

Учреждение образования  
«Белорусский государственный университет культуры  
и искусств»

Факультет заочного обучения  
Кафедра психологии и педагогики

СОГЛАСОВАНО

Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ И.А. Малахова

\_\_\_\_\_ 2017 г.

СОГЛАСОВАНО

Декан факультета

\_\_\_\_\_ Е.Е. Корсакова

\_\_\_\_\_ 2017 г.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС  
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

**СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ**

*Рекомендовано кафедрой психологии и педагогики факультета  
заочного обучения (протокол от 03.05.2017 № 9) для студентов  
учреждения высшего образования по специальности (направлениям  
специальности)*

- 1-17 01 05 Режиссура праздников (по направлениям);
- 1-17 03 01 Искусство эстрады (по направлениям);
- 1-18 01 01 Народное творчество (по направлениям);
- 1-21 04 01 Культурология (по направлениям);
- 1-23 01 11 Библиотекведение и библиография (по направлениям);
- 1-23 01 14 Социально-культурная деятельность (по направлениям  
специальностей);
- 1-15 02 01-07 Декоративно-прикладное искусство (реставрация изделий);
- 1-16 01 06-11 Духовые инструменты (народные);
- 1-16 01 10-02 Пение (народное)
- 1-17 02 01-04 Хореографическое искусство (народный танец)
- 1-17 02 01-05 Хореографическое искусство (бальный танец)
- 1-17 02 01-06 Хореографическое искусство (эстрадный танец)
- 1-21 04 02-05 Искусствоведение (интегрированное)

Составитель:

**Т.Н. Еремеевкова**, старший преподаватель кафедры психологии и  
педагогики учреждения образования «Белорусский государственный  
университет культуры и искусств»

Рассмотрено и утверждено  
на заседании Совета университета  
(протокол № 9 от 23 мая 2017 г.)

Минск, 2017

## Рецензенты:

*Т.В.Шершнёва, заведующий кафедрой «Психология» учреждения образования «Белорусский национальный технический университет», кандидат психологических наук, доцент*

*Л.В.Финькевич, доцент кафедры общей и детской психологии учреждения образования «Белорусский государственный педагогический университет им. М.Танка», кандидат психологических наук, доцент*

Учебно-методический комплекс разработан с целью формирования психологической компетентности в процессе подготовки высококвалифицированных специалистов в сфере культуры и направлен на: расширение теоретических знаний основ социальной психологии, эффективное использование коммуникативных умений и навыков в профессиональной деятельности, грамотное управление воспитательно-образовательным процессом в учреждениях культуры.

Учебное издание составлено с учетом программы одноименной дисциплины. Включает пояснительную записку, материалы лекций и семинарских занятий, раздел контроля знаний, критерии оценки результатов учебной деятельности, библиографию, учебно-методическую карту по курсу, глоссарий. Кратко изложен основной научный и практический материал и предложен список рекомендуемой литературы.

© Т.Н.Еремееenkova, 2017

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	4
ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	9
Конспект лекций	
Лекция 1.....	9
Лекция 2.....	15
Лекция 3.....	20
Лекция 4.....	36
Лекция 5.....	46
Лекция 6.....	53
Лекция 7.....	63
Лекция 8.....	72
Кино-, видео- и аудиоматериалы.....	82
ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	83
Тематика семинарских занятий	
Семинарское занятие №1.....	83
Семинарское занятие №2.....	84
Семинарское занятие №3.....	88
РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ.....	88
Задания для контролируемой самостоятельной работы студентов	
Задание 1.....	89
Задание 2.....	90
Задание 3.....	97
Задание 4.....	99
Задание 5.....	102
Вопросы для самопроверки.....	107
Тест для самопроверки уровня усвоения знаний....	109
Вопросы к зачету по дисциплине.....	118
Критерии оценки результатов учебной деятельности	120
БИБЛИОГРАФИЯ.....	122
Основная литература.....	122
Дополнительная литература.....	122
Интернет-источники.....	125
УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ КАРТЫ ДЛЯ СТУДЕНТОВ РАЗНЫХ ФАКУЛЬТЕТОВ.....	127
Учебно-методическая карта – ФКиСКД.....	127
Учебно-методическая карта – ФТБК, ФМИ.....	128
Учебно-методическая карта – ФИДК.....	129
Учебно-методическая карта – ФЗО ФИДК, ФКиСКД, ФТБК, ФМИ.....	130
ГЛОССАРИЙ.....	131

## ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Учебный комплекс «Социальная психология» предназначен для студентов, обучающихся по специальностям: Режиссура праздников. Искусство эстрады. Народное творчество. Культурология. Библиотековедение и библиография. Социально-культурная деятельность. Декоративно-прикладное искусство. Духовые инструменты. Пение. Хореографическое искусство. Искусствоведение.

Раздел учебной дисциплины «Социальная психология» является одним из основных в системе фундаментальной подготовки высококвалифицированных специалистов в сфере культуры, позволяет сформировать психологическую компетентность, которая определяет не только успешность профессиональной деятельности будущих специалистов, но качество всей жизни человека, способность эффективно взаимодействовать как с детьми, так и их родителями, коллегами, своими близкими.

Курс «Социальная психология» является базовым для освоения всего цикла психолого-педагогических дисциплин. На основе знаний, полученных при изучении курса, строятся другие разделы – «Возрастная психология», «Психология художественного творчества».

Цель курса «Социальная психология» – формирование психологической культуры будущих специалистов социокультурной сферы, расширение теоретических знаний основ социальной психологии, эффективного использования коммуникативных умений и навыков в профессиональной деятельности, в управлении воспитательно-образовательным процессом в учреждениях культуры.

Задачи:

– ознакомление студентов с социально-психологическими характеристиками индивида как субъекта социальных отношений, группы как целостного образования;

- формирование у студентов навыков взаимодействия между людьми;

- ознакомление студентов с массовыми психическими явлениями, субъектами которых выступают средние по количественному составу группы и большие социальные группы;

- формирование у студентов психологических механизмов социальных влияний на человека и группу людей как субъектов социального взаимодействия.

В результате изучения данного раздела студент *должен знать*:

- основные теоретические положения психологии;

- основные категории психологии в контексте процессов образования и воспитания;

- психологические процессы, состояния, свойства личности и способы педагогического воздействия на них в учреждениях культуры, образования;

- причины деловых, личностных и межличностных конфликтов и технологию их разрешения в условиях творческих коллективов;

- стили руководства в контексте деятельности творческих коллективов.

- основные категории и теоретические положения общей, социальной и возрастной психологии;

- тенденции исторического развития психологии как науки;

- психологию развития и формирования личности на разных возрастных этапах;

- основные закономерности, условия, факторы и движущие силы психического развития;

- направления и принципы практического применения психологических знаний в профессиональной деятельности.

В результате изучения данного раздела студент *должен уметь*:

- характеризовать закономерности и принципы формирования и развития личности в разных видах творческой и художественной деятельности;

- использовать современные технологии формирования ведущих качеств личности в среде участников творческих коллективов;

- использовать методiku диагностики и развития творческих качеств личности в условиях учебного процесса и в сфере свободного времени;

- самостоятельно пользоваться знаниями по психологии в профессиональной деятельности;

- характеризовать социальную ситуацию развития, ведущий вид деятельности и личностные качества человека в разные возрастные периоды;

- анализировать причины и стадии кризиса;

- анализировать психологические особенности развития личности и основные жизненные позиции человека в разные возрастные периоды;

- развивать и самосовершенствовать интеллектуально-творческие и духовные качества личности;

- осуществлять совместную созидательную деятельность в учреждения социокультурной сферы.

