой класс или школу, часто не оказывая при этом необходимой социально-психологической помощи. Полученная в результате

длительного насилия глубокая психологическая травма может помешать успешной интеграции пострадавшего в новый учебный коллектив и послужить одной из причин повторения буллинга уже на новом месте. Не получая поддержки и не находя выхода из ситуации насилия, пострадавший может причинить вред себе, задуматься о суициде и осуществить его.

Одним из терминов относящихся к проблеме агрессивности является понятие «**виктимизация**», введенное литературу Л.В. Франком. Под **виктимизацией он понимает процесс превращения лица в реальную жертву или конечный результат такого процесса**. С его точки зрения, «виктимность определенного лица есть... не что иное, как реализованная преступным актом «предрасположенность», вернее, способность стать при определенных обстоятельствах жертвой преступления, или, другими словами, неспособность избежать опасности там, где она объективно была предотвратима».

**Виктимность** означает повышенную способность (повышенные свойства) человека и определенной группы людей (общности людей) становиться при определенных ситуациях жертвами преступлений. Процесс превращения человека или общности людей в жертв преступлений (имеется в виду при наличии свойств или способности) является виктимизацией. Виктимность – характерный признак, индивидуальное свойство или качество, а виктимизация – это процесс, который существует только тогда, когда он имеет свои стадии развития и проявляется в конкретной преступной ситуации.

Говоря о виктимности, можно выделить два основных ее вида: личностную виктимность и определенную ролевую виктимность. Виктимность в широком смысле можно еще разделить на следующие три группы.

**Индивидуальная виктимность** – свойство человека, обусловленное его социальными, психологическими или биофизическими качествами, способствующее в определенной жизненной ситуации возникновению преступления. Это способность человека оказаться в роли жертвы преступления в результате отрицательного взаимодействия его личностных качеств с внешними факторами, взаимоотношений с потенциальным преступником, исполняемой социальной роли, совокупности субъективных и объективных характеристик преступления, содействующих виктимизации.

**Групповая виктимность** заключается в общем для определенных категорий людей, обладающих сходными социальными, демографическими, психологическими, биофизическими либо другими качествами, выполняющих определенные социальные роли, имеющих «повышенную способность» становиться жертвами преступлений. Групповая виктимность может рассматриваться и как личностная, и как ролевая. Рассматривая групповую виктимность, можно говорить «об общем социально-психологическом и биологическом свойствах определенной группы людей (или выполняемых ими одинаковых социальных ролях), которые при известных условиях могут стать жертвами одинаковых или подобных по своему характеру преступлений, в которых из этих случаев можно говорить и о профессиональной виктимности». Групповой виктимностью обладают люди таких профессий, которые объективно повышают возможность человека нести в определенных случаях ущерб от преступлений. Это работники милиции, кассиры, охранники, инкассаторы и другие, а, кроме того, это и алкоголики, бомжи и наркоманы.

**Массовая виктимность** – объективно существующая реальная возможность для определенной части людей в силу их субъективных качеств нести физический, моральный и материальный вред. Состояние массовой виктимности может определяться статистически в ее динамике, развитии, изменении. Массовая виктимность основывается на самых различных показателях, раскрывающих ее отдельные стороны и в целом как объективное явление. Массовая виктимность все больше проявляет себя в современном обществе, где преступность не только не уменьшается, а все больше набирает обороты.

## ОПРОСНИК УРОВНЯ АГРЕССИВНОСТИ БАССА–ДАРКИ

Опросник агрессивности Басса–Дарки предназначен для выявления уровня агрессивности респондентов. Опросник состоит из 75 утверждений. На русском языке стандартизирован А.А. Хваном, Ю.А. Зайцевым и Ю.А. Кузнецовой в 2005 году.

Под агрессивностью понимают свойство, качество личности, характеризующееся наличием деструктивных тенденций, в основном в области субъектно-субъектных отношений. Вероятно, деструктивный компонент человеческой активности является необходимым в созидательной деятельности, так как потребности индивидуального развития с неизбежностью формируют в людях способность к устранению и разрушению препятствий, преодолению того, что противодействует этому процессу.

Агрессивность обладает качественной и количественной характеристикой. Как и всякое свойство, она имеет различную степень выраженности: от почти полного отсутствия до ее предельного развития. Каждая личность должна обладать определенной степенью агрессивности. Отсутствие ее приводит к пассивности, ведомости, конформности и т.д. Чрезмерное развитие ее начинает определять весь облик личности, которая может стать конфликтной, неспособной на сознательную кооперацию и т.д. Сама по себе агрессивность не делает субъекта сознательно опасным, так как, с одной стороны, существующая связь между агрессивностью и агрессией не является жесткой, а, с другой, сам акт агрессии может не принимать сознательно опасные и неодобряемые формы. В житейском сознании агрессивность является синонимом «злонамеренной активности». Однако само по себе деструктивное поведение «злонамеренностью» не обладает, таковой его делает мотив деятельности, те ценности, ради достижения и обладания которыми активность разворачивается. Внешние практические действия могут быть сходны, но их мотивационные компоненты прямо противоположны.

Исходя из этого, можно разделить проявления агрессии на два основных типа: первый – мотивационная агрессия, как самооценностная, второй – инструментальная, как средство (подразумевая при этом, что и та, и другая могут проявляться как под контролем сознания, так и вне его, и сопряжены с эмоциональными переживаниями (гнев, враждебность). Практических психологов в большей степени должна интересовать мотивационная агрессия как прямое проявление реализации присущих личности деструктивных тенденций. Определив уровень таких деструктивных тенденций, можно с большой степенью вероятности прогнозировать возможность проявления открытой мотивационной агрессии.

А. Басс разделил понятия агрессии и враждебности и определил последнюю как: «...реакцию, развивающую негативные чувства и негативные оценки людей и событий». Создавая свой опросник, дифференцирующий проявления агрессии и враждебности, А. Басс и А. Дарки выделили следующие виды реакций:

- **Физическая агрессия** – использование физической силы против другого лица.
- **Косвенная** – агрессия, окольным путем направленная на другое лицо или ни на кого не направленная.
- **Раздражение** – готовность к проявлению негативных чувств при малейшем возбуждении (вспыльчивость, грубость).
- **Негативизм** – оппозиционная манера в поведении от пассивного сопротивления до активной борьбы против установившихся обычаев и законов.
- **Обида** – зависть и ненависть к окружающим за действительные и вымышленные действия.
- **Подозрительность** – в диапазоне от недоверия и осторожности по отношению к людям до убеждения в том, что другие люди планируют и приносят вред.
- **Вербальная агрессия** – выражение негативных чувств как через форму (крик, визг), так и через содержание словесных ответов (проклятия, угрозы).

• **Чувство вины** – выражает возможное убеждение субъекта в том, что он является плохим человеком, что поступает зло, а также ощущаемые им угрызения совести.

При составлении опросника использовались следующие принципы: вопрос может относиться только к одной форме агрессии; вопросы формулируются таким образом, чтобы в наибольшей степени ослабить влияние общественного одобрения ответа на вопрос.

**Обработка результатов:**

• Подсчитать количество баллов, сверив ответы с ключом (на прямые пункты опросника (+) ответ «да» получает 1 балл, ответ «нет» – 0 баллов; на обратные пункты опросника (-) ответ «да» получает 0 баллов, ответ «нет» – 1 балл);

• Полученные баллы суммируются и умножаются на приведенный коэффициент.

Шкала	Прямые утверждения	Обратные утверждения	Коэффициент
Физическая агрессия	1, 25, 33, 48, 55, 62, 68	9, 17, 41	10
Косвенная агрессия	2, 18, 34, 42, 56, 63	10, 26, 49	8
Раздражение	3, 19, 27, 43, 50, 57, 64, 72	11, 35, 69	11
Негативизм	4, 12, 20, 23, 36		20
Обида	5, 13, 21, 29, 37, 51, 58	44	9
Подозрительность	6, 14, 22, 30, 38, 45, 52, 59	65, 70	10
Вербальная агрессия	7, 15, 28, 31, 46, 53, 60, 71, 73	39, 66, 74, 75	13
Чувство вины	8, 16, 24, 32, 40, 47, 54, 61, 67		11

• Подсчитать индекс враждебности и индекс агрессивности. **Индекс враждебности** включает в себя 5 и 6 шкалу, а **индекс агрессивности** (как прямой, так и мотивационной) включает в себя шкалы 1, 3, 7. Значение этих показателей равно среднему арифметическому составляющих показателей (так как максимальным уровнем во всех случаях является 100 стандартных баллов):

$$\text{Враждебность} = (\text{Обида} + \text{Подозрительность})/2$$

$$\text{Агрессивность} = (\text{Физическая агрессия} + \text{Раздражение} + \text{Вербальная агрессия})/3$$

**Интерпретация результатов.** Сырые баллы по каждой шкале необходимо умножить на коэффициент, цель которого - привести максимальное значение по каждой шкале к 100 баллам. Затем эти баллы переводятся в стень:

Стень	Результаты в баллах				Интерпретация
	Физическая агрессия Вербальная агрессия Негативизм Чувство вины	Косвенная агрессия Раздражение Подозрительность Обида	Агрессивность	Враждебность	
1	0–20	0	0–17	0	низкий уровень
2	20–30	0–14	18–27	0–14	
3	31–41	15–25	28–38	15–25	средний уровень
4	42–52	26–36	39–49	26–36	
5	53–63	37–47	50–60	37–47	повышенный уровень
6	64–74	48–58	61–71	48–58	
7	75–85	59–69	72–82	59–69	высокий
8	86–96	70–80	83–93	70–80	
9	97 и более	81–92	94 и более	81–92	очень высокий
10		92 и более		92 и более	

### Литература

1. Практическая психодиагностика. Методики и тесты. Учебное пособие. – Самара: Издательский Дом «Бахрах», 1998.
2. Хван А.А., Зайцев Ю.А., Кузнецова Ю.А. Стандартизация опросника А. Басса и А. Дарки / Психологическая диагностика, 2008, № 1. – С. 35–58.

### БЛАНК ФИКСАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ Опросник уровня агрессивности Басса-Дарки

Ф.И.О. \_\_\_\_\_

Возраст \_\_\_\_\_ пол \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

**Инструкция:** Внимательно прослушайте утверждения. Если вы согласны с утверждением, то ставьте знак в колонку «Да», если нет, ставьте знак в колонку «Нет».

№	Суждение	Да	Нет
1.	Временами я не могу справиться с желанием причинить вред другим.		
2.	Иногда сплетничаю о людях, которых не люблю.		
3.	Я легко раздражаюсь, но быстро успокаиваюсь.		
4.	Если меня не попросят по-хорошему, я не выполню.		
5.	Я не всегда получаю то, что мне положено.		
6.	Я знаю, что люди говорят обо мне за моей спиной.		
7.	Если я не одобряю поведение друзей, я даю им это почувствовать.		
8.	Когда мне случалось обмануть кого-нибудь, я испытывал мучительные угрызения совести.		
9.	Мне кажется, что я не способен ударить человека.		
10.	Я никогда не раздражаюсь настолько, чтобы кидаться предметами.		
11.	Я всегда снисходителен к чужим недостаткам.		
12.	Если мне не нравится установленное правило, мне хочется нарушить его.		
13.	Другие умеют почти всегда пользоваться благоприятными обстоятельствами.		
14.	Я держусь настороженно с людьми, которые относятся ко мне несколько более дружелюбно, чем я ожидал.		
15.	Я часто бываю не согласен с людьми.		
16.	Иногда мне на ум приходят мысли, которых я стыжусь.		
17.	Если кто-нибудь первым ударит меня, я не отвечу ему.		
18.	Когда я раздражаюсь, я хлопаю дверями.		
19.	Я гораздо более раздражителен, чем кажется.		
20.	Если кто-то воображает себя начальником, я всегда поступаю ему наперекор.		
21.	Меня немного огорчает моя судьба.		
22.	Я думаю, что многие люди не любят меня.		
23.	Я не могу удержаться от спора, если люди не согласны со мной.		
24.	Люди, уваливающие от работы, должны испытывать чувство вины.		
25.	Тот, кто оскорбляет меня и мою семью, напрашивается на драку.		

26.	Я не способен на грубые шутки.		
27.	Меня охватывает ярость, когда надо мной насмеются.		
28.	Когда люди строят из себя начальников, я делаю все, чтобы они не зазнавались.		
29.	Почти каждую неделю я вижу кого-нибудь, кто мне не нравится.		
30.	Довольно многие люди завидуют мне.		
31.	Я требую, чтобы люди уважали меня.		
32.	Меня угнетает то, что я мало делаю для своих родителей.		
33.	Люди, которые постоянно изводят вас, стоят того, чтобы их «щелкнули по носу».		
34.	Я никогда не бываю мрачен от злости.		
35.	Если ко мне относятся хуже, чем я того заслуживаю, я не расстраиваюсь.		
36.	Если кто-то выводит меня из себя, я не обращаю внимания.		
37.	Хотя я и не показываю этого, меня иногда гложет зависть.		
38.	Иногда мне кажется, что надо мной смеются.		
39.	Даже если я злюсь, я не прибегаю к «сильным» выражениям.		
40.	Мне хочется, чтобы мои грехи были прощены.		
41.	Я редко даю сдачи, даже если кто-нибудь ударит меня.		
42.	Когда получается не, по-моему, я иногда обижаюсь.		
43.	Иногда люди раздражают меня одним своим присутствием.		
44.	Нет людей, которых бы я по-настоящему ненавидел.		
45.	Мой принцип: Никогда не доверять «чужакам».		
46.	Если кто-нибудь раздражает меня, я готов сказать, что я о нем думаю.		
47.	Я делаю много такого, о чем впоследствии жалею.		
48.	Если я разозлюсь, я могу ударить кого-нибудь.		
49.	С детства я никогда не проявлял вспышек гнева.		
50.	Я часто чувствую себя как пороховая бочка, готовая взорваться.		
51.	Если бы все знали, что я чувствую, меня бы считали человеком, с которым нелегко работать.		
52.	Я всегда думаю о том, какие тайные причины заставляют людей делать что-нибудь приятное для меня.		
53.	Когда на меня кричат, я начинаю кричать в ответ.		
54.	Неудачи огорчают меня.		
55.	Я дерусь не реже и не чаще чем другие.		
56.	Я могу вспомнить случаи, когда я был настолько зол, что хватал попавшуюся мне под руку вещь и ломал ее.		
57.	Иногда я чувствую, что готов первым начать драку.		
58.	Иногда я чувствую, что жизнь поступает со мной несправедливо.		
59.	Раньше я думал, что большинство людей говорит правду, но теперь я в это не верю.		
60.	Я ругаюсь только со злости.		
61.	Когда я поступаю неправильно, меня мучает совесть.		
62.	Если для защиты своих прав мне нужно применить физическую силу, я применяю ее.		
63.	Иногда я выражаю свой гнев тем, что стучу кулаком по столу.		
64.	Я бываю грубоват по отношению к людям, которые мне не нравятся.		
65.	У меня нет врагов, которые бы хотели мне навредить.		
66.	Я не умею поставить человека на место, даже если он того заслуживает.		

67.	Я часто думаю, что жил неправильно.		
68.	Я знаю людей, которые способны довести меня до драки.		
69.	Я не огорчаюсь из-за мелочей.		
70.	Мне редко приходит в голову, что люди пытаются разозлить или оскорбить меня.		
71.	Я часто только угрожаю людям, хотя и не собираюсь приводить угрозы в исполнение.		
72.	В последнее время я стал занудой.		
73.	В споре я часто повышаю голос.		
74.	Я стараюсь обычно скрывать свое плохое отношение к людям.		
75.	Я лучше соглашусь с чем-либо, чем стану спорить.		

### **Занятие № 10** **Ассертивное поведение**

#### *I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Понятие ассертивности и ассертивного поведения.
2. Структурные компоненты ассертивности.
3. Принципы ассертивного поведения. Модели и приемы развития ассертивности.

#### *II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. В чем сущность ассертивного поведения? Назовите основные черты и особенности ассертивного поведения.
2. Ассертивность как свойство личности, его характеристика.
3. Назовите основные преимущества ассертивности.
4. История возникновения термина и основные методы изучения явления.
5. Соотношение мотивации, задач и целей личности с ассертивным стилем поведения.
6. Характеристика взаимоотношений и общения ассертивной личности.
7. Роль ассертивного поведения в принятии решений, в конфликтных ситуациях.
8. Ассертивное поведение как набор правил (прав), ассертивного человека.
9. Десять ассертивных прав личности.
10. Основные техники и навыки ассертивного поведения.
11. Определение уровня навыков ассертивного поведения. Основные способы развития в себе навыки ассертивного поведения. Преимущества, навыков ассертивного поведения.

#### *III. Практическое задание:*

**Цель:** Исследование уровня ассертивности.

Провести исследование уровня ассертивности с помощью тест-опросника «Исследование уровня ассертивности» (модифицированный В. Каппони, Т. Новак).

При оформлении протокола исследования следует отразить пошагово (с детальным описанием) все необходимые процедуры проведения исследования, обработки и интерпретации полученных данных.

## **ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ К ЗАНЯТИЮ**

В психологии ассертивность как основное свойство субъекта, являясь интегральной, генерализированной характеристикой активности человека, ассоциируется с такими качествами личности, как целеустремленность, уверенность в себе, самостоятель-

ность, независимость, инициативность, самоконтроль, эмоциональная стабильность, настойчивость, напористость, решительность, требовательность к себе и другим, рефлексивность, умение доводить начатое дело до конца. Эти же черты личности составляют структуру ассертивности.

Ассертивность характеризуется умениями выйти за пределы своего «Я», находить в неблагоприятно складывающейся ситуации позитивные моменты, способностью к социальной и личностной адаптации в существующих условиях и проявляется в любой ситуации независимо от характера ее содержания. Ассертивность как качество зрелой личности характеризует способность человека изменить свое поведение в совместной деятельности, общении и познании в позитивном направлении, выражается в ощущении внутренней силы, умении личностного самовыражения, раскрепощенности, ответственности за свое поведение, за результаты своих действий.

Ассертивный человек отличается высоким уровнем мотивации достижения успеха в деятельности, готовностью принимать решения в ситуациях неопределенности, конструктивным подходом к решению проблем, стремлением сделать что-то быстро и хорошо, достичь высокого уровня в различных сферах деятельности человека, если при этом еще является разумным, рациональным, мыслящим, знающим, вдумчивым, развитым, эрудированным. Направленность активности ассертивной личности в значительной мере определяется ее ценностными ориентациями.

Под ассертивным поведением понимают самоутверждающее поведение, обусловленное субъектностью личности, выражающейся, прежде всего, в самостоятельности, независимости от других и обстоятельств, в умении отстаивать свои права и мнение при самоуважении и уважении к другим людям. Таким образом, «формирование ассертивности как личностной черты в первую очередь предусматривает, чтобы человек отдавал себе отчет, насколько его поведение определяется его собственными склонностями и побуждениями, а насколько - кем-то навязанными установками».

**Ассертивность** – это способность человека уверенно и с достоинством отстаивать свои права, не попирая при этом прав других людей.

**Ассертивное поведение** – это конструктивный способ межличностного взаимодействия, являющийся альтернативой деструктивным способам — манипуляции и агрессии. Понятие ассертивности впервые появилось более полувека назад в работах по психологии личности Э. Сэлтера, Дж. Вольпе, а также Дж. Вольпе и А. Лазаруса в сфере поведенческой терапии. За 60 лет изучения ассертивности зарубежными исследователями опубликовано более 1000 работ, содержащих огромный теоретический и экспериментальный материал. Разработаны эффективные методы терапии и тренинги ассертивного поведения, которые помогают человеку стать более успешным.

**Преимущества ассертивности.** Ассертивность способствует равенству в человеческих взаимоотношениях; позволяет человеку действовать с учетом его интересов; развивает умение постоять за себя без замешательства, смело выражать свои истинные чувства и пользоваться своими правами без ущерба для прав других.

Ассертивное поведение является золотой серединой между агрессивностью и пассивностью, хотя и несет в себе определенные черты и той и другой. Ассертивные люди стремятся открыто выражать свои мысли и чувства, но никого не желают этим оскорбить. Ассертивное поведение служит профилактикой личностного бессилия и помогает расширить человеческие возможности. Поэтому повышение уровня ассертивности поведения стало мерой по борьбе с чувством личностного бессилия. М. Беккер показано, что ассертивность индивида является серьезным предсказателем его способности иметь свою собственную точку зрения, добиваться успеха в межличностных отношениях.

Исследования, проведенные на тему присущих ассертивности факторов доминирования (наличие желания отстаивать свою точку зрения) и автономности (независи-



мость в принятии решений) доказали, что ассертивные люди менее подвержены стадному инстинкту в оценке явлений. Так, например, ассертивные люди оценивают спортивные события исходя из того что видели именно они, а не того, что видел кто-то другой. Следовательно, ассертивные индивидуумы не склонны слепо доверять негативной информации, из которой складывается плохая репутация.

А. Джинси обнаружила значительную связь между ассертивностью и эмоциональным интеллектом у старшеклассников. Так как период взросления – это существенный скачок в развитии, очень важно культивировать ассертивное поведение на этом этапе. Р. Алберти и М. Эммонс установили, что ассертивные люди, вероятнее всего, будут успешными в социальных ситуациях, так как они более открыты, выразительны и способны сделать свой собственный выбор, и, как следствие, они должны быть довольны собой. Дети и взрослые, чье поведение ассертивно, более счастливы, честны, здоровы, ими реже манипулируют. Чувствуя уверенность в себе, они с большим успехом достигают свои цели, став взрослыми. К такому выводу приводят и более ранние работы. Так, высокоассертивные участники в исследовании Бруха продемонстрировали лучшие показатели при выполнении заданий большей сложности, чем участники с низкой ассертивностью, что говорит о том, что ассертивные люди более склонны рассматривать ситуации с разных точек зрения и использовать собственные подходы в принятии решений. Ассертивность устанавливает видимую связь между ценностями, взглядами и поведением. Это поднимает вопросы этического поведения и морали, которые являются важными аспектами в процессе взаимодействия людей.

Ассертивное поведение дает преимущество в критических ситуациях, которые влекут серьезные последствия. Анализ случаев ожидаемой помощи подтвердил преимущество ассертивного поведения для удовлетворения насущных потребностей. Согласно исследованию Р. Тэнска и П. Роббинса, человек с высокими показателями по шкале ассертивности довольно общителен, анализирует свои проблемы, делится ими, активно действует. В отличие от людей с низким уровнем ассертивности, ассертивный человек меньше склонен к раздражительности, уединению или пассивному терпению неудобства.

**Ассертивность в учебном процессе.** Ассертивное поведение положительно соотносится с уровнем IQ и адаптацией в классе. Ребенок, чье поведение является ассертивным, строит планы, ставит цели и упорно пытается достичь их. Учитывая эти результаты, было бы желательно, чтобы детей учили быть ассертивными. Пойразлы с соавт. обнаружили, что существует связь между ассертивностью и успеваемостью, а также с адаптацией. Исследователи пришли к выводу, что студенты с высоким уровнем ассертивности добиваются больших успехов в обучении. Это говорит о том, что такие студенты, вероятно, чаще задают вопросы преподавателям либо обращаются за помощью при выполнении заданий и поэтому имеют лучшие результаты.

**Преодоление страха и стрессов.** В когнитивном плане ассертивность чаще всего определяется как отсутствие тревожных мыслей. У. Крафт, У. Литвин и С. Барбер обнаружили, что повышенный страх смерти значительно зависит от низкого уровня ассертивности. Люди с высоким уровнем ассертивности легче справляются с такими трагедиями, как смерть близкого человека. В исследовании П. Сайха уровень ассертивности учащихся сравнивался с предрасположенностью к проявлению посттравматического стрессового расстройства в результате преодоления связанных с войной травм.

В систему развития ассертивности могут войти как целенаправленно организованные мероприятия на учебных занятиях по любому предмету, так и занятия в специально сформированных тренинговых группах.

На учебных занятиях формирование личностных черт учащихся, необходимых для ассертивного поведения можно осуществлять на основе реализации принципов раз-

вития познавательной активности учащихся, и это сильно зависит от мастерства педагога. В соответствии с этими принципами учитель (преподаватель) оказывает психологическое воздействие на учащихся интересным кратким рассказом, демонстрацией опытов, неожиданными вопросами, необычным поведением и т.п., чтобы завладеть их вниманием и вызвать у них любопытство. Затем умело поставленными вопросами учитель любопытство, возникший интерес превращает в любознательность, создавая проблемную ситуацию, акцентируя внимание на кажущихся противоречиях в предлагаемой для рассмотрения ситуации или в наблюдаемых явлениях - у учащихся возникает познавательная потребность и начинается активная умственная деятельность, направленная на разрешение возникшей проблемы. Учителем поощряются любые варианты решения проблемы, предложенные учащимися, что способствует развитию уверенности, самостоятельности, независимости, инициативности. В процессе обсуждения вариантов решения проблемы под руководством компетентного учителя учащиеся учатся уважать мнения других, контролировать себя, свои высказывания, эмоции и поведение. После обсуждения возможных вариантов разрешения проблемы, их достоинств и недостатков делается обобщенный аргументированный вывод. Постепенное усложнение предлагаемых учащимся учебных проблем при сохранении у них интереса к процессу разрешения проблемных ситуаций способствует развитию у них настойчивости, решительности, умений доводить начатое дело до конца. Таким образом, систематическое, последовательное включение учащихся в процесс приобретения новых знаний и умений будет способствовать развитию всех личностных качеств, составляющих структуру асертивности.

Мануэль Смит разработал самоутверждающую модель асертивного поведения, которая включает следующие принципы и права:

- я могу оценивать мысли, собственное поведение, эмоции и поэтому, самостоятельно отвечать за последствия;
- я имею право не объяснять личностное поведение и не извиняться;
- я имею право обдумать решение проблемы самостоятельно;
- я имею право менять своё мнение;
- я имею право не знать чего-либо;
- я имею право отвечать за ошибки;
- я имею право высказаться о том, что мне не интересно;
- я имею право существовать независимо от доброжелательности людей, а также от их благосклонного отношения ко мне;
- я имею право на принятие нелогичных решений;
- я имею право высказаться, что кого-то не понимаю.

## **ИССЛЕДОВАНИЕ УРОВНЯ АСЕРТИВНОСТИ (В. КАППОНИ, Т. НОВАК)**

Асертивность – способность человека не зависеть от внешних влияний и оценок, самостоятельно регулировать собственное поведение и отвечать за него. Данный тест предназначен для оценки асертивности – способности не действовать в ущерб кому-либо, уважая права других людей, но при этом не позволяя «вить из себя веревки».

### ***Обработка результатов:***

- Подсчитать количество баллов, сверив ответы с ключом (на прямые пункты опросника (+) ответ «да» получает 1 балл, ответ «нет» – 0 баллов; на обратные пункты опросника (-) ответ «да» получает 0 баллов, ответ «нет» – 1 балл);

Шкала	Прямые утверждения	Обратные утверждения
Шкала А (независимость, автономность)	6, 11	1, 7, 13, 18, 20, 23;
Шкала Б (уверенность, решительность, опора на свои силы)	2, 4, 8, 10, 14, 17, 19, 22	
Шкала В (социальная желательность)	9, 12, 15, 16, 21, 24	3, 5

**Интерпретация результатов:**

**Шкала А (независимость, автономность)**

• 7–8 баллов – ребенок чересчур независим и не прислушивается к словам других. Эгоистичен, переоценивает себя. Попытки вести себя асертивно, часто выливаются в агрессию.

• 4–6 баллов – достаточно независим, но в своей независимости все же с вниманием и уважением относится к мнениям других людей. Самостоятелен, достигает желаемой цели, не причиняя вреда окружающим. Реалистично оценивает себя, что необходимого при контактах с окружающими.

• 0–3 балла – это означает, что ребенок очень зависим от окружающих людей, не самостоятелен и неуверен в себе. Он не способен решить свои проблемы самостоятельно, и отвечать за себя и свои поступки.

**Шкала Б (уверенность, решительность, опора на свои силы)**

• 7–8 баллов – Ребенок точно знает чего хочет и идет к цели, опираясь на свои собственные силы. При столкновении интересов он способен договориться и найти компромиссное решение, удовлетворяющее обе стороны. Он добивается своего, не манипулируя оппонентами посредством чувства вины или каким-либо иным способом из разряда приемов эмоционального шантажа. Такой ребенок уверен в себе, действует четко и решительно.

• 4–6 баллов – характеризуется наличием асертивности в типичных для подростка ситуациях, но малейшее изменение обстоятельств разрушает у него чувство уверенности в себе.

• 0–3 балла – страх перед непредвиденными ситуациями настолько велик, что даже, например, выигрывая в лото, ребенок и тут, прежде всего, испытывает какие-то сомнения, опасения.