Программа дисциплины состоит из четырех разделов. В первом разделе курса рассматриваются теоретико-методологические основы социальной психологии как науки, даются понятия социальная психология и социальные проявления психики, представление о современной социальной психологии, и ее месте в системе наук.

Второй раздел посвящен изучению структуры общения и основных механизмов взаимодействия людей друг с другом, изучение основных характеристик и профилактики конфликтов в сфере культурно-досуговой деятельности.

В третьем разделе рассматривается понятие группы как социально-психологического феномена, стихийные группы и массовые движения, анализируются динамические процессы в малой группе, зависимость эффективности деятельности малой группы от уровня развития группы, психология межгруппового взаимодействия.

Четвертый раздел включает понятие социализации личности, социально-психологические параметры анализа личности, структуру социальной установки, аттитюд.

В соответствии с типовыми учебными планами на изучение раздела «Социальная психология» максимально отводится 38 часов, из них 22 – аудиторные занятия (16 – лекции, 6 – семинары) и 16 часов – самостоятельная работа студентов. Рекомендуемая форма контроля – зачёт.

В каждом из разделов дисциплины рассматриваются прикладные аспекты в контексте социокультурной деятельности.

Рекомендуются к использованию в ходе преподавания дисциплины следующие методы:

- технология учебно-исследовательской деятельности;
- проектные технологии (подготовка презентаций по отдельным вопросам, защита творческих проектов по психологическому обеспечению культурологической деятельности);
- интерактивные методы обучения (использование техник обратной связи, активизации познавательной и творческой деятельности студентов, внедрение полученных знаний в свою жизнедеятельность);
- коммуникативные технологии (дискуссия, мозговой штурм, учебные дебаты и другие активные формы и методы);
- игровые технологии, в рамках которых студенты участвуют в деловых, ролевых, имитационных играх, тренинговых занятиях и др.

С целью организации самостоятельной работы студентов предлагаются различные формы работы с материалом. Это может быть

система промежуточных зачетов, комплекс обязательных творческих заданий студентов.

Самостоятельная работа студентов организуется в соответствии с Положением о самостоятельной работе студентов, разработанным в учреждении высшего образования.

Рекомендуемая формы контроля – зачёт.

РЕПОЗИТОРИЙ БГУКИ

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

## КОНСПЕКТ ЛЕКЦИЙ

### ЛЕКЦИЯ 1. ВВЕДЕНИЕ. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ КАК НАУКА

Введение.

1. Место социальной психологии в системе наук
2. Развития социальной психологии
3. Методы социальной психологии

Социальная психология — сложное, многообразное культурное явление, никоим образом не сводимое только к научной форме своего существования, вопреки «научоцентрированному» взгляду современного человека. Как культурный феномен она возникла задолго до появления самого понятия «наука».

Человеку как существу, включенному в разнообразнейшие отношения и взаимодействия с другими людьми, издавна был присущ социально-психологический тип мышления, то есть определенный способ восприятия и объяснения событий, явлений, состояний, которые он может наблюдать в самом себе и окружающем его мире. «С тех пор как существуют люди, которые вместе трудятся и живут, с того момента, как они осознали необходимость осмыслить общественное бытие человека, существует, без сомнения, социально-психологическое мышление как один из аспектов всеобъемлющей работы мысли — с целью понять и сформулировать отношение человека к более крупным социальным структурам». На различных этапах развития человеческой цивилизации социально-психологическое мышление приобретало то большее, то меньшее значение, принимало вид и форму различных социокультурных явлений и процессов. Многие века социальная психология существовала как мировоззрение, причем и на бытовом, и на научном уровнях. Благодаря

ря этому возникли и продолжают развиваться такие ее формы, как житейская социальная психология (она существует в форме обрядов, традиций, заключена в содержании сказок, мифов, пословиц, поговорок и даже анекдотов) и социальная психология, представленная в образцах искусства и литературы.

Формирование и развитие социально-психологического мышления в научной сфере деятельности человечества привело к формированию социальной психологии как самостоятельной науки, а также к оформлению социально-психологического мышления в перспективную мыслительную парадигму, задающую определенный взгляд на всю систему современного человекознания. Б. Д. Парыгин, характеризуя эту парадигму, говорит о «концентрации внимания исследователей на социальной психике человека как «мере всех вещей».

На современном этапе развития человеческой цивилизации социальная психология как культурный феномен представлена такими формами, как

- > житейская;
- > в образцах искусства и литературы;
- > научная;
- > мыслительная парадигма;
- > психотехническая.

1. Из всего многообразия первых социально-психологических теорий обычно выделяют 3, наиболее значительные: 1) психологию народов; 2) психологию масс; 3) теорию инстинктов социального поведения. Различаются они способом анализа взаимоотношения личности и общества.

Психология народов. (Середина XIX в., Германия). Создатели: философ М. Лацарус и языковед Г. Штейнталь. Центральная идея: главная сила истории – народ, или «дух целого», выражающийся в

искусстве, религии, языке, мифах и т.д. А индивидуальное сознание – его продукт. Дальнейшее развитие – В. Вундт, А.А. Потебня.

Психология масс. (Франция, 2-я половина XIX в). Истоки ее были заложены в концепции подражания Г. Тарда. Идея подражания и объясняет социальное поведение. Вторая его идея – роль иррациональных моментов в социальном поведении, т.е. аффектов и прочих нелогичных вещей.

Эти идеи и использовались создателями психологии масс С. Сигеле и Г. Лебоном. Лебон утверждал: всякое скопление людей представляет собой «массу», главной чертой которой является утрата способности к наблюдению. Теория инстинктов социального поведения. Создатель В. Макдугалл. Его работа «Введение в социальную психологию» вышла в 1908 г. и этот год считается годом окончательного утверждения социальной психологии как самостоятельной науки.

Основной тезис В. Макдугалла заключается в том, что причиной социального поведения признаются врожденные инстинкты. Внутренним выражением инстинктов являются эмоции.

Слабость этих теорий была в том, что они не опирались ни на какую исследовательскую практику. Однако социальная психология заявлена как самостоятельная дисциплина с 1908 года.

Современные отечественные авторы отмечают, что в структуру социальной психологии входят три круга проблем.

*Во-первых*, это социально-психологические явления в больших группах (в макросреде). Сюда относятся проблемы массовой коммуникации (On Line, телевидение, пресса и т. д.), включая все стороны их воздействия на различные аудитории; закономерности распространения моды, слухов, обрядов, предубеждений, общественных настроений; проблемы психологии наций и психологии религий.

*Во-вторых*, это социально-психологические явления в малых группах (в микросреде). Сюда относятся проблемы взаимодействия

людей в группах различного уровня организованности; психологического климата группы и его влияния на эффективность совместной деятельности людей; лидерства и руководства, соотношения формальных и неформальных групп, восприятия человека человеком в группе; проблемы межличностной совместимости в замкнутых и изолированных группах и т. д.

*В-третьих*, это проблемы социальной психологии личности: социализации личности и соответствия ее особенностей ожиданиям группы; конформности, ценностных ориентации, формирования установок личности и их динамики и т. д.

Социальная психология является научным направлением прикладного характера. Она представлена рядом учений, каждое из которых по-своему дает ответ на вопрос о том, какие именно психические качества порождаются группой и являются для групп характерными. Основу социальной психологии составляют общая, дифференциальная психология и психология личности. В качестве ее относительно самостоятельных направлений можно рассматривать психологию управления, экономическую психологию, этническую и др.

1. Возникла она на стыке наук – психологии и социологии – и имеет свой особый статус. Элементы социальной психологии складывались внутри антропологии, этнографии, криминологии, языкознания, а также в рамках различных философских учений.

Социальная психология – это отрасль психологии, изучающая закономерности поведения и деятельности людей, обусловленных включением их в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп.

Классификация социально-психологических явлений.

1. По принадлежности к разным общностям и субъектам:

1) Социально-психологические явления, возникающие в организованных общностях:

- а) в больших группах: нациях (этнотах), классах, религиозных конфессиях, политических и общественных институтах (организациях).
- б) в малых группах: межличностные отношения, групповые устремления, настроения, мнения и традиции.

2) Социально-психологические явления, возникающие в неорганизованных общностях (слабо организованных), под которыми принято понимать толпу и другие разновидности скопления людей. Явления, которые здесь возникают, называют массовидными, а поведение людей – стихийным. К ним относят психологию толпы, психологию паники и страхов, психологию слухов, психологию массовых коммуникативных процессов (психологию воздействия), психологию рекламы и т.д.

3) Социальная психология изучает личность, включенную в различные общественные и межличностные отношения. Более того, под влиянием этих отношений личность часто трансформируется. Все это и принимает во внимание специальная отрасль – социальная психология личности.

2. По отнесенности к различным классам психологических феноменов социально-психологические явления можно разделить на:

- рационально осмысленные – социальные взгляды, представления, мнения, убеждения, интересы и ценностные ориентации, традиции людей и их групп;
- эмоционально-упорядоченные – социальные чувства и настроения, психологический климат и атмосфера;
- массовидные (стихийные).

3. По устойчивости социально-психологических явлений:

- динамичные – например, различные виды общения;

- динамико-статичные – например, мнения и настроения;
- статичные – например, обычаи, традиции.

#### 4. По степени осознанности:

- осознанные;
- неосознанные.

Весь набор методов Г.М. Андреева делит на две большие группы: методы исследования и методы воздействия.

Типология методов по Н.И. Шевандрину.

- Феноменологизации и концептуализации. Эта группа методов позволяет выделить интересующие нас феномены и проблемы.

- Исследования и диагностики.
- Наблюдение: а) включенное и не включенное; б) открытое и скрытое; в) полевое и лабораторное.

- Изучение документов (или анализ продуктов деятельности)
- Опрос: а) непосредственный (беседа, интервью); б) опосредованный (анкета).

- Эксперимент: а) естественный; б) лабораторный.
- Моделирование.
- Диагностики: 1) тесты; 2) экспертные оценки.

Обработки и интерпретации.

- Методы коррекции и терапии направлены на решение каждодневных практических проблем общности людей, руководителей или участников группы (тренинг-группы).

- Методы мотивирования и управления позволяют побуждать субъектов к деятельности и обеспечивать оптимальное функционирование отдельных личностей и групп в процессе достижения определенных целей.

- Методы обучения и развития личности используют потенциал

межличностного взаимодействия для повышения эффективности усвоения конкретных знаний, умений и навыков. Это дискуссионные методы, деловые игры, тренинги личностного роста и т.д.

- Методы конструирования и творчества позволяют задействовать потенциал группового взаимодействия для целей порождения чего-либо нового: решение конфликтной ситуации, разработка технического устройства, методики обучения и т.п.

## **ЛЕКЦИЯ 2. НАПРАВЛЕНИЯ ЗАРУБЕЖНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ**

1. Основные этапы развития социальной психологии за рубежом
2. Современное состояние социальной психологии за рубежом

### Основные этапы развития и современное состояние социальной психологии за рубежом

*Первым этапом* обычно считают период построения социально-психологических теорий, таких как "психология народов" Г. Лебона (1841-1921), "психология толп" С. Сигеле (1868-1913) и Г. Тарда (1843-1904), теория "инстинктов социального поведения" У. Мак-Дугалла (1871-1938), а также публикацию трудов В. Вундта (1832-1920). В то время социальная психология развивалась преимущественно в русле европейской традиции социальной и психологической мысли.

*Начало второго этапа* развития социальной психологии принято относить к 1908 г., когда были изданы и получили признание два первых систематических руководства по социальной психологии – У. Мак-Дугалла "Введение в социальную психологию" и Э. Росса "Социальная психология".

*Третий этап* развития социальной психологии на Западе совпадает с периодом, наступившим после второй мировой войны и продолжается до настоящего времени.

Социальная психология традиционно подразделялась на "школы". Существовало несколько различных принципов выделения научных школ, например, по отношению научной школы к определенной теории или группировке вокруг имени одного определенного ученого, выступавшего в роли руководителя школы и ее главного теоретика. Разные ученые предлагают различное число таких принципов, но два из них присутствуют практически у всех – природа человека и преобладающая проблематика. Используя эти принципы как различающие теоретические направления в социальной психологии, таких направлений можно выделить четыре – психоанализ, бихевиоризм, когнитивная психология, ролевая теория.

В России, так же как и на Западе, социально-психологические проблемы возникали в самых различных сферах общественной жизни. Это явилось почвой для описания и исследования таких явлений, как психические состояния людей при совместной деятельности, поведение людей в толпе, принятие индивидами и группами различных социальных норм и т. д. Еще задолго до Октябрьской революции 1917 г. в русской физиологии и психологии существовала материалистическая традиция. Огромное влияние на формирование социальной психологии в России оказали труды И. М. Сеченова (1829-1905), предложившего принципиально новый подход к изучению психики, в том числе сознания, что стало рассматриваться в связи с материальным миром и деятельностью в нем человека.

Сеченов понимал схему рефлекторной деятельности нервной системы как включающую в себя психические компоненты, начиная с элементарных уровней чувствительности и заканчивая мышлением. Психика любого уровня служит, по определению ученого, орудием для различения условий деятельности и регулятором соответствующих этим условиям целесообразных действий. Следовательно, предметом психологического исследования становилось не интроспективное

описание явлений сознания, а изучение возникновения и развития психических явлений как функции мозга, обусловленной внешними обстоятельствами жизни человека и его внутренним содержанием. "Моя задача, – писал Сеченов, – заключается, в самом деле, в следующем: объяснить... деятельность человека... с идеально сильной волей, действующего во имя какого-либо высокого нравственного принципа и отдающего себе ясный отчет в каждом шаге, одним словом, деятельность, представляющую высший тип произвольности" (Сеченов И. М.). Это следует понимать так, что высшие нравственные идеалы воспитываются у человека в определенных условиях жизни и впоследствии становятся основными регуляторами его поведения.

Когда книга «Рефлексы головного мозга» (первоначальное название которой, отвергнутое царской цензурой, «Попытка установить физиологические основы психических процессов») вышла в свет в 1866 г. отдельным изданием, тираж арестовали и против ее автора возбудили уголовное дело. Сеченову инкриминировали ниспровержение понятий о добре и зле, об индивидуальной ответственности, о религиозной нравственности; разрушение христианского догмата о будущей жизни и т. д. Вскоре арест сняли из-за боязни привлечь внимание широкого круга общественности к материалистическим теориям. Однако это все равно произошло и положило начало дискуссии, развернувшейся среди физиологов и медиков, ориентировавшихся в основном на сеченовское учение, и философов, и богословов, не отступавших в науке от этики Православной церкви. Дискуссия эта продолжилась долго и завершилась только в советское время.