**Шкала В (социальная желательность)**

• Показатель 7–8 – это неискренность или неадекватно завышенная самооценка. Но, скорее всего, попадание в такие стандартные «ловушки» свидетельствует о невысоком социальном интеллекте - он не схватывает провокационную сущность вопросов. Такой ребёнок наивно пытается скрыть свою заниженную самооценку, поскольку в его представлении – это плохо. А быть правильным и уверенным – хорошо. То есть, это явное проявление социальной желательности. Если же это действительно неадекватно завышенная самооценка, то это тем более показатель низкого социального интеллекта, что может проявляться в неадекватной самоуверенности. Чтобы выяснить, что же это всё-таки с конкретным ребёнком – нужна беседа, наблюдение, информация и другие методики. Но такой результат – это сигнал для дальнейшей работы - диагностической, а затем и коррекционной или развивающей. Обнаружение таких детей (7–8 баллов по шкале В – уже хороший результат работы. Ведь это, фактически, экспресс-диагностика группы риска.

• Показатели от 3 и до 6 баллов – свидетельствуют о промежуточной позиции ребёнка относительно тех крайних значений и их интерпретации, которые уже описаны.

• Показатель 0–2 балл демонстрирует правдивость, искренность и только. Либо хороший социальный интеллект, поскольку такой ребёнок определяет ловушки и понимает, что попадаться в них – глупо.

### БЛАНК ФИКСАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ф.И.О. \_\_\_\_\_

Возраст \_\_\_\_\_ пол \_\_\_\_\_

Дата \_\_\_\_\_

**Инструкция:** Внимательно прослушайте утверждения. Если вы согласны с утверждением, то ставьте знак в колонку «Да», если нет, ставьте знак в колонку «Нет».

№	Суждение	Да	Нет
1.	Меня раздражают ошибки других людей		
2.	Я могу напомнить другу о долге		
3.	Время от времени я говорю неправду		
4.	Я в состоянии позаботиться о себе сам		
5.	Мне случалось ездить зайцем		
6.	Соперничество лучше сотрудничества		
7.	Я часто мучаю себя по пустякам		
8.	Я человек самостоятельный и достаточно решительный		
9.	Я люблю всех, кого знаю		
10.	Я верю в себя. У меня хватит сил, чтобы справиться с текущими проблемами		
11.	Ничего не подделаешь, человек всегда должен быть начеку, чтобы суметь защитить свои интересы		
12.	Я никогда не смеюсь над неприличными шутками		
13.	Я всегда признаю авторитеты и уважаю их		
14.	Я никогда не позволяю вить из себя веревки и, когда это необходимо, заявляю протест		
15.	Я поддерживаю всякое доброе начинание		
16.	Я никогда не лгу		
17.	Я практичный человек		
18.	Меня сильно угнетает даже представление о том, что я могу потерпеть неудачу		
19.	Я согласен с изречением: «Руку помощи ищи прежде всего у собственного плеча»		
20.	Друзья имеют на меня большое влияние		
21.	Я всегда прав, даже если другие считают иначе		
22.	Я согласен с тем, что важна не победа, а участие		
23.	Прежде чем что-либо предпринять, хорошенько подумаю, как это воспримут другие: да, нет		
24.	Я никогда никому не завидую		

# РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Исследование личности в социальной психологии: основные проблемы и направления.
2. Самосознание личности и Я-концепция: понятие, функции, факторы.
3. Социальная идентичность. Теории социальной идентичности.
4. Личность и социальные роли. Типы ролей. Ролевое поведение личности. Ролевой конфликт. Взаимовлияние личности и социальной роли.
5. Мотивация социальной активности личности. Факторы социальной мотивации личности
6. Классификация социальных потребностей по Г. Мюррею.
7. Социальное познание: понятие, особенности.
8. Модели личности как субъекта социального познания и их особенности.
9. Основные единицы социально-познавательной активности личности: общая характеристика.
10. Процессы обработки информации при социальном познании.
11. Соотношение понятий установки в социальной и общей психологии. Аттitud: определения, структура и функции.
12. Социальная установка и реальное поведение. Иерархическая структура диспозиций личности (концепция В.А. Ядова).
13. Формирование и изменение социальных установок с позиций бихевиоризма и когнитивизма.
14. Социализация как усвоение индивидом социального опыта.
15. Основные направления исследований социализации. Биогенетические, социологические и интеракционистские теории.
16. Стадии процесса социализации.
17. Институты социализации и механизмы их влияния.
18. Понятие «помогающее поведение» и теоретические подходы к его объяснению.
19. Личностные и ситуационные факторы помогающего поведения. Эффект очевидцев.
20. Виды помогающего поведения. Альтруистическое поведение.
21. Профессиональная помогающая деятельность.
22. Типология агрессивного поведения. Природа агрессивного поведения.
23. Личностные и ситуационные факторы агрессии.
24. Психологические последствия агрессии.
25. Агрессия как социальное взаимодействие. Коллективная агрессия. Буллинг. Виктимизация.
26. Институционализация агрессии. Средства массовой информации и агрессия.
27. Управление агрессией. Профилактика агрессии и насилия
28. Понятие ассертивности и ассертивного поведения.
29. Структурные компоненты ассертивности.
30. Принципы ассертивного поведения. Модели и приемы развития ассертивности.

# САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

## Тема

### Самосознание и самоуважение личности

*I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Понятие самосознание личности в психологии.
2. Самоуважение личности
3. Самооценка личности

*II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. В чем необходимость введения в социальную психологию столь обширной категории, каковой является «самость»?
2. Как соотносятся категории «самость», «эго» и «Я-концепция» друг с другом? В чем они сходны, а в чем различны?
3. Что представляет собой социальная идентичность человека? Чем она отличается от личностной?
4. Опишите особенности и процессы самокатегоризации. Как она отражается на самоидентификации человека?
5. Как соотносятся друг с другом когнитивный, аффективный и оценочно-волевой компоненты Я-концепции? Чем обусловлено их выделение?
6. Опишите содержательные конституирующие самости. В чем они дополняют друг друга?
7. Какие принципы лежат в основе процесса становления и развития самости?
8. Чем обусловлено столь сильное влияние на формирование содержания самости непосредственного социального окружения человека?
9. Как бы Вы определили задачи социальной психологии в педагогической сфере?

*III. Практическое задание:*

Составить глоссарий основных понятий по данной теме.

## КОНТРОЛЬНЫЙ ТЕСТ К МОДУЛЮ

1. К направлениям исследования личности в социальной психологии не относится:
  - выявление тех закономерностей, которым подчиняются поведение и деятельность личности, включенной в определенную социальную группу;
  - выявление того, через посредство каких групп осуществляется влияние общества на личность;
  - анализ результата, получившийся в ходе активного освоения личностью всей системы социальных связей;
  - проблема социальной идентичности личности;
  - изучение влияния здоровья на поведение, биологию и социализацию.
2. Главная функция самосознания состоит в том, чтобы:
  - сделать доступными для человека мотивы и результаты его поступков и позволить понять, каков он есть на самом деле, оценить себя;
  - наиболее оптимально расходовать свои энергодинамические возможности, оберегать организм от чрезвычайно большого или, наоборот, чрезвычайно малого расхода энергии;

- осуществлять отбор идей и ценностей;
  - составлять основу для приспособления человека к обществу;
  - обуславливать успешность выполнения одной или многих деятельностей.
3. Совокупность всех представлений индивида о себе, сопряженную с их оценкой, согласно концепции Р. Бернса, это:
- Я-концепция;
  - личность;
  - социальная роль;
  - характер;
  - воля.
4. Важнейшей функцией Я-концепции является:
- обеспечение внутренней согласованности личности, относительной устойчивости ее поведения;
  - наиболее оптимально расходовать свои энергодинамические возможности, оберегать организм от чрезвычайно большого или, наоборот, чрезвычайно малого расхода энергии;
  - осуществлять отбор идей и ценностей;
  - составлять основу для приспособления человека к обществу;
  - обуславливать успешность выполнения одной или многих деятельностей.
5. Часть Я-концепции человека, которая определяется принадлежностью к социальной группе (или группам) в сочетании с ценностью и эмоциональной значимостью, сопутствующими данной принадлежности – это:
- социальная идентичность;
  - Я-концепция;
  - личность;
  - социальная роль;
  - характер.
6. К факторам, влияющим на представление человека о самом себе, согласно Gergen К. J., не относится:
- степень согласованности «внешней», социальной, оценки и самооценки;
  - субъективная значимость Я-представлений, которые затрагивает «внешняя» оценка;
  - степень доверия человека к субъекту оценочной по отношению к нему информации;
  - субъективно оцениваемая модальность «внешней» оценки;
  - профессиональные особенности личности.
7. В социальной психологии наибольшее распространение получила теория социальной идентичности, разрабатываемая:
- Г. Тэджфелом, Дж. Тернером;
  - Г. Джейл
  - М. Лацарус
  - С. Сигеле
  - Э. Дюркгейм.
8. Индивидуальное чувство личной идентификации с определенной этнической группой – это:
- этническая идентичность;
  - профессиональная идентичность;
  - гендерная идентичность;

- групповая идентичность;
  - религиозная идентичность.
- 9.** Нормативная система действий, ожидаемых от индивида, в соответствии с его социальной позицией (положением) – это:
- социальная роль;
  - социальная идентичность;
  - Я-концепция;
  - личность;
  - характер.
- 10.** Социальная роль – это:
- нормативно одобренный образец поведения;
  - позиция индивида в системе общественных отношений;
  - психологические особенности поведения индивида;
  - отношение индивида к обществу;
  - отношение индивида к себе.
- 11.** Определяется положением индивида в системе межличностных отношений в малой группе:
- межличностная роль;
  - социальная роль;
  - конвенциональная роль;
  - предписанная роль;
  - достигнутая роль;
- 12.** Определяется общепринятыми представлениями и нормами членов сообщества о том, каково должно быть ролевое поведение – это:
- межличностная роль;
  - социальная роль;
  - конвенциональная роль;
  - предписанная роль;
  - достигнутая роль.
- 13.** Внешне заданная роль, не зависящая от усилий индивида – это:
- межличностная роль;
  - социальная роль;
  - конвенциональная роль;
  - предписанная роль;
  - достигнутая роль.
- 14.** Ситуация, в которой индивид, имеющий определенный статус, сталкивается с несовместимыми ожиданиями и оказывается не в состоянии выполнять предъявляемые ролью требования – это:
- ролевой конфликт;
  - ролевое поведение;
  - социализация личности;
  - латентная роль;
  - социальная идентификация;
- 15.** Когда несколько выполняемых одновременно индивидом ролей предъявляют к нему несовместимые или трудно совместимые ожидания и индивид оказывается не в состоянии отвечать всем требованиям этих ролей – это конфликт:
- межличностный;
  - межгрупповой;



- межролевой (интерролевой);
  - внутриролевой (интраролевой);
  - личностно-ролевой.
- 16.** Когда качества, внутренние ценности, стандарты, представления и потребности индивида как личности не соответствуют социальной роли или установленному ролевому поведению – это конфликт:
- межличностный;
  - межгрупповой;
  - межролевой (интерролевой);
  - внутриролевой (интраролевой);
  - личностно-ролевой.
- 17.** Состояние объективной нужды организма в чем-то, что лежит вне его и составляет необходимое условие его нормального функционирования, называется:
- мотив;
  - потребность;
  - цель;
  - намерение;
  - интерес.
- 18.** Главной характеристикой потребности является:
- целостность;
  - предметность;
  - обобщенность;
  - сознательность;
  - организованность.
- 19.** Детальную классификацию социальных потребностей, которые имеют противоречивый характер и включают два полюса, разработал:
- Г. Мюррей;
  - Э. Фромм;
  - А. Маслоу;
  - З. Фрейд;
  - С. Сигеле.
- 20.** Э. Фромм к социальным потребностям человека относил:
- потребность в самоутверждении;
  - потребность в понимании;
  - потребность в доминировании;
  - потребность в поддержке;
  - потребность в автономии.
- 21.** Впервые слово «мотивация» употребил:
- А. Шопенгауэр;
  - А. Маслоу;
  - Э. Фромм;
  - С. Сигеле;
  - Ж. Годфруа.
- 22.** К важнейшим характеристикам мотива относят:
- устойчивость;
  - настойчивость;
  - побуждение;
  - намерение;
  - интерес.

- 23.** Наличие мотива во всех основных видах деятельности человека, сохранение его влияния на поведение в сложных условиях деятельности, сохранение его во времени – это:
- устойчивость мотива;
  - сила мотива;
  - влечение;
  - намерение;
  - интерес.
- 24.** Устойчивое стремление личности достичь максимально высокого результата, желание выполнить работу хорошо и быстро – это:
- мотив достижения;
  - мотив аффиляции;
  - тревожность;
  - фрустрационная толерантность;
  - интерес.
- 25.** Специально разработанная комплексная система мер, включающая моральное, профессиональное и материальное стимулирование деятельности человека – это:
- социальная мотивация;
  - мотив аффиляции;
  - тревожность;
  - фрустрационная толерантность;
  - интерес.
- 26.** Одной из наиболее известных концепций социальной мотивации является:
- теория Макклелланда;
  - теория А. Маслоу;
  - теория Э. Фромма;
  - теория С. Сигеле;
  - теория Ж. Годфруа.
- 27.** Автором «теории трех потребностей» является:
- Макклелланд;
  - А. Маслоу
  - Э. Фромм
  - С. Сигеле
  - Ж. Годфруа
- 28.** Изучение процессов формирования суждений на основе социальной информации, полученной из окружающей среды – это:
- социальное познание;
  - тревожность;
  - фрустрационная толерантность;
  - интерес;
  - социальная установка.
- 29.** Исследования направленные на изучение того, как люди формируют социальные суждения о других людях или социальных группах, о социальных ролях и о своих собственных переживаниях в социальных условиях проводятся в области:
- социального познания;
  - социальной установки;
  - социализации личности;
  - изучения лидерства;
  - групповой динамики.

- 30.** К особенностям социального познания Анна Салливан не относит:
- способность к изобретению знаковых систем
  - способность оценивать и соотносить информацию с уже имеющимися знаниями
  - обусловленность человеческим общением
  - способность к обобщению
  - сенсомоторную способность.
- 31.** Модель личности, при которой человек стремится к конструированию последовательной, связанной и непротиворечивой системы представлений об окружающем мире и о себе – это:
- модель рациональной/ последовательной личности;
  - модель человека как наивного ученого;
  - модель человека как обрабатывающего данные лаборанта;
  - модель человека как когнитивного скупца;
  - модель «Мотивированный тактик или социальный агент».
- 32.** Модель личности, при которой провозглашается принцип экономии сил: в познании человек действует путем быстрого и экономичного анализа и сравнений, используя «домашние заготовки» – это:
- модель рациональной/ последовательной личности;
  - модель человека как наивного ученого;
  - модель человека как обрабатывающего данные лаборанта;
  - модель человека как когнитивного скупца;
  - модель «Мотивированный тактик или социальный агент».
- 33.** Модель личности, при которой человек способен создавать связанные представления о ком-либо, начиная с самых разнообразных единиц информации, в результате формируется последовательная система представлений о себе и о других, основанная на рациональных суждениях и на верификации собственных мини-теорий – это:
- модель рациональной/ последовательной личности;
  - модель человека как наивного ученого;
  - модель человека как обрабатывающего данные лаборанта;
  - модель человека как когнитивного скупца;
  - модель «Мотивированный тактик или социальный агент».
- 34.** Модель личности, при которой человек сопоставляя различную информацию и оценивая её с точки зрения уровня значимости по отношению к решаемой задаче, выдвигает гипотезы, тщательно проверяет их и приходит к определённому выводу – это:
- модель рациональной/ последовательной личности;
  - модель человека как наивного ученого;
  - модель человека как обрабатывающего данные лаборанта;
  - модель человека как когнитивного скупца;
  - модель «Мотивированный тактик или социальный агент».
- 35.** В число основных единиц анализа социального поведения не включают:
- категории;
  - прототипы;
  - схемы;
  - эвристики;
  - потребности.
- 36.** Группировка двух или более различаемых объектов, к которым могут быть применены сходные способы обращения – это:
- категория;

- прототип;
- схема;
- эвристика;
- стереотип.

**37.** Организованный и структурированный набор знаний о каком-либо понятии или стимуле, включающий в себя информацию о понятии или стимуле, связи между различными фактами, имеющими к нему отношение, и специфические примеры – это:

- категория;
- прототип;
- схема;
- эвристика;
- стереотип.

**38.** Индивидуализированные структуры знаний о конкретных людях и их особенностях – это:

- схемы личности;
- ролевые схемы;
- схемы ситуаций;
- схемы свободного содержания;
- схемы самости.

**39.** Эффективные мыслительные стратегии, позволяющие свести сложные на вид проблемы к более простым суждениям и помогающие людям использовать свои схемы для обработки информации, поступающей из внешней среды – это:

- категория;
- прототип;
- схема;
- эвристика;
- стереотип.

**40.** Определенный набор относительно устойчивых, упрощенных обобщений о группе или классе людей – это:

- категория;
- прототип;
- схема;
- эвристика;
- стереотип.

**41.** Характеризуют социальную реальность, которая создана путём наших интеракций и коммуникаций в социальном и физическом мире, формируют мыслительную окружающую среду, которая определяет наше восприятие или понимание реальности и направляет наши действия, определяют наш способ видения мира и то, как мы действуем, но одновременно определены нашими интеракциями и связями:

- категория;
- прототип;
- схема;
- эвристика;
- социальные репрезентации.

**42.** К условиям, определяющим менее частое использование схем в социальном познании и большее внимание к информации, не относится:

- зависимость от результата;
- ответственность;

- необходимость быть точным;
  - давление времени;
  - когнитивная ригидность.
43. Понятие «аттитюд» впервые в социально-психологическую литературу было введено:
- У. Томасом;
  - Э. Эриксоном;
  - Р. Мэйо;
  - Л. Кольбергом;
  - Ж. Годфруа.
44. Состояние психологической готовности личности вести себя определенным образом в отношении объекта, детерминированное ее прошлым опытом – это:
- социальная установка;
  - убеждение;
  - аттракция;
  - социализация;
  - потребность.
45. Проблема установки была специальным предметом исследования в школе:
- К. Левина
  - Д.Н. Узнадзе;
  - В.Н. Мясищева
  - А.Н. Леонтьева
  - З. Фрейда
46. Социальная фиксированная установка, предрасположенность к определённым поведению личности в ситуациях взаимодействия с другими людьми называется:
- аттитюд;
  - убеждение;
  - аттракция;
  - социализация;
  - потребность.
47. В структуре аттитюда М. Смит выделил:
- 4 компонента;
  - 2 компонента;
  - 3 компонента;
  - 5 компонентов;
  - 6 компонентов.
48. В структуре социальной установки М. Смит выделяет компоненты:
- когнитивный, аффективный, поведенческий;
  - направляющий, динамический, стимулирующий;
  - когнитивный, защитный, приспособительный;
  - организационный, когнитивный, ситуативный;
  - направляющий, защитный, ситуативный.
49. Функциями социальной установки являются:
- адаптивная, эго-защитная, выражения ценностей, организации знаний;
  - приспособления, организации, определения;
  - аффективная, когнитивная, поведенческая;
  - направляющая, динамическая, стимулирующая;
  - знания, приспособительная, адаптивная.

**50.** Автором «Диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности» является:

- Б. Парыгин;
- В. Ядов;
- А. Леонтьев;
- А. Петровский;
- Р. Лапьер.

**51.** В диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности первый уровень диспозиций регулирует:

- поступок личности, осуществляемый в привычных ситуациях;
- системы поступков, составляющие поведение в различных сферах жизнедеятельности;
- непосредственные реакции субъекта на актуальную предметную ситуацию;
- целостность поведения, или собственно деятельность личности;
- самосознание личности.

**52.** В диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности второй уровень диспозиций регулирует:

- поступок личности, осуществляемый в привычных ситуациях;
- системы поступков, составляющие поведение в различных сферах жизнедеятельности;
- непосредственные реакции субъекта на актуальную предметную ситуацию;
- целостность поведения, или собственно деятельность личности;
- самосознание личности.

**53.** В диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности третий уровень диспозиций регулирует:

- поступок личности, осуществляемый в привычных ситуациях;
- системы поступков, составляющие поведение в различных сферах жизнедеятельности;
- непосредственные реакции субъекта на актуальную предметную ситуацию;
- целостность поведения, или собственно деятельность личности;
- самосознание личности.

**54.** В диспозиционной концепции регуляции социального поведения личности четвертый уровень диспозиций регулирует:

- поступок личности, осуществляемый в привычных ситуациях;
- системы поступков, составляющие поведение в различных сферах жизнедеятельности;
- непосредственные реакции субъекта на актуальную предметную ситуацию;
- целостность поведения, или собственно деятельность личности;
- самосознание личности.

**55.** Предрасположенность индивида к определенной интерпретации воспринимаемых элементов действительности называется:

- перцептивная установка;
- стереотип;
- предрассудок;
- аттракция;
- интерес.

**56.** Социальная установка с «застывшим» содержанием когнитивного компонента, которая формируется при недостатке знаний, догматичном воспитании, неразвитости личности и т.д. – это:

- перцептивная установка;
- стереотип;
- предрассудок;
- аттракция;
- интерес.

**57.** Социальная установка с искаженным содержанием когнитивного компонента, влияющая на неадекватное восприятие некоторых социальных объектов – это:

- перцептивная установка;
- стереотип;
- предрассудок;
- аттракция;
- интерес.

**58.** К причинам возникновения предубеждений не относится:

- индивидуальные различия;
- конкуренция между группами за ограниченные ресурсы;
- осознание индивидом своей принадлежности к группе;
- социальное научение;
- самоактуализация.

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

- социализация;
- социальная установка;
- характер;
- аттитюд;
- воспитание.

**60.** Социализация осуществляется в следующих сферах:

- деятельность, общение, воспитание;
- общение, воспитание, обучение;
- деятельность, общение, самосознание;
- деятельность, самосознание, поведение;
- семья, школа, институт.

**61.** Соответствие человека социальным требованиям, предъявляемым к данному возрастному этапу, как наличие личностных и социально-психологических предпосылок, обеспечивающих чисто нормативное поведение, или процесс социальной адаптации – это:

- социальная установка;
- характер;
- аттитюд;
- воспитание.
- социализированность.

**62.** Процесс «вторичного» вхождения индивида в социальную среду, осознанное изменение поведения человека в ситуации очевидного социального неуспеха – это:

- ресоциализация;
- социальная установка;

- характер;
  - аттитюд;
  - воспитание.
- 63.** Выделяют следующие стадии процесса социализации:
- дотрудовая, трудовая, послетрудовая;
  - ранняя социализация, стадия обучения, трудовая;
  - обучение, труд, старость;
  - раннее детство, детство, отрочество, период взрослости;
  - новорожденность, детство, отрочество.
- 64.** Дотрудовая стадия процесса социализации подразделяется на периоды:
- ранняя социализация, стадия обучения;
  - раннее детство, детство, отрочество;
  - детство, отрочество;
  - детский сад, школа;
  - младший школьный возраст, средний школьный возраст.
- 65.** Институты социализации – это группы:
- которые выступают по отношению к индивиду в качестве носителей различных норм и ценностей;
  - не имеют четкой и однозначной системы ценностей;
  - в которые индивид включен в качестве высокостатусного члена группы;
  - которые не являются трансляторами социального опыта;
  - в которые индивид включен в качестве низкостатусного члена группы.
- 66.** Механизм социализации при котором происходит стимулирующее влияние поведения одних людей на деятельность других, в результате которого их деятельность протекает свободнее и интенсивнее называется:
- социальная фасилитация;
  - идентификация;
  - подражание;
  - внушение;
  - имитация.
- 67.** Механизм социализации при котором происходит процесс неосознанного воспроизведения индивидом внутреннего опыта, мыслей, чувств и психических состояний тех людей, с которыми он общается называется:
- внушение;
  - идентификация;
  - подражание;
  - социальная фасилитация;
  - имитация.
- 68.** Механизм социализации при котором происходит отождествление индивида с некоторыми людьми или группами, позволяющее усваивать разнообразные нормы, отношения и формы поведения, которые свойственны окружающим называется:
- идентификация;
  - подражание;
  - внушение;
  - социальная фасилитация;
  - имитация.



**69.** Осознанное стремление ребёнка копировать определённую модель поведения в процессе социализации, называется:

- имитация;
- идентификация;
- подражание;
- внушение;
- чувство вины.

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

- чувство вины;
- подражание;
- внушение;
- социальная фасилитация;
- имитация.

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

- подражание;
- идентификация;
- внушение;
- социальная фасилитация;
- чувство вины.

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

- конформность;
- чувство вины;
- подражание;
- социальная фасилитация;
- внушение.

**73.** Механизм социализации для которого свойственно приобретение людьми определённого социально-психологического статуса, овладение теми или иными социально-психологическими функциями называется:

- социально-психологическая адаптация;
- подражание;
- конформность;
- социальная фасилитация;
- чувство вины.

**74.** На послетрудовой стадии ведущими институтами социализации являются:

- собственный жизненный опыт;
- семья;
- школа;
- трудовой коллектив;
- институт.

**75.** Социальная роль профессора является:

- приписанной
- достигнутой
- ситуационной
- гендерной
- латентной

- 76.** Личностно-ролевой конфликт подразумевает противоречие между:
- психологическими особенностями руководителя и подчиненного
  - требованиями двух различных социальных ролей
  - психологическими особенностями личности и требованиями социальной роли
  - психологически несовместимыми людьми
  - предъявляемыми требованиями (противоречивость требований)
- 77.** Ш. Тейлор, Л. Пипл и Д. Сире понятие «помогающее поведение» определяют через понятие:
- просоциальное поведение;
  - агрессивное поведение;
  - ассертивное поведение;
  - учебное поведение;
  - сравнительное поведение.
- 78.** Поведение, включающее в себя любые действия, связанные с оказанием помощи или намерением оказать помощь другим людям независимо от характера ее мотивов, базирующихся на социальных нормах, описывается как:
- просоциальное поведение;
  - агрессивное поведение;
  - ассертивное поведение;
  - учебное поведение;
  - сравнительное поведение.
- 79.** Понятие «просоциальное поведение» стало рассматриваться:
- с начала 1980-х годов;
  - с конца 19 века;
  - с середины 18 века;
  - с начала 21 века;
  - с 1878 года.
- 80.** Противоположным просоциальному поведению по своему значению является поведение:
- антисоциальное;
  - агрессивное;
  - ассертивное;
  - помогающее;
  - сравнительное.
- 81.** Фиксируется внимание на процессах, влияющих на восприятие необходимости предоставления помощи в сложившейся ситуации и подчеркивается сравнительная оценка индивидом затрат и вознаграждений, которые влечет за собой его решение об оказании помощи, в рамках подхода:
- с позиции принятия решения;
  - с позиции научения;
  - эволюционного;
  - теории социальных норм;
  - теории поля.
- 82.** Помогающее поведение рассматривается в соответствии с фундаментальными принципами подкрепления и моделирования в рамках подхода:
- с позиции принятия решения;
  - с позиции научения;
  - эволюционного;

- теории социальных норм;
  - теории поля.
- 83.** При объяснении просоциального поведения подчеркивается важная роль социальных норм, предписывающих нам оказывать помощь тем, кто в ней нуждается в рамках подхода:
- с позиции принятия решения;
  - с позиции научения;
  - эволюционного;
  - теории социальных норм;
  - теории поля.
- 84.** Польский исследователь Ян Рейковский выделил уровней социально значимого поведения:
- 6;
  - 5;
  - 4;
  - 3;
  - 7.
- 85.** Вид альтруизма, связанный с экстремальными ситуациями, со спасением других людей (прямым или косвенным) и требующий наличия у человека, его осуществляющего, чувства долга и мужества, героизма – это:
- самопожертвование;
  - милосердие;
  - реципрокный альтруизм;
  - парохильный альтруизм;
  - альтер-альтруизм.
- 86.** Вид альтруизма, понимаемый как великодушие, доброта к людям, готовность простить или хотя бы понять человека, даже если он совершил что-то очень плохое – это:
- самопожертвование;
  - милосердие;
  - реципрокный альтруизм;
  - парохильный альтруизм;
  - альтер-альтруизм.
- 87.** Вид социального поведения, когда индивиды ведут себя с некоторой долей самопожертвования в отношении друг друга, однако только в том случае, если ожидают ответного самопожертвования – это:
- самопожертвование;
  - милосердие;
  - реципрокный альтруизм;
  - парохильный альтруизм;
  - альтер-альтруизм.
- 88.** Любые намеренные действия, которые направлены на причинение ущерба другому человеку, группе людей или животному – это:
- агрессия;
  - аттракция;
  - социализация;
  - конформность;
  - чувство вины.