Одним из последовательных представителей сторонников этики Православной церкви в психологической науке являлся М. М. Троицкий, заведовавший кафедрой философии Московского университета в 80-е гг. XIX в. Предметом психологии он считал явления духа, хотя сущность его объявлял непостижимой и относил к области веры. Проблемы

социальной психологии Троицкого совпадали с проблемами социальной обусловленности психики. Группы оказывают на своих членов производительное, или деятельное, влияние. К первому влиянию относятся навыки, знания, свойства личности, способности. Они входят в состав обучения и приобретаются в той общности, к которой принадлежит человек. Ко второму влиянию относятся подавление или вызов у других людей каких-либо психических явлений: чувств, идей, готовности к действию. Таким образом, общественное – не что иное, как психологическое взаимодействие между людьми.

В. М. Бехтерев (1857-1927) вошел в науку как сторонник сеченовского учения, создатель первой в России экспериментальной психологической лаборатории при клинике душевных и нервных болезней Казанского университета. Первоначально социально-психологическая тематика (общественная психология) его исследований была связана с внушением – одной из форм влияния людей друг на друга. Внушение Бехтерев связывал с бессознательной областью психики. Сначала это понятие не выходило за рамки психиатрии и связывалось с гипнозом, затем приобрело психологическое значение для определения податливости человека к воздействию на него других людей.

Внушение происходит при обычном общении одного человека с другим. Таким путем передаются готовые продукты умственной (минуя логику) и эмоциональной деятельности. Массовым внушением Бехтерев объяснял явление паники, когда вследствие тех или иных условий сознанию группы людей прививается идея о неминуемой смертельной опасности. Значение внушения в социальной жизни он видел в том, что оно является важным условием объединения отдельных людей в группы, усиливает чувства и стремления, а также активность больших групп в целом. Место отдельной личности в общественном развитии определяется ее способностью увлечь за собой массы.

Стремясь придать психологическим исследованиям научную объективность, Бехтерев придавал особое значение внешним условиям, в которых существовала и развивалась та или иная группа. Психические явления скрыты от наблюдателя и не могут быть изучены научными методами. Поэтому, по мнению ученого, следует сосредоточиться на том, что доступно наблюдению, т. е. на врожденных или условных групповых рефлексах. Необходимо фиксировать их особенности в связи с различными биосоциальными раздражителями. Такую науку Бехтерев назвал коллективной рефлексологией. Кроме наследственно-органических проявлений в коллективах изучались творческая деятельность, сосредоточенность внимания, настроение, решения. Эти характеристики лежали и в основе классификации групп. Так, толпа характеризуется общим настроением, театральной же аудитории свойственна сосредоточенность на общем зрелище и т. д.

В 1930-1940 гг. был создан ряд лабораторий по изучению человека в группах, характерных для нового общества. Значение различных коллективов (дошкольного, школьного, трудового) в формировании личности советского человека рассматривалось в работах Б. Г. Ананьева, К. Н. Корнилова, А. Н. Леонтьева, Н. Д. Левитова и, в особенности, А.С.Макаренко. Однако только в 1960-1970 гг. советская психология сформировалась как самостоятельная наука. Можно утверждать, что это было связано с социальным заказом, обусловленным ростом ответственности и определенной самостоятельности производственных коллективов, вызванным хозяйственными преобразованиями, а также идеологическими задачами. Огромный эмпирический материал, накопленный в те и последующие годы, интересен и еще подлежит осмыслению. Советские философы, социологи и социальные психологи Г.М.Андреева, В.Ф.Константинов, А.Г.Ковалев, К.К.Платонов, Е.С.Шорохова, В. А. Ядов и другие внесли свой вклад в развитие мировой науки.

Одним из ведущих советских социальных психологов с середины XX века был представитель белорусской научной школы Яков Львович Коломинский. Им были адаптированы методики Д.Л.Морено, позволяющие изучать межличностные отношения в группе - социометрия.

### **ЛЕКЦИЯ 3. МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ОБЩЕНИЕ, ЕГО ВИДЫ И ФУНКЦИИ**

1. Социально-психологические проблемы общения
2. Коммуникативная сторона общения
3. Интерактивная сторона общения
4. Перцептивная сторона общения

В психологической науке общение традиционно рассматривается как специфический вид совместной деятельности людей. Так, в работах известного отечественного психолога Б. Г. Ананьева человек рассматривается как субъект трех основных видов деятельности - труда, познания и общения (Ананьев Б. Г., 1997).

В структуре общения обычно выделяют когнитивный (познавательный), аффективный (эмоциональный) и поведенческий компоненты. Когнитивный компонент связан с обменом информацией словесными (знаковыми) средствами, аффективный - с обменом информацией на эмоциональном уровне, поведенческий - с общением с позиций взаимной регуляции поведения и деятельности партнеров по общению.

#### **Коммуникативная сторона общения**

Под коммуникацией в узком смысле слова понимается процесс обмена информацией между людьми. Однако следует понимать, что, в отличие от простого "движения информации", между двумя устройствами мы имеем дело с отношением двоих индивидов, говорящих

"на одном языке", являющихся активными субъектами и влияющими друг на друга в процессе общения.

Еще Л. С. Выготский отмечал, что "мысль никогда не равна прямому значению слов" (Выготский Л. С., 1956). Поэтому у общающихся должны быть не только идентичные лексическая и синтаксическая системы, но и одинаковое понимание ситуации общения. А это возможно лишь в случае включения коммуникации в некоторую общую систему деятельности.

Кроме того, в условиях человеческой коммуникации могут возникать совершенно специфические коммуникативные барьеры. Эти барьеры носят социально-психологический характер. С одной стороны, такие барьеры могут быть связаны с социальными, политическими, религиозными, профессиональными различиями, которые порождают разную интерпретацию одних и тех же понятий, а также с различным мировоззрением. С другой стороны, барьеры могут возникнуть вследствие индивидуальных психологических особенностей общающихся: застенчивости, скрытности, некоммуникабельности, а также взаимной неприязни или недоверия.

Информация, исходящая от коммуникатора, может быть двух типов – побудительная и констатирующая.

Побудительная информация выражается в приказе, совете, просьбе. Она рассчитана на то, чтобы стимулировать какое-то действие. Выделяется побуждение нескольких видов: активизация (побуждение к действию в заданном направлении), интердикция (запрет нежелательных видов деятельности), дестабилизация (рассогласование или нарушение некоторых форм поведения или деятельности партнера).

Констатирующая информация выступает в форме сообщения, при этом не предполагается непосредственное изменение поведения. Сам характер сообщения может быть различным: мера объективности может варьироваться от нарочито "безразличного" тона изложения до

включения в текст сообщения элементов явного убеждения. Убедительность - это способность формировать убеждения, т. е. "осознанные потребности личности, побуждающие ее действовать в соответствии со своими ценностными ориентациями". Факторы, повышающие убедительность сообщения, изучались и в отечественной социальной психологии, и в зарубежной. Шведский ученый К. Асп сформулировал способы повышения убедительности информации.

1. Релевантность информации. Все факты и аргументы должны иметь отношение к той идее, которую хочет донести источник информации. Известно, что в первую очередь запоминаются аргументированные факты, во вторую - только факты. Общие утверждения и оценочные суждения оставляют в памяти незначительный след. Соотношение релевантной информации с другими видами информации определяет ее плотность. К.Асп предложил разработанный им индекс плотности информации - соотношение количества релевантных единиц информации с числом, например, слов в сообщении.

2. Широта информации. Выражается в разнообразии аргументации.

3. Глубина информации. Выражается не только в логической, но и в научной обоснованности.

В отечественных исследованиях также приводится целый перечень факторов, способствующих повышению доверия к воспринимаемой информации.