**89.** Готовность к агрессивным действиям в отношении другого, которую обеспечивает (подготавливает) готовность личности воспринимать и интерпретировать поведение другого соответствующим образом – это:

- агрессивность;
- аттракция;
- социализация;
- конформность;
- чувство вины.

**90.** Фрустрационная теория агрессии создана:

- Э. Дюркгейм и У. Макдугалл;
- Г. Джейл и Е. Старбака;
- Д. Доллард и Н. Миллер;
- С. Сигеле и Г. Лебон;
- И. Кант и Г. Гердер.

**91.** В качестве позитивной цели можно рассматривать:

- защиту собственной жизни;
- принуждение;
- усиление власти и доминирование;
- аффективная разрядка, разрешение внутреннего конфликта;
- месть за перенесенное страдание.

**92.** Возникает из желания, намерения воспрепятствовать, повредить кому-либо, обойтись с кем-то несправедливо, кого-нибудь оскорбить:

- произвольная агрессия;
- непроизвольная агрессия;
- вербальная агрессия;
- прямая агрессия;
- косвенная агрессия.

**93.** Нецеленаправленный и быстро прекращающийся взрыв гнева или ярости, во время которого действие неподконтрольно субъекту представляет собой - это:

- произвольная агрессия;
- непроизвольная агрессия;
- вербальная агрессия;
- прямая агрессия;
- косвенная агрессия.

**94.** По степени активности агрессивное поведение конкретной личности может дифференцироваться на:

- активное и пассивное агрессивное поведение;
- ситуативное и устойчивое агрессивное поведение;
- конструктивное и деструктивное агрессивное поведение
- нормальное агрессивное поведение и агрессивное поведение в рамках патологических реакций
- агрессивное поведение в рамках поведенческих расстройств и агрессивное поведение в рамках личностных расстройств.

**95.** По эффективности агрессивное поведение конкретной личности может дифференцироваться на:

- активное и пассивное агрессивное поведение;
- ситуативное и устойчивое агрессивное поведение;
- конструктивное и деструктивное агрессивное поведение;

- нормальное агрессивное поведение и агрессивное поведение в рамках патологических реакций;

- агрессивное поведение в рамках поведенческих расстройств и агрессивное поведение в рамках личностных расстройств.

**96.** Повторяющиеся акты различных видов насилия и издевательств, со стороны одного лица или группы лиц в отношении индивида, который не может себя защитить – это:

- буллинг;
- аттитюд;
- агрессия;
- аттракция;
- социализация.

**97.** Использование мобильных телефонов, электронной почты, Интернета, социальных сетей, блогов, чатов для преследования человека, распространение о нем конфиденциальной информации, сплетен, порочащих и оскорбительных сообщений – это:

- кибербуллинг;
- аттитюд;
- агрессивность;
- аттракция;
- социализация.

**98.** Процесс превращения лица в реальную жертву или конечный результат такого процесса – это:

- виктимизация;
- буллинг;
- агрессия;
- аттракция;
- социализация.

**99.** Повышенная способность (повышенные свойства) человека и определенной группы людей (общности людей) становиться при определенных ситуациях жертвами преступлений – это:

- виктимность;
- буллинг;
- агрессия;
- аттракция;
- социализация.

**100.** Способность человека уверенно и с достоинством отстаивать свои права, не попирая при этом прав других людей – это:

- виктимность;
- буллинг;
- агрессия;
- ассертивность;
- социализация.

**101.** Конструктивный способ межличностного взаимодействия, являющийся альтернативой деструктивным способам – манипуляции и агрессии – это поведение:

- антисоциальное;
- агрессивное;
- ассертивное;
- помогающее;
- сравнительное.

## ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

### ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: Учебник для высших учебных заведений. – М.: Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Битянова, М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей: учеб. пособие. – Москва : ЭКСМО-Пресс, 2001. – 576 с.
3. Кузьмин, Е. С. Основы социальной психологии. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1967. – 176 с.
4. Майерс, Д. Социальная психология. – 7-е изд. – Санкт-Петербург [и др.]: Питер, 2005. – 793 с.
5. Свенцицкий, А.Л. Социальная психология: учебник для бакалавров: учебник для студентов высш. учеб. заведений, обучающихся по специальности «Психология» / [Санкт-Петербургский гос. ун-т]. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2014. – 408 с.
6. Социальная психология: учеб. пособие / отв. ред. А. Л. Журавлев. – Москва: ПЕР СЭ, 2002. – 351 с.
7. Шевандрин, Н.И. Социальная психология в образовании: учеб. пособие. – Москва: ВЛАДОС, 1995. – Ч. 1: Концептуальные и прикладные основы социальной психологии. – 544 с.
8. Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию: учеб. пособие для вузов. – Минск: АСАР, 2005. – 767 с.

# МОДУЛЬ 5

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

### СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

---

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

### Лекция 10

#### Особенности прикладного исследования в социальной психологии

##### План

1. Основные направления прикладных исследований.
2. Прикладные исследования в образовании.
3. Социальная психология счастья.

*Основные понятия:* развитие организации, управление, массовая коммуникация и реклама, борьба с противоправным поведением, служба семьи, школьная психологическая служба, счастье, субъективное благополучие.

1. Андреева Г.М. выделяет следующие **основные области прикладных исследований** и практической социальной психологии: промышленное производство, управление, развитие организации, массовая коммуникация и реклама, школа, борьба с противоправным поведением, наука, служба семьи, политика.

**Промышленное производство** явилось одним из главных заказчиков на прикладные социально-психологические исследования. Социальная психология решает здесь определенный круг вопросов, прежде всего - проблему формирования производственных коллективов. Предлагаются некоторые общие для всех отраслей промышленного производства принципы организации психологической службы промышленного предприятия, выделяются пригодные для любых условий ее деятельности и формируются рекомендации относительно структуры службы, задач и методов ее деятельности. Наиболее общими являются такие темы, как психологический климат коллектива, удовлетворенность трудом, текучесть рабочей силы, аттестация кадров, адаптация новичков. Относительно новой проблемой социально-психологических исследований на промышленном производстве является проблема коммуникаций внутри производственного коллектива.

Своеобразной сквозной темой прикладных исследований является **проблема управления**. Социальная психология имеет здесь свой достаточно четко обозначенный аспект. Одной из важных частей в нем является вопрос о необходимых руководителю психологических качествах. Так же социальная психология решает проблемы соотношения стиля руководства и эффективности групповой деятельности, проблему разрешения конфликтов, возникших на психологическом уровне, проблемы оптимизации процесса принятия решения и многое др. Решаются проблемы, которые лишь косвенно относятся к проблеме управления. Сюда можно отнести проблему оптимизации делового общения для руководителей разного ранга. Это не только прикладные исследования, но и разработка практических занятий для руководителей.

Относительно новая область социальной психологии, получившая название **«развитие организации»**. Исследования в области организационного развития начались с

повышения квалификации управляемого персонала. В ходе работы выяснилось, что изолированно обеспечить более высокую квалификацию сотрудников не представляется возможным. Окружающая среда, в условиях которой работают организации, стала настолько сложной, что организация вынуждена все время приспосабливаться к меняющимся условиям. Но это означает, что и система подготовки персонала должна учитывать изменения в организации, причем учитывать так, чтобы создать наилучшие условия для самоактуализации сотрудников, без которой невозможно повысить эффективность деятельности организации. На этой основе и родилась концепция организационного развития. В самом широком смысле слова организационное развитие означает создание особой культуры по использованию различных для совершенствования поведения и индивидов и групп в организации, особенно в том, что касается принятия решения, разрешения конфликтов, развитие сети коммуникаций. В более узком смысле организационное развитие предполагает обеспечение таких условий, при которых организация становится само обновляющейся системой, изменяющейся в зависимости от изменения ее целей, когда разработан механизм непрерывного совершенствования структуры с учетом требования роста организации, повышение ее эффективности.

Весь этот комплекс задач должен быть выполнен при помощи внутренних и внешних "агентов изменения". Именно психолог может выполнить роль как внешнего, так и внутреннего "агента изменения". Перед ним встает задача трех видов изменений: 1) "изменение" людей (стиль поведения, квалификации, ценностных ориентаций и т.п.); 2) изменение управленческих технологий (совершенствование методов принятия решения, формирование команд и пр.); 3) изменение самой структуры организации (изменение ее целей, совершенствование системы коммуникации и т.д.) Психолог должен создать условия для руководства и персонала, в которых они самостоятельно могли бы принимать оптимальное решение.

**Массовая коммуникация и реклама.** Проблематика социально-психологических исследований в этой сфере разрабатывается достаточно активно. Все компоненты пятичленной формулы, раскрывающей структуру коммуникативного процесса, являются объектами прикладных исследований: коммуникатор, сообщение, аудитория, канал, эффективность. Формы деятельности психолога в рекламе также весьма многообразны.

**Школа.** Весь комплекс проблем этой дисциплины представлен в сфере образования: и общение, и функционирование коллектива, и межгрупповые отношения, и вопросы социализации. Здесь необходимо решать проблемы психологического просвещения, профилактики, консультирования, психодиагностика, психокоррекция. В области просвещения учителей и родителей социальный психолог концентрирует свое внимание на проблемах общения, восприятия людьми друг друга, на проблемах юношеских и внутрисемейных конфликтов, на специфике социализации для детей разного пола. В области профилактики акцент на социально-психологические проблемы призван выявить такие причины неблагополучного поведения, которые коренятся в условиях семейного окружения, групп сверстников или возникают вследствие затруднений ученика в общении с одноклассниками.

**Борьба с противоправным поведением** не «чисто» социально-психологическая сфера деятельности, поскольку традиционно она относится к компетенции юридических наук. Однако, обвальное увеличение преступности в нашей стране требует объединения всех усилий для его преодоления. Область профилактики противоправного поведения - эта область, в которой может сказать свое слово и социальная психология. Большой блок проблем относится к условиям формирования противоправного поведения личности. Особое значение при этом имеет выяснение вопроса о роли тех первичных ячеек микросреды, в которых формируется личность: семья и школьный класс. Кроме анали-



за роли семьи и школьного класса, необходимо включение и в более широком плане всей проблематики социализации, формирования у человека социальных установок и ценностных ориентаций, становления его личности. Свою роль социальная психология может сыграть при исследовании референтных групп, при разработке психологических механизмов допроса или психологической экспертизы, при разработке форм и методов своеобразной реадaptации личности после понесения наказания.

**Наука** одна из относительно новых сфер приложения социальной психологии. В наше время возрастает значение коллективных форм деятельности - это ставит ряд новых прикладных задач. прежде всего выявление особенностей научного коллектива по сравнению с другими типами трудовых коллективов, совершенствование социально-психологического климата в нем, способов управления, повышения эффективности его деятельности и т.д. Социальный психолог здесь может осуществлять три вида деятельности. Первый вид деятельности состоит прежде всего в разработке рекомендаций на основе диагностики конкретных ситуаций в каждом коллективе. Второй вид деятельности – это консультационная работа. Третий вид работ – это непосредственно обучение руководителей научных коллективов методам управления в той их части, которая связана со знанием социально-психологических механизмов общения и взаимодействия.

**Служба семьи.** Здесь можно выделить несколько классов задач. Первая часть таких задач связана с подготовкой молодых людей к созданию семьи. Сюда входит обеспечение так называемой службы знакомств, а также помощь в преодолении психологических барьеров, мешающих установлению взаимоотношений с представителями другого пола. Вторая часть задач относится к уже существующим семьям. Главный вопрос здесь – регулирование семейных взаимоотношений, способствующее повышению устойчивости семьи.

**Политика** – относительно новая сфера деятельности в нашей стране, хотя вообще такой опыт в мировой социальной психологии давно накоплен. Перечень проблем политики, в анализе которых есть место для социальной психологии, очевиден: это психологические факторы принятия решений, психологические условия их восприятия; роль личностных характеристик и имиджа политического деятеля; политическая социализация и многое другое. Здесь можно выделить следующие направления: 1. участие в разработке и принятии решений; 2. систематический анализ динамики общественного мнения; 3. прямое консультирование политических деятелей перед их публичными выступлениями; 4. создание психологических портретов оппонентов, а в более широком смысле – психологическое обеспечение различного рода переговоров.

2. Знания механизмов взаимодействия человека с обществом, закономерностей формирования его в различных группах являются средством психолого-педагогического воздействия на ребенка, родителя, микро- и макроколлективы. Поскольку образовательная деятельность связана с формированием личности, проектированием ее места и роли в социуме, чрезвычайно важными является использование научно-обоснованных форм и методов, психологически корректных и точных инструментов ее осуществления. Поэтому работа психолога-практика в области образования должна соответствовать следующим принципам и принципам:

– гуманизм обучения и воспитания. Речь идет о гуманизации отношений взрослых и детей, что предполагает восприятие другого человека как наивысшей ценности, адекватное самовыражение индивида во взаимодействии и общении;

– признание обучения и воспитания подрастающей личности важнейшей сферой деятельности общества. Учебный и воспитательный процессы должны осуществляться на основе общечеловеческих ценностей с учетом национальной специфики и ментальности;

– признание общественной значимости учебной деятельности. Такой подход обеспечивает самоутверждение, самостоятельность, реализацию потенциальных возможностей детей и подростков;

– любое воздействие на ребенка должно быть адекватным естественному прогрессу ее развития. К ребенку необходимо относиться как полноценного субъекта социальных отношений и учебно-воспитательного процесса, признавая ее «Я», право на личное отношение к миру, к другим и себе;

– создание условий для всестороннего развития ребенка, пробуждение у нее интереса к собственному «Я». Это предполагает улучшение отношений на уровне «учитель–ребенок», «дети–дети», «родители–дети», «родители–педагог».

Опираясь на эти основы и принципы, школьная психологическая служба должна соответственно использовать традиционные направления психологии: психодиагностику, психокоррекцию (психологическое развитие) и консультационно-просветительскую деятельность. Психодиагностика предполагает изучение психологической готовности ребенка к школьному обучению; изучение личности младшего школьника, подростка, старшеклассника; углубленное психодиагностическое обследование детей и др. Психокоррекция направлена на создание социально-психологических условий для полноценного развития личности школьника. Психологическая консультативно-просветительская деятельность имеет целью социально-психологическое консультирование и образование детей и взрослых, оптимизацию содержания обучения, форм и методов, что актуализирует саморазвитие школьника. Она сконцентрирована на консультировании учителей по обучению и воспитанию конкретных учащихся (групп), созданию и реализации психологически адекватных программ обучения, социально-психологическому просвещению учителей.

Стратегию школьного психолога-специалиста следует выстраивать на основе детального изучения особенностей межличностных отношений в школе и семье, учета психологической грамотности педагогического коллектива и родителей. Его работа со взрослыми имеет смысл лишь в контексте развития личности ребенка, охватывает общение, функционирования школьного коллектива, межгрупповые отношения, социализацию и проч.

Сфера научной деятельности тоже открыта для прикладной социальной психологии. ее вмешательство часто требует исследовательская группа (коллектив), которому присущи коллективные продукты творчества (групповые решения, групповая экспертиза и др.), имеют особую специфику. Знание природы, структурных составляющих совместной научной деятельности является залогом ее оптимизации. Поэтому социальная психология прибегает к описанию ролевого профиля каждого сотрудника несмотря на то, что не каждая научная роль связана с вкладом, который можно считать творческой деятельностью. Она не только скрупулезно описывает каждую научную роль, но и детально анализирует мотивацию каждого ученого, а также исследует специфику общения между учеными, держа в поле зрения их психологическую готовность воспринять, переработать и сохранить разностороннюю информацию. Учитывая разнообразные проблемы (нечеткость критериев оценки эффективности деятельности научных работников, конфликты в научных коллективах, где часто смешаны деловые и межличностные мотивы), работа социального психолога в научных заведениях сосредотачивается на диагностике конкретных ситуаций, разработке рекомендаций по ним, в осуществлении консультативно-просветительских мероприятий.

**3. Психология счастья** как область психологического исследования стремительно разрастается, хотя, по мнению М. Аргайла, пока не оказывает ощутимого влияния на общую психологию: в частности, в учебниках психологии ей пока не находится места

(Аргайл, 2003). «Теории счастья пока не сложились в единое целое, хотя они, по видимому, способны объяснить механизм действия многих важных источников счастья».

М. Селигман, отмечая, что понятие «счастье» от частого употребления на бытовом уровне «потеряло всякий смысл» (Селигман, 2013, с. 20), считает, что первым шагом его научного анализа должно быть выделение его основных *составляющих*, относя к их числу положительные эмоции, вовлеченность в «поток» и смысл жизни. В качестве первых он называет удовольствие, восторг, наслаждение, теплоту, комфорт и т. п., под вовлеченностью понимает состояние, когда «все отходит на второй план, время останавливается, и вы самозабвенно занимаетесь тем, что поглощает вас целиком», а по поводу третьей составляющей счастья пишет: «Человеку непременно нужны смысл жизни и цель. Жизнь, наполненная смыслом, предполагает принадлежность к чему-то большему и служение ему». М. Аргайл, подчеркивающий, что «счастье – основное измерение человеческого опыта» (Аргайл, 2003, с. 176), считает, что «оно включает в себя позитивный эмоциональный настрой, удовлетворенность жизнью, а также такие когнитивные аспекты, как оптимизм и высокую самооценку», отмечая при этом, что в качестве его составляющих можно рассматривать и другие элементы, например, наличие жизненной цели и т. п. (там же).

К понятию «счастье» очень близки понятия «субъективное благополучие» и «удовлетворенность жизнью». М. Аргайл подчеркивает, что употребляет понятия «счастье» и «субъективное благополучие» как синонимы (при этом, правда, признавая, что субъективное благополучие, в отличие от счастья, включает и некоторые объективные переменные, такие как доход и состояние здоровья), а удовлетворенность жизнью считает одной из основных *составляющих* счастья (Аргайл, 2003). М. Селигман тоже отмечает, что «понятия *счастье* и *благополучие* мы используем как взаимозаменяемые термины» (Селигман, 2006, с. 337). И. А. Джидарьян пишет о «тонких психологических различиях» (Джидарьян, 2013, с. 172) между счастьем и удовлетворенностью жизнью, которые не всегда предполагают друг друга. Так, например, А. Маккеннел выделяет четыре типа личности:

- 1) «достиженец» – человек, который одновременно счастлив и удовлетворен,
- 2) «смирившийся» – удовлетворенный жизнью, но несчастливый,
- 3) «устремленный» – счастливый, но неудовлетворенный,
- 4) «несостоявшийся» – несчастливый и неудовлетворенный (McKenna, 1978).

В целом ряде исследований удовлетворенность жизнью и психологическое благополучие рассматриваются как факторы счастья и, стало быть, не эквивалентные ему понятия, причем факторная нагрузка первой составляет 0,83, а второго – 0,60 (нагрузка других основных факторов следующая: аффективного баланса (т. е. соотношения положительных и отрицательных эмоций) – 0,74, качества жизни – 0,69, оптимизма – 0,69, самооценки – 0,51) (Compton et al., 1996).

*Субъективное благополучие* обычно понимается как складывающееся из шести факторов:

- 1) физического и психического здоровья,
- 2) знания и понимания мира,
- 3) хорошей работы,
- 4) материального благополучия,
- 5) свободы и самоопределения,
- 6) удовлетворительных межличностных отношений (Giovani et al., 2009).

К. Риф выделяет такие компоненты психологического благополучия, как:

- 1) внутренняя гармония (принятие себя),
- 2) позитивные отношения с другими людьми,
- 3) независимость,

- 4) контроль над обстоятельствами,
- 5) наличие цели в жизни,
- 6) личностный рост (Ryff, 1989).

Выделяются и такие элементы субъективного благополучия, как хорошая семья, жизненные достижения, отсутствие депрессии и тревожности (Селигман, 2013) и др.

В целом же психологи больше озабочены не изучением *психологического содержания* счастья, а выявлением *факторов*, влияющих на счастье и субъективное благополучие, которому и посвящена «львиная доля» психологических исследований этой проблемы. Как пишет И. А. Джидарьян, «сегодня акцент ставится не столько на выявление каких-то новых, ранее не учтенных факторов, способных оказывать воздействие на субъективное благополучие (например, экологическое состояние окружающей среды, степень скученности населения, качественный состав пищи, уровень психических расстройств, число разводов, самоубийств, степень алкоголизации общества т.д.), сколько на раскрытие особенностей и различных опосредованных форм такого влияния, на выявление структуры межфакторных связей, на обнаружение тех новых зависимостей и закономерностей, которые возникают на фоне общего роста благосостояния и уровня жизни людей в наиболее развитых странах Запада» (Джидарьян, 2013, с. 55).

*Удовлетворенность жизнью*, рассматриваемая то как психологический эквивалент счастья, то как его компонент, то как предпосылка, тоже подвергается структурированию. Различные подходы к ее изучению основаны на выделении составляющих и вычислении интегративных показателей удовлетворенности. Наиболее часто она понимается как «объединяющая» удовлетворенность:

- 1) уровнем личной и семейной безопасности,
- 2) материальным положением,
- 3) отношениями в семье,
- 4) достижением поставленных целей,
- 5) работой и возможностью творческой самореализации,
- 6) проведением досуга,
- 7) погодой, климатом и экологией,
- 8) социальным статусом,
- 9) отношениями с друзьями,
- 10) уровнем социальной стабильности и уверенности в будущем,
- 11) здоровьем.

При этом общая картина удовлетворенности жизнью, при наличии ее достаточно универсальных компонентов, таких, например, как удовлетворенность работой, здоровьем, отношениями с друзьями и близкими, может иметь вариации, связанные с особенностями личности, социальных групп и культур, к которым человек принадлежит, региона, в котором он проживает, и т. п. Например, для жителей неблагоприятных в климатическом отношении районов важным фактором удовлетворенности является климат (здесь человек может лишиться имущества и даже жизни в результате наводнения или какого-либо другого природного катаклизма), не имеющий большого значения в более спокойных в климатическом отношении регионах.

Обращает на себя внимание близость основных составляющих удовлетворенности жизнью главным показателям *качества жизни*, вычисляемым для разных стран различными международными организациями. В частности, методология его оценки, разработанная в 2005 г. компанией «Economist Intelligence Unit», включает следующие показатели:

- 1) здоровье населения,
- 2) устойчивость семьи,
- 3) интенсивность общественной жизни,

- 4) материальное благополучие,
- 5) политическая стабильность и безопасность,
- 6) климат и география,
- 7) гарантированность трудовой занятости,
- 8) политическая свобода,
- 9) гендерное равенство (см.: Попова и др., 2010).

Близость подобных индикаторов показателям субъективного благополучия выражает сходство основных ценностей на уровне индивида и общества, а их некоторое расхождение - тот факт, что социальные ценности, такие, например, как гендерное равенство, не всегда трансформируются в ценности индивидуальные, а на социальном уровне существуют ценности, отсутствующие или не имеющие большого значения на уровне индивидуальном. В целом же соотношение между соответствующими понятиями - качеством жизни и удовлетворенностью ею - может быть охарактеризовано как соотношение между родственными понятиями, одно из которых характеризует благополучность общества в целом, другое - благополучие образующих его индивидов.

На удовлетворенность жизнью членов современного (в том числе и российского) общества, характеризующегося особым вниманием к материальным ценностям, оказывают большое влияние экономические факторы, но не столько сами по себе, сколько их психологическое преломление, выражаемое понятием *субъективного экономического благополучия* (СЭБ). Исследования В.А. Хашченко демонстрируют, что взаимосвязь СЭБ с удовлетворенностью жизнью носит «взаимный, прямой и опосредованный характер» (Хашченко, 2007, с. 68). В частности, «оценка материального положения повышает общую удовлетворенность жизнью только тогда, когда ее материальный уровень воспринимается как благоприятный для индивида, т. е. выше, чем у большинства окружающих его людей» (там же, с. 68). Таким образом, свое субъективное экономическое благополучие человек склонен оценивать посредством его сравнения с материальным положением своего окружения. При этом «субъективное экономическое благополучие, помимо удовлетворенности социально-экономическими условиями жизни, зависит от отношений индивида с ближайшим социальным окружением, восприятия им собственного успеха в жизни, а также реализованности потребности в независимости» (там же, с. 65), и может находиться в весьма отдаленных отношениях с объективным социально-экономическим статусом человека.

Возможны четыре варианта соотношения СЭБ с удовлетворенностью жизнью, порождающие соответствующие типы личности:

- 1) обеспеченные, но недовольные,
- 2) нуждающиеся недовольные,
- 3) нуждающиеся, но довольные,
- 4) обеспеченные и довольные (там же).

Несмотря на возможность подобных расхождений, очевидна тесная связь между такими понятиями, как счастье, субъективное благополучие, удовлетворенность жизнью, качество жизни и т. п., а также их исследованиями. Как пишет И.А. Джидарьян, «существует прямая связь между исследованиями, посвященными психологии счастья и удовлетворенности жизнью, с одной стороны, и общесоциологической концепцией качества жизни (Quality of Life), с другой» (Джидарьян, 2013, с. 51). Причем, по ее мнению, «ведущее влияние первоначально исходило со стороны качества жизни». В свою очередь, «в структуре этой концепции (качества жизни) важное значение придавалось понятию субъективного благополучия (Subjective Well-Being) личности, которое имело четко выраженный психологический смысл, связанный с понятиями счастья и удовлетворенности жизнью» (там же). При этом, добавляет И. А. Джидарьян, «психологиче-

ская ориентированность понятия “качества жизни” многим авторам представляется настолько очевидной и существенной, что они даже предпочитают прямо определять его как “внутреннюю удовлетворенность” или “чувство субъективного благополучия личности”». В результате «иногда бывает трудно определить, направлена та или иная конкретная работа на исследование качества жизни или она посвящена психологии счастья и общей удовлетворенности жизнью» (там же).

Следует также подчеркнуть *психосоциальный* характер рассмотренных категорий – в смысле их отнесенности одновременно и к индивиду, и к обществу, что создает возможность анализа на их основе как индивидуально-психологических, так и макропсихологических феноменов. В то же время на уровне личности и на уровне социума эти категории приобретают существенно разное наполнение. Например, понятие психологического благополучия *общества*, видимо, должно включать такие показатели, как уровень преступности, количество суицидов и т.д., тогда как психологическое благополучие индивида измеряется совершенно иными показателями.

Необходимо также отметить, что в исследованиях счастья часто стирается грань между структурными элементами счастья и его предпосылками, влияющими на него факторами, что создает препятствия очерчиванию этого понятия и анализу его внутренней структуры. При его фактическом отождествлении с понятиями «удовлетворенность жизнью» и «субъективное благополучие» от исходного – несколько романтического – наполнения не остается и следа, и оно сводится к другим, более привычным и «удобным» для научного психологического анализа понятиям, лишенным как соответствующей «ауры», так и коннотаций, характерных для бытового восприятия счастья. Нивелируется также различие между счастьем как временным состоянием человека («в этот момент он почувствовал себя счастливым», «с нею он был счастлив» и т.п.) и его стабильным состоянием (во втором смысле счастье действительно предстает как эквивалент удовлетворенности жизнью и др.).

# ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

## ПРАКТИЧЕСКИЕ И СЕМИНАРСКИЕ ЗАНЯТИЯ

### *Занятие № 10*

#### **Социально-психологическая характеристика отклоняющегося (девиантного) поведения личности**

##### *I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Понятие «социальная норма».
2. Виды социальных норм и механизмы их функционирования
3. Социальные отклонения.
4. Девиантное поведение личности

##### *II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. Что такое социальная норма? Каковы ее свойства и способы образования?
2. Каковы механизмы воздействия социальных норм на поведение конкретного человека?
3. Перечислите виды социальных норм.
4. Дайте определение и приведите конкретные примеры нормального поведения личности в основных сферах жизнедеятельности: межличностные отношения и семья, сексуальные отношения, правовые отношения, здоровье.
5. В чем различие между понятиями «отклоняющееся поведение» и «социальные отклонения»?
6. Приведите современные примеры негативных, нейтральных и позитивных социальных отклонений.
7. Критерии определения понятия «отклоняющееся поведение».
8. Раскройте значение понятия «дезадаптация личности».
9. В чем сходство и различие понятий «отклоняющееся поведение» и «патологическое поведение»?
10. Что такое отклоняющееся поведение? Каковы его признаки?
11. Что из перечисленного далее, на ваш взгляд, является отклоняющимся поведением: курение табака, убийство, супружеская измена, употребление героина, суицидальная попытка, ложь, физическое наказание ребенка, гомосексуальные отношения, чрезмерное увлечение сериалами, игра в карты на деньги, прогул школьного урока без уважительной причины, вооруженный грабёж, хакерство, уход в секту, изнуряющее голодание с целью коррекции фигуры, грубость.
12. Раскройте содержание родственных понятий: «девиация», «отклоняющееся поведение», «социальное отклонение», «асоциальное поведение», «антисоциальное поведение», «аутодеструктивное поведение», «дезадаптация».