1. Свойство желательности. Человек более склонен доверять тому, что для него приятно или полезно, или тому человеку, который ему симпатичен.

2. Свойство логического следования. Если исходная посылка признается человеком истинной, а вывод производится со строгой логической необходимостью, то человек будет доверять истинности вывода тем больше, чем короче логическая цепь вывода и чем отчетливее

вывод сформулирован в понятиях, выражающих привычные для человека представления.

3. Свойство эмоциональности. Убеждающая сила речевого сообщения пропорциональна его эмоциональной насыщенности. Эмоционально насыщены в порядке убывания: беседа с одним человеком "с глазу на глаз", лекция, кино или телевидение, радио, печатный или рукописный текст.

4. Кумулятивное свойство. Доверие тем выше, чем чаще встречаются факты, послужившие основанием для доверия.

5. Свойство непосредственности. Больше доверия вызывают факты, случившиеся с самим рассказчиком.

6. Свойство согласия. Доверие выше, если другие компетентные лица согласны с приведенными фактами. Причем, степень уверенности пропорциональна отношению числа соглашающихся к числу несогласных. И наоборот, сложившаяся уверенность может перейти в сомнение в случае несогласия других компетентных лиц.

7. Свойство ассоциативности. Если несколько высказываний имеют убеждающую силу, то эта сила возрастет, если высказывания будут связаны в единую логическую систему.

8. Свойство безразличия. Изложенные факты обычно не вызывают значительного доверия, если они безразличны воспринимающему их слушателю.

Передача любой информации возможна лишь посредством знаковых систем. Существуют несколько знаковых систем, которые используются в коммуникативном процессе: соответственно им можно построить классификацию коммуникативных процессов. При грубом делении различают вербальную и невербальную коммуникации (Андреева Г. М., 2006).

При вербальной коммуникации в качестве знаковой системы используют человеческую речь. При помощи речи осуществляются

кодирование и декодирование информации: коммуникатор в процессе говорения кодирует, а реципиент в процессе слушания декодирует эту информацию. Для коммуникатора смысл информации предшествует процессу кодирования (высказыванию), так как он сначала имеет определенный замысел, а затем воплощает его в систему знаков. Для слушающего смысл принимаемого сообщения раскрывается одновременно с декодированием. В последнем случае отчетливо проявляется значение ситуации совместной деятельности: ее осознание включено в сам процесс декодирования, раскрытие смысла сообщения немислимо вне этой ситуации.

Речь одновременно выступает и как источник информации, и как способ воздействия на собеседника.

В структуру речевого общения входят:

– значение и смысл слов, фраз; важную роль играют точность употребления слова, его доступность, правильность построения фразы и ее доходчивость, точность произносимых звуков, слов, выразительность и смысл интонации;

– речевые звуковые явления: темп речи (быстрый, средний, замедленный), модуляция высоты голоса (плавная, резкая), тональность голоса (высокая, низкая), ритм (равномерный, прерывистый), тембр (раскатыстый, хриплый, скрипучий), интонация, дикция речи;

– выразительные качества голоса - характерные специфические звуки, возникающие при общении: смех, плач, шепот, вздохи и др.; разделительные звуки - кашель; нулевые звуки - паузы, а также звуки назализации – «хм-хм», «э-э-э» и др.

Точность понимания слушающим смысла высказывания может стать очевидной для коммуникатора лишь тогда, когда произойдет смена «коммуникативных ролей», т. е. смена «говорящего» и «слушающего», когда реципиент превратится в коммуникатора и своим высказыванием даст знать о том, как он понял смысл принятой информации. Диалог, или

диалогическая речь, как специфический вид общения представляет собой последовательную смену коммуникативных ролей, в ходе которой выявляется смысл речевого сообщения, т. е. происходит обогащение, развитие информации.

Кроме вербальных, коммуникативный процесс бывает представлен невербальными средствами.

Жесты при общении несут много информации; в языке жестов, как и в речевом, есть слова, предложения. Существует несколько подходов к разделению жестов на группы. К первому из них относится разделение жестов на *выразительные* в зависимости от их роли в коммуникативном процессе:

1. Жесты-«иллюстраторы» – это жесты сообщения: указатели («указующий перст»), пиктографы, т. е. образные картины изображения («Вот такого размера и конфигурации»); кинетографы – движения телом; жесты-«би-ты» (жесты-«отмашки»); идеографы, т. е. своеобразные движения руками, соединяющие воображаемые предметы.

2. Жесты-«регуляторы» – это жесты, выражающие отношение говорящего к чему-либо. К ним относят улыбку, кивок, направление взгляда, целенаправленные движения руками.

3. Жесты-«эмблемы» – это своеобразные заменители слов или фраз в общении. Например, сжатые руки на манер рукопожатия на уровне руки означают во многих случаях «здравствуйте», а поднятые над головой – «до свидания».

4. Жесты-«адапторы» – это специфические привычки человека, связанные со стремлением установить контакт: касания, похлопывания партнера по плечу, поглаживание, перебирание отдельных предметов, находящихся под рукой (карандаш, пуговица и др.)

5. Жесты-«аффекторы» – жесты, выражающие через движения тела и мышц лица определенные эмоции. Существуют и микрожесты:

движения глаз, покраснение щек, увеличенное количество миганий в минуту, подергивания губ и пр.

Другая классификация жестов, предложенная А.Пизом (2001), представляет практический интерес для наблюдателя, поскольку позволяет по неконтролируемым или слабо контролируемым движениям узнать скрытые намерения или эмоциональное состояние человека:

1) жесты уверенности - соединение пальцев в купол пирамиды; раскачивание на стуле;

2) жесты нервозности, неуверенности – переплетенные пальцы рук; пощипывание ладони; постукивание по столу пальцами, прикосновение к спинке стула перед тем, как на него сесть, и др.;

3) жесты стремления к самоконтролю – руки заведены за спину, одна при этом сжимает другую; поза человека, сидящего на стуле и вцепившегося руками в подлокотник, и др.;

4) жесты ожидания – потирание ладоней; медленное вытирание влажных ладоней о ткань;

5) жесты отрицания - сложенные руки на груди; отклоненный назад корпус; скрещенные руки; касание кончика носа и др.;

6) жесты расположения к собеседнику – прикладывание руки к груди; прерывистое прикосновение к собеседнику и др.;

7) жесты доминирования – жесты, связанные с выставлением больших пальцев напоказ, резкие взмахи сверху вниз и др.;

8) жесты неискренности – прикрытие рукой рта; прикосновение к носу как более утонченная форма прикрывания рта, свидетельствующая либо о сокрытии истины, либо о сомнении в чем-то; поворот корпуса в сторону от собеседника; бегающий взгляд и др.

Следует отметить, что нюансы, которые придает включение оптико-кинетической системы знаков в ситуацию коммуникации, оказываются неоднозначными при употреблении одних и тех же жестов, например в различных национальных культурах.

Особая область социальной психологии, где исследуется расположение людей в пространстве при общении, называется проксемикой.

Выделяют следующие зоны дистанции при человеческом контакте.

Интимная зона (15-45 см); в эту зону допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди; для общения в этой зоне характерны доверительность, негромкий голос в общении, тактильный контакт, прикосновение. Исследования показывают, что нарушение интимной зоны влечет за собой определенные физиологические изменения в организме: учащение биения сердца, повышенное выделение адреналина, прилив крови к голове и пр. Преждевременное вторжение в интимную зону в процессе общения всегда воспринимается собеседником как покушение на его неприкосновенность.