##### *III. Практическое задание:*

**Цель:** Исследование акцентуаций характера.

Провести исследование акцентуаций характера с помощью тест-опросника Г. Шмишека. При оформлении протокола исследования следует отразить пошагово (с детальным описанием) все необходимые процедуры проведения исследования, обработки и интерпретации полученных данных.

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ К ЗАНЯТИЮ

### Социально-психологическая характеристика отклоняющегося (девиантного) поведения личности

Девиантное, отклоняющееся, поведение вызывает живой интерес у психологов, врачей, педагогов, работников правоохранительных органов, социологов, философов. Тема отклоняющегося поведения носит междисциплинарный и дискуссионный характер. Соприращенность термина с понятием «социальная норма» многократно усложняет проблему, поскольку границы нормы весьма условны, а человека абсолютно нормального по всем показателям просто не существует. Многообразие подходов проявляется и при решении таких практических задач, как диагностика отклоняющегося поведения личности, его профилактики и преодоление в ходе оказания социально-психологической помощи.

В большинстве наук принято деление явлений на «нормальные» и «аномальные». По справедливому замечанию Ж. Годфруа, вопрос «Какое поведение можно считать нормальным?» является центральным для объяснения человеческого поведения, в том числе отклоняющегося. Под нормальным поведением, как правило, понимают нормативно-одобряемое поведение, не связанное с болезненным расстройством, к тому же характерное для большинства людей. Аналогично этому, аномальное поведение можно разделить на: нормативно-неодобряемое, патологическое, нестандартное. В строгом смысле «нормальным» считается все, что соответствует принятой в данной науке в данное время норме-эталону.

Способы получения нормы нередко называют критериями. Одним из самых распространенных и общих является статистический критерий (метод), который позволяет определить норму для любого явления с помощью подсчета частоты, с которой оно встречается в популяции. С точки зрения математической статистики нормально все то, что встречается часто, т.е. не реже чем в 50% случаев. В классификации болезней девиантное поведение не выделено в качестве отдельной нозологической единицы, следовательно, оно не является ни формой патологии, ни строго определенным медицинским понятием. В то же время девиантное поведение широко рассматривается в ряду явлений, лежащих между нормой и патологией, таких, как акцентуации характера, ситуативные реакции, нарушения развития, предболезнь. Перечисленные формы характеризуются сложностью, сочетанным характером проблем и неопределенностью диагностических признаков. Например, «акцентуации характера – это крайние варианты его нормы, при которых отдельные черты чрезмерно усилены, отчего обнаруживается избирательная уязвимость в отношении определенного рода психогенных воздействий при хорошей и даже повышенной устойчивости к другим». Известно, что акцентуации в ряде случаев сочетаются с отклоняющимся поведением, таким, как противоправные действия, суицидальное поведение, употребление наркотиков. В то же время поведение многих людей с акцентуированным характером не является отклоняющимся. По мнению К. Леонгарда, в развитых странах приблизительно 50% населения относится к акцентуированным личностям. При этом большая часть из них проявляет нормальное поведение и даже имеет особые заслуги перед обществом.

Аналогично, любое расстройство из области психической патологии (психопатии, неврозы, психозы и т.д.) неоднозначно связано с отклоняющимся поведением. В некоторых случаях психические заболевания могут сопровождаться поведенческими нарушениями, вызывая патогенную дезадаптацию. В других случаях психических расстройств поведенческие девиации отсутствуют. Следующий, социально-нормативный, критерий имеет чрезвычайно важное значение в различных областях общественной жизни. Поведение каждого человека ежедневно оценивается и регулируется с помощью разнообразных социальных норм. В соответствии с социально-нормативным критерием поведение, соответствующее требованиям общества в данное время, воспринимается



как нормальное и одобряется. Отклоняющееся поведение, напротив, противоречит основным общественным установкам и ценностям. С изменением самого общества изменяются и социальные нормы, действующие в нем.

Отклоняющееся поведение выражает социально-психологический статус личности на оси «социализация – дезадаптация – изоляция». Известно, что в специальной литературе термин «отклоняющееся поведение» нередко заменяется синонимом – девиантное поведение (от лат. *deviatio* – отклонение). В настоящее время термин используется в двух основных значениях. В значении «поступок, действия человека, не соответствующие официально установленным или фактически сложившимся в данном обществе нормам» девиантное поведение выступает предметом психологии, педагогики и психиатрии. В значении «социальное явление, выражающееся в относительно массовых и устойчивых формах человеческой деятельности, не соответствующих официально установленным или фактически сложившимся в данном обществе нормам и ожиданиям» оно является предметом социологии, права, социальной психологии.

Определение понятия предполагает выделение существенных признаков явления. Целесообразно выделить те специфически е особенности отклоняющегося поведения личности:

1. Отклоняющееся поведение личности – это поведение, которое не соответствует общепринятым или официально установленным социальным нормам. Иначе говоря, это действия, не соответствующие существующим законам, правилам, традициям и социальным установкам. Определяя девиантное поведение как поведение, отклоняющееся от норм, следует помнить, что социальные нормы изменяются. Это, в свою очередь, придает отклоняющемуся поведению исторически преходящий характер. В качестве примера можно привести различное, в зависимости от эпохи и страны, отношение к курению. Следовательно, девиантное поведение – это нарушение не любых, а лишь наиболее важных для данного общества в данное время социальных норм.

2. Девиантное поведение и личность, его проявляющая, вызывают негативную оценку со стороны других людей. Негативная оценка может иметь форму общественного осуждения или социальных санкций, в том числе уголовного наказания. Прежде всего санкции выполняют функцию предотвращения нежелательного поведения. Но, с другой стороны, они могут приводить к такому негативному явлению, как стигматизация личности – навешивание на нее ярлыка. Например, хорошо известны трудности ре-адаптации человека, отбывшего срок наказания и вернувшегося в «нормальную» жизнь. Попытки человека начать новую жизнь зачастую разбиваются о недоверие и отвержение окружающих людей. Постепенно ярлык девианта (наркоман, преступник, самоубийца и т.п.) формирует девиантную идентичность (самоощущение). Таким образом, дурная репутация усиливает опасную изоляцию, препятствует позитивным переменам и вызывает рецидивы девиантного поведения.

3. Особенностью отклоняющегося поведения является то, что оно наносит реальный ущерб самой личности или окружающим людям. Это может быть дестабилизация существующего порядка, причинение морального и материального ущерба, физическое насилие и причинение боли, ухудшение здоровья. В крайних своих проявлениях девиантное поведение представляет непосредственную угрозу для жизни, например суицидальное поведение, насильственные преступления, употребление «тяжелых» наркотиков. Психологическим маркером ущерба является страдание, переживаемое самим человеком или окружающими людьми. Данный признак означает, что отклоняющееся поведение является разрушительным: в зависимости от формы – деструктивным или аутодеструктивным. Не удовлетворяют данному признаку и не являются отклоняющимся поведением такие близкие социальные явления, как радикализм, креативность и маргинальность. Несмотря на то, что они также отклоняются от общепринятых норм, вызывая раздражение консервативно настроенной части населения, эти феномены ско-

рее полезны для общества, чем опасны. Так, радикально настроенные личности нацелены на коренные преобразования в обществе, что стимулирует прогрессивные изменения в нем. Креаторы, отличаясь нестандартностью, выступают исследователями и первооткрывателями. Маргиналы противопоставляют себя большинству, расширяя границы социальных норм. Перечисленные феномены могут сочетаться. Например, поведение подростков нередко отражает все три тенденции. Подросток, экспериментирующий с пирсингом, татуировкой или даже шрамированием, не может быть однозначно отнесен к группе девиантов. Но тот же подросток, употребляющий героин, демонстрирует явно отклоняющееся поведение с высоким риском для жизни. Таким образом, отклоняющееся поведение деструктивно по своей сути.

4. Рассматриваемое поведение преимущественно можно охарактеризовать как стойко повторяющееся (многократное или длительное). Так, если ребенок семи лет один раз взял без спросу небольшую сумму денег у родителей на сладости, без последующих эксцессов, определение данного поведения как отклоняющегося будет недостаточно корректным. Напротив, систематическое осознанное воровство денег подростком будет являться одной из форм отклоняющегося поведения. Другой распространенный пример: эпизодическое употребление спиртного в ряде случаев признается вполне допустимым или даже полезным. Данное правило имеет исключения. Например, даже однократная суицидальная попытка представляет серьезную опасность и может расцениваться как отклоняющееся поведение личности.

5. Для того чтобы поведение можно было квалифицировать как отклоняющееся, оно должно согласовываться с общей направленностью личности. При этом поведение не должно быть следствием нестандартной ситуации (например, поведение в рамках посттравматического синдрома), следствием кризисной ситуации (например, реакция горя в случае смерти близкого человека в течение первых месяцев) или следствием самообороны (например, при наличии реальной угрозы для жизни).

6. Особенностью отклоняющегося поведения является то, что оно рассматривается в пределах медицинской нормы. Оно не должно отождествляться с психическими заболеваниями или патологическими состояниями, хотя и может сочетаться с последними. В случае психического расстройства имеет место патологическое поведение психически больного человека. Патологическое поведение отклоняется от медицинских норм, требует первостепенного медицинского вмешательства и изучается психиатрией как, например, девиантное поведение психически больных. Патологическое поведение подразумевает, что под воздействием болезненного состояния способность личности осознавать и контролировать свои действия существенно снижается. В то же время, при определенных условиях отклоняющееся поведение может переходить в патологическое. Например, зависимое поведение может перерасти в системное заболевание – алкоголизм, наркоманию. Таким образом, личность с отклоняющимся поведением может занимать любое место на психопатологической оси «здоровье – предболезнь – болезнь».

7. Особенностью отклоняющегося поведения является то, что оно сопровождается различными проявлениями социальной дезадаптации. Данное поведение совсем не обязательно приводит к болезни или смерти, но закономерно вызывает или усиливает состояние социальной дезадаптации. Состояние дезадаптации, в свою очередь, может быть самостоятельной причиной отклоняющегося поведения личности.

8. В качестве последнего признака отклоняющегося поведения можно отметить его выраженное индивидуальное и возрастно-половое своеобразие. Отклоняющееся поведение, прежде всего, отражает внешнее бытие личности в социуме. Оно может быть чрезвычайно разнообразным «изнутри». Одни и те же виды девиантного поведения по-разному проявляются у различных людей в разном возрасте. Индивидуальные различия людей затрагивают мотивы поведения, формы проявления, динамику, частоту и степень выраженности. Например, форма девиации и степень ее выраженности являются наиболее очевидными характеристиками отклоняющегося поведения личности. Они

могут варьировать от вполне безобидных проявлений до тотального нарушения жизнедеятельности личности. Другая важная индивидуальная особенность касается того, как человек переживает отклоняющееся поведение – как нежелательное чуждое для себя, как временно удовлетворяющее или как обычное и привлекательное. Отношение личности к отклоняющемуся поведению (личностная позиция) во многом определяет его судьбу. Следует заметить, что термин «отклоняющееся поведение» может применяться к детям не младше 5 лет, а в строгом смысле – после 9 лет. Ранее 5 лет необходимые представления о социальных нормах в сознании ребенка просто отсутствуют, а самоконтроль осуществляется с помощью взрослых. Только к 9–10 годам можно говорить о наличии у ребенка способности самостоятельно следовать социальным нормам. Если же поведение ребенка младше 5 лет существенно отклоняется от возрастной нормы, то его целесообразно рассматривать как одно из проявлений незрелости, невротических реакций или нарушений психического развития.

## МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ АКЦЕНТУАЦИЙ ХАРАКТЕРА ЛЕОНГАРДА–ШМИШЕКА

**Инструкция:** Вам будут предложены утверждения, касающиеся вашего поведения и характера. Если вы согласны с утверждением, поставьте рядом с его номером знак «+» (да), если не согласны знак «-» (нет). Не раздумывайте над вопросами долго, отвечайте так, как вам кажется в настоящий момент.

Текст опросника:

1. У вас часто беззаботное, безоблачное настроение?
2. Вы чувствительны к оскорблениям?
3. Бывает ли так, что во время тяжелого разговора вам трудно сдержать слезы?
4. Возникает ли у вас после окончания какой-либо работы сомнения в качестве ее исполнения так, что вы прибегаете к проверке – все ли было сделано точно?
5. Были ли вы в детстве таким же смелым и отчаянным, как и ваши сверстники?
6. Часто ли у вас бывают резкие смены настроения?
7. Являетесь ли вы во время веселья центром внимания?
8. Бывает ли так, что вы без особых причин ворчливы и раздражительны так, что вас лучше не трогать?
9. Вы серьезный человек?
10. Способны ли вы восторгаться чем-либо, не замечая "темных пятен"?
11. Предприимчивы ли вы?
12. Быстро ли вы забываете обиды и оскорбления?
13. Вы снисходительный и мягкий человек?
14. Бросая письмо в почтовый ящик, вы проверяете, упало ли оно туда полностью?
15. Стремитесь ли вы всегда считаться среди лучших сотрудников?
16. Боялись ли вы в детские годы грозы или собак?
17. Беспокоит ли вас мысль о том, что вы можете не прийти на встречу вовремя?
18. Ваше настроение сильно зависит от случайных встреч и событий?
19. Любят ли вас ваши знакомые?
20. Часто ли бывает, что вы не можете или не хотите сопротивляться сильным порывам?
21. У вас часто бывает подавленное настроение?
22. Бывало ли так, чтобы вы разрыдались на людях?
23. Трудно ли вам усидеть на одном месте?
24. Если по отношению к вам несправедливо поступили, станете ли вы отстаивать свои интересы?
25. Можете ли вы зарезать курицу или овцу?
26. Раздражает ли вас, если скатерть или занавеска висят неровно, стараетесь ли вы ее расправить?
27. В детстве вы боялись оставаться в одиночестве дома?