Личная, или персональная, зона (45-120 см); она служит для обыденной беседы с друзьями и коллегами, предполагается только визуально-зрительный контакт между партнерами, поддерживающими разговор.

Социальная зона (120-400 см); эта зона обычно соблюдается во время официальных встреч в кабинетах, как правило, с теми, кого не очень хорошо знают.

Публичная зона (свыше 400 см); под этой зоной подразумевается зона для общения с большой группой людей, находящихся, например, на митинге.

В целом все системы невербальной коммуникации, несомненно, играют большую вспомогательную (а иногда самостоятельную) роль в коммуникативном процессе. Вместе с вербальной системой коммуникации эти системы обеспечивают обмен информацией, необходимой людям для совместной деятельности.

В социальной психологии общение различают по двум основаниям:

- 1) Межличностное и массовое.

Межличностное связано с непосредственными контактами людей в группах или парах.

Массовое – это множество непосредственных контактов незнакомых людей, а также коммуникация, опосредованная средствами массовой коммуникации.

## 2) Межперсональное и ролевое общение.

Межперсональное: участниками общения являются конкретные личности, со всеми своими индивидуальными качествами, которые и раскрываются в ходе общения.

Ролевое: здесь люди – носители определенных ролей (учитель – ученик, покупатель – преподаватель). В таком общении человек лишается определенной спонтанности своего поведения.

### Функции общения.

1. Прагматическая функция. Реализуется при взаимодействии людей в процессе совместной деятельности.

2. Формирующая функция. Проявляется в процессе формирования и изменения психического облика человека.

3. Функция подтверждения. В процессе общения человек получает возможность познать, утвердить и подтвердить себя. Он желает утвердиться в своем существовании и в своей ценности. Для этого ему нужны другие люди.

4. Функция организации и поддержания межличностных отношений.

5. Внутриличностная функция. Реализуется в общении человека с самим собой например через внутреннюю.

В межличностном общении выделяют 3 типа:

1) Императивное общение – это авторитарная форма взаимодействия с партнером с целью достижения контроля над его поведением, установками и мыслями, принуждения его к определенным действиям или решениям.

2) Манипулятивное общение – это форма межличностного общения, при которой воздействие на партнера с целью достижения своих намерений осуществляется скрытно.

3) Диалогическое общение – это равноправное субъект-субъектное взаимодействие, где цель – взаимное познание, самопознание партнеров по общению. Оно возможно лишь в случае соблюдения правил взаимоотношений, которые вы мне расскажите на семинаре.

#### Интерактивная сторона общения

При интерактивном общении рассматривается характеристика тех компонентов общения, которые связаны с взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности.

В социальной психологии сложилось специальное направление, где интерактивная сторона общения взята за исходный пункт всякого социально-психологического анализа. Это направление – символический интеракционизм – связано с именем Г. Мида.

Выясняя социальную природу человеческого "Я", Мид пришел к выводу, что становление "Я" происходит в ситуациях общения, которые понимаются не как совокупность реакций людей на мнения друг друга, а как совместная деятельность. В процессе совместной деятельности формируется личность, осознавая себя, причем не просто смотрясь в других людей как в зеркало, но действуя совместно с ними.

О возможностях и типологии совместной деятельности писали К.Томас и Р.Килменн, выделяя следующие пять основных стилей поведения в конфликтной ситуации:

- приспособление, уступчивость;
- уклонение;
- конкуренция, противоборство;
- сотрудничество;
- компромисс.

Основу классификации составили два независимых параметра:

1. Степень реализации собственных интересов, достижения своих целей.

2. Мера, в которой учитываются и реализуются интересы другой стороны. Если представить это в графической форме, то получим сетку Томаса - Килменна (см. схему), позволяющую проанализировать конкретный конфликт и выбрать рациональную форму поведения.

Уклонение (избегание, уход). Данная форма поведения выбирается тогда, когда индивид не хочет отстаивать свои права, сотрудничать для выработки решения, воздерживается от высказывания своей позиции, уклоняется от спора. При таком стиле предполагается тенденция ухода от ответственности за решения. Данное поведение возможно, если исход конфликта для индивида не особенно важен, либо если ситуация слишком сложна и разрешение конфликта потребует много сил у его участников, либо у индивида не хватает власти для решения конфликта в свою пользу.

Конкуренция (противоборство) характеризуется активной борьбой индивида за свои интересы, применением всех доступных ему средств для достижения поставленных целей власти, принуждения, иных средств давления на оппонентов, использованием зависимости других участников от него. Ситуация воспринимается индивидом как крайне значимая для него, как вопрос победы или поражения: предполагаются жесткая позиция по отношению к оппонентам и непримиримый антагонизм к другим участникам конфликта в случае их сопротивления.

Приспособление (уступчивость). Действия индивида направлены на сохранение или восстановление благоприятных отношений с оппонентом путем сглаживания разногласий за счет собственных интересов. Данный подход возможен, когда вклад индивида не слишком велик или когда предмет разногласия более существен для оппонента, чем для индивида. Такое поведение в конфликте используется, если ситуация не особенно значима, если важнее сохранить хорошие отношения с оппонентом, чем

отстаивать собственные интересы, если у индивида мало шансов на победу, мало власти.

Сотрудничество означает, что индивид проявляет активность в поисках решения, удовлетворяющего всех участников взаимодействия, но не забывает при этом и свои интересы. Предполагаются открытый обмен мнениями, заинтересованность всех участников конфликта в выработке общего решения. Данная форма требует положительной работы и участия всех сторон. Если у оппонентов есть время, а решение проблемы имеет для всех важное значение, то при таком подходе возможны всестороннее обсуждение вопроса, возникших разногласий и выработка общего решения с соблюдением интересов всех участников.

При *компромиссе* действия участников направлены на поиски решения за счет взаимных уступок, на выработку промежуточного решения, устраивающего обе стороны, при котором особенно никто не выигрывает, но и не теряет. Такой стиль поведения применим при условии, если оппоненты обладают одинаковой властью, имеют взаимоисключающие интересы, у них нет большого резерва времени на поиск лучшего решения, их устраивает промежуточное решение на определенный период времени.

При конкуренции и сотрудничестве конфронтация является необходимым условием выработки решения. Учитывая то, что при разрешении конфликта предполагается устранение причин, его породивших, можно сделать вывод: только стиль сотрудничества поможет реализовать данную задачу полностью. При уклонении и приспособлении разрешение конфликта откладывается, а сам конфликт переходит в скрытую форму. Компромисс может принести лишь частичное разрешение конфликтного взаимодействия, так как остается достаточно большая зона взаимных уступок, а полностью причины не устранены.

В некоторых случаях считается, что конфронтация в разумных, контролируемых пределах более продуктивна с точки зрения разрешения конфликта, чем сглаживание, избегание и даже компромисс, хотя данного утверждения придерживаются не все специалисты. Вместе с тем встает вопрос о цене победы и о том, что представляет собой поражение для другой стороны. Это крайне сложные вопросы при управлении конфликтами, так как важно, чтобы поражение не явилось базой для формирования новых конфликтов и не привело к расширению зоны конфликтного взаимодействия.

Идеальной же является стратегия окончательного разрешения конфликта, суть которой состоит в поиске и устранении его причин в рамках добровольного сотрудничества сторон. Такая стратегия выгодна всем. Во-первых, она превращает оппонентов в партнеров. Во-вторых, проблема не загоняется вглубь, а перестает существовать вообще. В-третьих, приобретаемые сторонами выгоды превышают те, которые могли быть получены при любой другой стратегии. В основе этой стратегии лежит отношение к конфликту как к нормальному явлению.

Перцептивная сторона общения.

Как отмечалось выше, в процессе общения должно присутствовать взаимопонимание между участниками этого процесса. Само взаимопонимание может быть здесь истолковано по-разному: или как понимание целей, мотивов, установок партнера по взаимодействию, или как не только понимание, но и принятие, разделение этих целей, мотивов, установок. Последнее позволяет не просто "согласовывать действия", но и устанавливать особого рода отношения близости, привязанности, выражающиеся в чувствах дружбы, симпатии, любви или же, напротив, в конфронтации, соперничестве, неприязни. В любом случае главное значение имеет процесс восприятия одним человеком другого, называемый перцептивной стороной общения.

Социальная перцепция - это процесс восприятия так называемых "социальных объектов", под которыми подразумеваются другие люди, социальные группы, большие социальные общности. Используется в социальной психологии и понятие межличностной перцепции, или межличностного восприятия. Кроме того, в отечественной социально-психологической литературе в качестве синонима "восприятие другого человека" употребляется выражение "познание другого человека" (Бодалев А. А., 1982).

На основе внешней стороны поведения мы, по словам С. Л. Рубинштейна (2000), как бы "читаем" другого человека, расшифровываем значение его внешних данных. Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения, потому что от меры точности "прочтения" другого человека зависит успех организации с ним согласованных действий. Осознание себя через другого человека происходит путем идентификации и рефлексии.

Одним из способов понимания другого человека является уподобление (идентификация) себя ему. Это, разумеется, не единственный способ, но в реальных ситуациях взаимодействия люди пользуются таким приемом, когда предположение о внутреннем состоянии партнера строится на основе попытки поставить себя на его место.

Установлена тесная связь между идентификацией и другим, близким по содержанию явлением, которое носит название эмпатия. Эмпатия также определяется как особый способ восприятия другого человека. Только здесь имеется в виду не рациональное осмысление проблем другого человека, как это имеет место при взаимопонимании, а стремление эмоционально откликнуться на его проблемы.

Социальные психологи выделили факторы, мешающие правильно воспринимать и оценивать людей:

1. Наличие заранее заданных установок, оценок, убеждений, которые имеются у наблюдателя задолго до того, как реально начался процесс восприятия и оценивания другого человека.

2. Наличие уже сформированных стереотипов, в соответствии с которыми наблюдаемые люди заранее относятся к определенной категории и формируется установка, направляющая внимание на поиск связанных с ней черт.

3. Стремление сделать преждевременные заключения о личности оцениваемого человека до того, как о нем получена исчерпывающая и достоверная информация. Некоторые люди, например, имеют "готовое" суждение о человеке сразу же после того, как в первый раз повстречали или увидели его.

4. Безотчетное структурирование личности другого человека проявляется в том, что логически объединяются в целостный образ строго определенные личностные качества, и тогда всякое понятие, которое не вписывается в этот образ, отбрасывается.

5. Эффект "ореола" проявляется в том, что первоначальное отношение к какой-то одной частной стороне личности переносится на весь образ человека, а затем общее впечатление о человеке – на оценку его отдельных качеств.

6. Эффект "проецирования" проявляется в том, что другому человеку приписываются по аналогии с собой свои собственные качества и эмоциональные состояния.

7. "Эффект первичности" проявляется в том, что первая услышанная или увиденная информация о человеке или событии является очень существенной, способной влиять на все последующее отношение к этому человеку. И если даже потом вы получите информацию, которая будет опровергать первичную, все равно помнить и учитывать вы больше будете первичную информацию.

8. Отсутствие желания и привычки прислушиваться к мнению других людей, стремление полагаться на собственное впечатление о человеке, отстаивать это впечатление.

9. Отсутствие изменений в восприятии и оценках человека, происходящих со временем по естественным причинам. Однажды высказанные суждения и мнения о человеке не меняются, несмотря на то, что накапливается новая информация о нем.

10. «Эффект последней информации» проявляется в том, что, если вы получили негативную последнюю информацию о человеке, эта информация может перечеркнуть все прежние мнения об этом человеке.

Стремление найти объяснение поведения человека (каузальная атрибуция) включается в систему закономерностей, оказывающих влияние на понимание людьми друг друга:

- события, которые часто повторяются и сопровождают наблюдаемое явление, предшествуя ему, обычно рассматриваются как его возможные причины;

- если тот поступок, который мы хотим объяснить, необычен и ему предшествовало какое-нибудь уникальное событие, то мы склонны именно это событие считать основной причиной совершенного поступка;

- неверное объяснение поступков людей имеет место тогда, когда есть много различных, равновероятностных возможностей для их интерпретации и человек, предлагающий свое объяснение, волен выбрать устраивающий его вариант;

- фундаментальная ошибка атрибуции проявляется в тенденции наблюдателей недооценивать ситуационные и переоценивать диспозиционные влияния на поведение других, в тенденции считать, что поведение соответствует диспозициям;

- культура также влияет на ошибку атрибуции. Западные ученые склонны считать, что люди, а не ситуации являются причиной событий. Но индусы в Индии с меньшей вероятностью, чем американцы,

истолкуют поведение с точки зрения диспозиции, скорее, они придадут большее значение ситуации.

На восприятие людей влияют стереотипы – привычные упрощенные представления о других группах людей, о которых имеются скудная информация и установки.

#### **ЛЕКЦИЯ 4. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕЖЛИЧНОСТНЫХ КОНФЛИКТОВ**

1. Конфликт и его структурные компоненты.
2. Динамика конфликта.
3. Управление конфликтными ситуациями.
4. Принципы разрешения конфликтов.

Конфликт (от лат *conflictus* – столкновение) – столкновение противоположно направленных целей, интересов, позиций, мнений или взглядов оппонентов или субъектов взаимодействия.

Чтобы конфликт начал развиваться, необходим инцидент, когда одна сторона начинает действовать, ущемляя интересы другой стороны. Если противоположная сторона отвечает тем же, то конфликт из потенциального превращается в актуальный. Каждый актуальный конфликт имеет свое развитие и, в конце концов, становится либо конструктивным (творческим в терминологии Н.Ф. Вишняковой), либо деструктивным (разрушающим).

По Л. Коузеру, конфликты могут быть реалистическими (предметными) или нереалистическими (беспредметными).

Реалистические конфликты вызваны неудовлетворением определенных требований участников или несправедливым распределением каких-либо преимуществ и направлены на достижение конкретного результата.

Нереалистические конфликты имеют своей целью открытое выражение накопившихся отрицательных эмоций, обид, т.е. острое

конфликтное взаимодействие становится здесь не средством достижения конкретного результата, а самоцелью.

Нереалистические конфликты всегда дисфункциональны. Их гораздо сложнее урегулировать, направить по конструктивному руслу.

Классификация конфликтов:

I. По результату: 1. Деструктивный; 2. Конструктивный.

II. По степени проявления: 1. Скрытый; 2. Открытый;  
3. Случайный; 4. Провоцируемый.

III. По процессу: 1. Вертикальный; 2. Горизонтальный

1.1. Производственный.

1.2. Ролевой.

1.3. Моно (поли-)каузальный.

2.1. Внутриличностный.

2.2. Межличностный.

2.3. Межличностногрупповой.

2.4. Межгрупповой.

2.5. Социальный.

Деструктивные конфликты порождают разрушительные конфликты. Такой конфликт возникает тогда, когда один из оппонентов прибегает к нравственно осуждаемым методам борьбы, стремится подавить партнера, дискредитируя и унижая его в глазах окружающих.