28. Часто ли ваше настроение портится без видимых причин?
29. Вы хотели бы, чтобы все признали вас, как одного из лучших специалистов в своей области?
30. Вы быстро впадаете в гнев?
31. Способны ли вы быть шаловливо-веселым?
32. Бывает ли так, что ощущение счастья буквально пронизывает вас?
33. Из вас получился бы хороший ведущий в юмористической передаче?
34. Вы обычно высказываете свое мнение прямо и недвусмысленно?
35. Вам трудно переносить вид крови?
36. Нравится ли вам работа с высокой личной ответственностью?
37. Заступаетесь ли вы за людей, если видите, что по отношению к ним поступили несправедливо?
38. Вам было бы страшно спуститься в темный подвал?
39. Вам нравится работа, которая потребует от вас быстрых, хотя и не обязательно точных действий?
40. У вас широкий круг общения?
41. В школе вы охотно декламировали стихи?
42. Убегали ли вы в детстве из дома?
43. Кажется ли вам жизнь трудной?
44. Случалось ли вам так расстроиться из-за какого-то конфликта, что пойти на работу казалось невыносимым?
45. Можно ли сказать, что при неудаче вы сохраняете чувство юмора?
46. Предпринимаете ли вы первым шаги к примирению, если вас обидел кто-то?
47. Вы очень любите животных?
48. Случалось ли вам настолько беспокоиться из-за того, плотно ли вы прикрыли дверь, выключили ли электричество, что вы возвращались домой с полдороги?
49. Преследуют ли вас мысли о том, что с вами или с вашими близкими может случиться что-то страшное?
50. Зависит ли ваше настроение от погоды?
51. Трудно ли вам выступать перед большой аудиторией?
52. Можете ли вы ударить обидчика, если он оскорбит вас?
53. Вы скучаете без шумной компании?
54. Вы относитесь к тем, кто из-за разочарования впадает в полное отчаяние?
55. Вы сумеете организовать свое дело?
56. Если на вашем пути встречаются препятствия, вы становитесь еще упорнее в достижении своей цели?
57. Может ли трагический фильм взволновать вас до слез?
58. Часто ли бывает, что мысли о том, что случилось в прошедший день, или о том, что вас ожидает завтра, мешают вам уснуть?
59. Вы часто подсказывали товарищам в классе или давали им списывать?
60. Вам было бы очень страшно пройти ночью по темной улице?
61. Вы тщательно следите за тем, чтобы каждая вещь в доме лежала на своем месте?
62. Случалось ли так, что, ложась спать в отличном настроении, вы просыпались разбитым и мрачным?
63. Вы легко знакомитесь с людьми?
64. Бывают ли у вас такие головные боли, что голова просто раскалывается?
65. Часто ли вы смеетесь?
66. Можете ли вы быть приветливым с неприятным для вас человеком настолько, что никто не догадается о вашем истинном к нему отношении?
67. Вы деятельный человек?
68. Вы сильно страдаете, когда совершается несправедливость?
69. Вы страстный любитель природы?

70. Перед тем, как лечь спать, вы тщательно проверяете, закрыты ли все окна и двери, выключен ли повсюду свет?

71. Вы пугливый человек?

72. Если вы примете алкоголь, ваше настроение может резко измениться?

73. Вам нравится принимать участие в художественной самодеятельности?

74. Вы не ждете от будущего чудес?

75. Часто ли вам хочется бросить все дела и уехать далеко от дома?

76. Вы смеетесь так, словно в рот попала смешинка?

77. Легко ли вы можете поднять настроение коллегам по работе?

78. Долго ли вы переживаете обиду?

79. Переживаете ли вы долго горести других людей?

80. В школьные годы вы часто переписывали страницу из-за помарок в тетради?

81. По отношению к большинству людей вы скорее осторожны, чем доверчивы?

82. Часто ли вы видите страшные сны?

83. Бывает ли так, что вы настолько беспокоитесь, стоя у края перрона или у окна высотного дома, что вам приходится закрыть глаза или немедленно отойти?

84. В веселой компании вы обычно веселы?

85. Вы склонны махнуть рукой на проблему, если никак не можете найти ее решение?

86. Совершаете ли вы под влиянием алкоголя импульсивные поступки?

87. В беседах вы больше слушаете, чем говорите?

88. Могли бы вы так войти в роль, что забыть о том, что все это — только игра?

#### **Обработка результатов:**

1. Произведите подсчет ответов, совпадающих с ключом, по каждой из шкал. Суммируйте ответы, совпадающие как с ключом «+», так и с ключом «-»;

2. Умножьте полученный результат по каждый из шкал на соответственный коэффициент, указанный в ключе;

4. Постройте график, в котором наглядно представлены будут оценки по каждой из шкал (от 0 до 24 баллов по каждой шкале);

5. Найдите зону средних значений для данного графика (область или прямая, включающая точки с рангами 4 и 5), в соответствии с тем, как это было описано в методическом пособии;

6. Оцените высоту графика;

7. Оцените форму графика (уплощенная или зубчатая);

8. Произведите необходимую коррекцию на основании высоты и формы графика;

9. Выделите точки экстремумов и значимые сочетания;

10. Проанализируйте значимые сочетания шкал.

#### **КЛЮЧ**

Наименование шкалы	Ключ «ДА» (+)	Ключ «НЕТ» (-)	Коэффициент
Гипертимность	1, 11, 23, 33, 45, 55, 67, 77	—	3
Дистимность	9, 21, 43, 74, 87	31, 53, 65	3
Циклотимность	6, 18, 28, 40, 50, 62, 72, 84	—	3
Неуравновешенность	8, 20, 30, 42, 52, 64, 75, 86	—	3
Застревание	2, 15, 24, 34, 37, 56, 68, 78, 81	12, 46, 59	2
Эмотивность	3, 13, 35, 47, 57, 69, 79	25	3
Экзальтированность	10, 32, 54, 76	—	6
Тревожность	16, 27, 38, 49, 60, 71, 82	5	3
Педантичность	4, 14, 17, 26, 36, 48, 58, 61, 70, 80, 83	39	2
Демонстративность	7, 19, 22, 29, 41, 44, 63, 66, 73, 85, 88	51	2

# РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Понятие прикладной социальной психологии.
2. Особенности прикладных исследований в социальной психологии.
3. Особенности развития отечественной прикладной социальной психологии.
4. Методологические проблемы прикладного социально-психологического исследования и общая характеристика методов.
5. Перечислите ученых, которые внесли большой вклад в развитие прикладной социальной психологии в России, Республике Беларусь и за рубежом.
6. Что такое социальная норма? Каковы ее свойства и способы образования?
7. Каковы механизмы воздействия социальных норм на поведение конкретного человека?
8. Перечислите виды социальных норм.
9. Дайте определение и приведите конкретные примеры нормального поведения личности в основных сферах жизнедеятельности: межличностные отношения и семья, сексуальные отношения, правовые отношения, здоровье.
10. В чем различие между понятиями «отклоняющееся поведение» и «социальные отклонения»?
11. Приведите современные примеры негативных, нейтральных и позитивных социальных отклонений.
12. Критерии определения понятия «отклоняющееся поведение».
13. Раскройте значение понятия «дезадаптация личности».

## САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА

### *Тема*

#### **Особенности прикладных исследований в социальной психологии**

##### *I. Изучите теоретический материал по вопросам:*

1. Понятие прикладного социально-психологического исследования.
2. Признаки прикладного социально-психологического исследования.
3. Виды прикладного социально-психологического исследования.

##### *II. Ответьте на контрольные вопросы:*

1. Особенности прикладного социально-психологического исследования в сфере экономики и производства.
2. Особенности прикладного социально-психологического исследования в сфере политики.
3. Особенности прикладного социально-психологического исследования в сфере управления.
4. Особенности прикладного социально-психологического исследования в сфере образования и науки.
5. Особенности прикладного социально-психологического исследования в сфере здравоохранения.
6. Особенности прикладного социально-психологического исследования в правовой сфере.

##### *III. Практическое задание:*

Опишите основные направления прикладных социально-психологических исследований в области образования в последние 10 лет.

## КОНТРОЛЬНЫЙ ТЕСТ К МОДУЛЮ

1. В аномальном поведении можно выделить поведение:
  - патологическое
  - эталонное
  - стандартное
  - нормативное
  - одобряемое
2. В специальной литературе термин «отклоняющееся поведение» нередко заменяется синонимом:
  - патологическое поведение
  - одобряемое поведение
  - нормативное поведение
  - эталонное поведение
  - девиантное поведение
3. Выражает социально-психологический статус личности на оси «социализация – дезадаптация – изоляция»:
  - одобряемое поведение
  - нормативное поведение
  - эталонное поведение
  - отклоняющееся поведение
  - патологическое поведение
4. Девиантное поведение – это нарушение:
  - наиболее важных для данного общества в данное время социальных норм
  - общих для всего общества социальных норм
  - декларируемых социальных норм
  - любых социальных норм
  - индивидуальных социальных норм
5. Для того чтобы поведение можно было квалифицировать как отклоняющееся, оно должно согласовываться с:
  - случаями кризисной ситуации
  - действиями, описываемыми как самооборона
  - общей направленностью личности
  - временными состояниями (например - горя)
  - параметрами ситуации
6. К основным областям прикладных исследований в социальной психологии не относится:
  - массовая коммуникация и реклама
  - борьба с противоправным поведением
  - промышленное производство
  - развитие организации
  - лечение соматических заболеваний
7. К проявлениям девиантного поведения не относится:
  - причинение боли животным
  - насильственные преступления
  - суицидальное поведение
  - употребление наркотиков
  - маргинальность

**8.** Поведение, включающее действия, не соответствующие существующим законам, правилам, традициям и социальным установкам - это:

- эталонное поведение
- девиантное поведение
- нормативное поведение
- патологическое поведение
- одобряемое поведение

**9.** Прикладные социально-психологические исследования в области политики направлены на решение проблемы:

- повышения квалификации управляемого персонала
- соотношения стиля руководства и эффективности групповой деятельности
- оптимизации делового общения для руководителей разного ранга
- политической социализации
- формирования производственных коллективов

**10.** Прикладные социально-психологические исследования в области службы семьи направлены на решение проблемы:

- соотношения стиля руководства и эффективности групповой деятельности
- подготовки молодых людей к созданию семьи
- повышения квалификации управляемого персонала
- оптимизации делового общения для руководителей разного ранга
- формирования производственных коллективов

**11.** Прикладные социально-психологические исследования в области науки и научных коллективов направлены на решение проблемы:

- оптимизации делового общения для руководителей разного ранга
- соотношения стиля руководства и эффективности групповой деятельности
- выявление особенностей научного коллектива по сравнению с другими типами трудовых коллективов

- повышения квалификации управляемого персонала
- формирования производственных коллективов

**12.** Прикладные социально-психологические исследования в области борьбы с противоправным поведением направлены на решение проблемы:

- оптимизации делового общения для руководителей разного ранга
- повышения квалификации управляемого персонала
- условий формирования противоправного поведения личности
- соотношения стиля руководства и эффективности групповой деятельности
- формирования производственных коллективов

**13.** Прикладные социально-психологические исследования в сфере образования направлены на решение проблемы:

- юношеских и внутрисемейных конфликтов
- формирования производственных коллективов
- оптимизации делового общения для руководителей разного ранга
- соотношения стиля руководства и эффективности групповой деятельности
- повышения квалификации управляемого персонала

**14.** Прикладные социально-психологические исследования в области массовой коммуникации и рекламы направлены на решение проблемы:

- эффективности воздействия разных коммуникативных средств на сознание
- специфики социализации детей
- юношеских и внутрисемейных конфликтов



- затруднений ученика в общении с одноклассниками
  - выявления причины неблагополучного поведения
- 15.** Прикладные социально-психологические исследования в области развития организации направлены на решение проблемы:
- повышения квалификации управляемого персонала
  - выявления причины неблагополучного поведения
  - специфики социализации детей
  - юношеских и внутрисемейных конфликтов
  - затруднений ученика в общении с одноклассниками
- 16.** Прикладные социально-психологические исследования в области проблемы управления направлены на решение проблемы:
- выявления причины неблагополучного поведения
  - оптимизации процесса принятия решения
  - юношеских и внутрисемейных конфликтов
  - специфики социализации детей
  - затруднений ученика в общении с одноклассниками
- 17.** Прикладные социально-психологические исследования в области промышленного производства направлены на решение проблемы:
- специфики социализации детей
  - юношеских и внутрисемейных конфликтов
  - затруднений ученика в общении с одноклассниками
  - коммуникаций внутри производственного коллектива
  - выявления причины неблагополучного поведения
- 18.** С точки зрения математической статистики нормальным поведением считается то, что встречается не реже чем в \_\_\_\_\_ случаев.
- 10%
  - 90%
  - 75%
  - 30%
  - 50%
- 19.** Социальное явление, выражающееся в относительно массовых и устойчивых формах человеческой деятельности, не соответствующих официально установленным или фактически сложившимся в данном обществе нормам и ожиданиям – это:
- патологическое поведение
  - девиантное поведение
  - эталонное поведение
  - одобряемое поведение
  - нормативное поведение
- 20.** Термин «отклоняющееся поведение» может применяться к детям старше:
- 14 лет
  - 5 лет
  - 10 лет
  - 18 лет
  - 15 лет

## ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

### ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учебник для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
2. Битянова, М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей: учеб. пособие / М.Р. Битянова. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2001. – 576 с.
3. Голубева, М.В. Прикладная социальная психология / М.В. Голубева. – М.: СИНТЕГ, 2011. – 394 с.
4. Змановская, Е.В. Девиантология: Психология отклоняющегося поведения: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений. – 2-е изд., испр. / Е.В. Змановская. – М.: Высш. шк., 2014. – 288 с.
5. Шевандрин, Н.И. Социальная психология в образовании: учеб. пособие / Н.И. Шевандрин. – М.: ВЛАДОС, 1995. – Ч. 1: Концептуальные и прикладные основы социальной психологии. – 544 с.

Учебное издание

**СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ДЛЯ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ:  
1-02 01 01 ИСТОРИЯ И ОБЩЕСТВОВЕДЧЕСКИЕ ДИСЦИПЛИНЫ;  
1-02 03 04 РУССКИЙ ЯЗЫК И ЛИТЕРАТУРА.  
ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫК; 1-02 04 01 БИОЛОГИЯ И ХИМИЯ**

Учебно-методический комплекс по учебной дисциплине

Составители:

**ШМУРАКОВА** Марина Евгеньевна

**СОВЕЙКО** Евгения Игоревна

Технический редактор

*Г.В. Разбоева*

Компьютерный дизайн

*В.Л. Пугач*

Подписано в печать .2022. Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага офсетная.  
Усл. печ. л. 12,26. Уч.-изд. л. 13,08. Тираж экз. Заказ .

Издатель и полиграфическое исполнение – учреждение образования  
«Витебский государственный университет имени П.М. Машерова».

Свидетельство о государственной регистрации в качестве издателя,  
изготовителя, распространителя печатных изданий  
№ 1/255 от 31.03.2014.

Отпечатано на ризографе учреждения образования  
«Витебский государственный университет имени П.М. Машерова».  
210038, г. Витебск, Московский проспект, 33.