Конструктивным конфликтом считается тот, при котором оппоненты не выходят за рамки деловых аргументов, отношений и не касаются личностных сторон противоположной стороны.. Такие конфликты нормализуют обстановку в коллективе, принятию обоснованных решений и развитию взаимоотношений.

Скрытый затрагивает обычно двух людей, которые до поры до времени стараются не подать вида, что конфликтуют. Но как только у одного из них сдадут нервы, конфликт превращается в открытый.

Случайные – это стихийно возникающие конфликты.

Сознательно провоцируемые конфликты – это хронические конфликты. Они влияют на производительность труда, причем отрицательно.

Вертикальные конфликты возникают между руководителем и подчиненными в конкретном производственном коллективе.

Горизонтальные – между членами коллектива, работниками производства. Вертикальные и горизонтальные конфликты перекликаются между собой.

Производственно-деловой конфликт – это проблемная ситуация, возникающая на производственной основе из-за нарушения режима и брака в работе. Конфликт, как айсберг, его надводная часть имеет глубинные мотивы, которые являются внутренними причинами конфликтной ситуации.

Подводная часть айсберга производственно-делового конфликта:

- противоречия, возникшие на производственной основе,
- отсутствие сотрудничества,
- авторитарное управление,
- конкурентная борьба.

Ролевой конфликт – ситуация, в которой от человека требуется одновременное исполнение двух и более несовместимых ролей, типов поведения.

Внутриличностный конфликт. Этот тип конфликта не полностью соответствует данному определению. Здесь участниками конфликта являются не люди, а различные психологические факторы внутреннего мира личности: потребности, мотивы, ценности, чувства и т.п.

Причины внутриличностных конфликтов (подводная часть)

- страх за собственную безопасность,
- недостаточное общественное признание,
- чувство обиды,
- зависть или месть,

– завышенная самооценка.

Если эти причины – частые гости личности, то такую личность называют конфликтной. Поскольку внутреннее напряжение требует разрядки, то внутриличностный конфликт может втянуть в свою орбиту других людей. Конфликтная личность – это человек с завышенным самомнением, выражающий постоянную тревогу, неудовлетворенность, претензии и необоснованные притязания к другой личности.

Межличностный конфликт. Это самый распространенный тип конфликта. Это проблемно-конфликтная ситуация, в которой люди либо преследуют несовместимые цели, либо придерживаются несовместимых ценностей и норм, пытаясь реализовать их во взаимоотношениях друг с другом, либо в одной конкурентной борьбе за достижение одной и той же цели, которая может быть достигнута только одной из конфликтующих сторон.

Конфликт между личностью и группой. Неформальные группы устанавливают свои нормы поведения, общения. Каждый член такой группы должен их соблюдать. Отступление от принятых норм группа рассматривает как негативное явление, возникает конфликт между личностью и группой. Другой распространенный конфликт этого типа – конфликт между группой и руководителем.

Межгрупповой конфликт. Организация состоит из множества формальных и неформальных групп, между которыми могут возникать конфликты. Например, между руководством и исполнителями, между работниками различных подразделений, между администрацией и профсоюзом.

Межгрупповые конфликты обусловлены несовместимостью целей в борьбе за ограниченные ресурсы (власть, богатство, территория, материальные ресурсы и т. п.), т.е. наличием реальной конкуренции.

Межгрупповые конфликты сопровождаются:

– проявлениями «деиндивидуализации», т.е. члены группы не

воспринимают других людей как индивидуумов, как самобытных личностей, а воспринимают их как членов другой группы, которой приписывается негативное поведение.

Деиндивидуализация облегчает проявление агрессивности к другим группам;

– проявлениями социального, межгруппового сравнения, в ходе которого более высоко и положительно оценивают свою группу, повышают свой престиж и одновременно принижают, обесценивают чужую группу, дают ей отрицательную оценку. Для сглаживания конфликта полезен обмен реальной информацией друг о друге;

– проявлениями групповой атрибуции, т.е. склонны считать, что именно «чужая группа ответственна за негативные события». Объяснение причин событий резко различается для своей и чужой группы:

- 1) так положительному поведению своей группы и негативному поведению чужой группы приписываются внутренние причины;
- 2) негативное поведение своей группы и положительное поведение чужой группы объясняются внешними причинами.

Социальный конфликт — это ситуация, когда стороны взаимодействия преследуют какие-то свои цели, которые противоречат или взаимно исключают друг друга. Выделяют три ключевых момента:

1) это предельный случай обострения социальных противоречий, явное или скрытое состояние противоборства, а также ситуация взаимодействия;

2) выражается в столкновении различных социальных общностей – классов, наций, государств, социальных институтов, социальных субъектов;

3) противодействующие стороны преследуют свои различные, противоположные цели, интересы и тенденции развития, которые, как правило, противоречат или взаимоисключают друг друга.

Предмет конфликта – это то основное противоречие, из-за которого и ради разрешения которого стороны вступают в борьбу.

В психологии выделяют ряд основных элементов конфликта:

1. Стороны конфликта (участники, субъекты).
2. Условия протекания конфликта.
3. Образы конфликтной ситуации.
4. Возможные действия участников конфликта.
5. Исход конфликтной ситуации.

Имеются два важнейших условия протекания конфликта:

1. Пространственно-временные, т.е. место осуществления противоречия и время, в течение которого оно должно быть разрешено.
2. Социально-психологические, т.е. климат в конфликтующей группе, тип и уровень взаимодействия, степень конфронтации.

Образы конфликтной ситуации являются своеобразным связующим звеном между характеристиками участников конфликта и условиями его протекания с одной стороны, им конфликтным поведением – с другой. Это такие своеобразные идеальные карты, которые включают следующие элементы:

1. Представления участников конфликта о себе (своих потребностях, возможностях, целях, ценностях и т.п.).
2. Представления участников конфликта о противоположной стороне (о ее потребностях, возможностях, целях, ценностях и т.п.)
3. Представление конфликтующих сторон о среде и условиях, в которых протекает конфликт.

Именно образы, а не реальность противоречия, сами по себе, непосредственно определяет конфликтное поведение.

Возможные действия участников конфликта:

1. Характер действий: наступательное, оборонительное, нейтральное.
2. Степень активности в их осуществлении: активные–пассивные, иницирующие – ответные.

3. Направленность этих действий: на оппонента, к третьим лицам, на себя.

Исходы конфликтных действий:

1. Полное или частичное подчинение другого.
2. Компромисс.
3. Прерывание конфликтных действий.
4. Интеграция.

## 2. Этапы конфликта

Динамика развития конфликта:

- возникновение конфликтной ситуации,
- осознание конфликтной ситуации,
- собственно конфликтное поведение;
- развертывание конфликта или его разрешение.

Этапы развития конфликта:

1) возникновение разногласий;

2) возрастание напряженности в отношениях;

3) осознание ситуации как конфликтной хотя бы одним из ее участников. Именно на этой стадии происходит инцидент с которого конфликт становится открытым.

4) собственно конфликтное взаимодействие, использование различных межличностных стилей разрешения конфликтов, сопровождающееся возрастанием или понижением эмоциональной напряженности;

5) решение конфликта. Оно возможно как за счет изменения объективной конфликтной ситуации, так и за счет преобразования ее образов, имеющих у оппонентов. Разрешение может быть:

- частичным, когда исключаются конфликтные действия, но побуждение к конфликту остается;
- полным, когда конфликт устраняется на уровне внешнего поведения и на уровне внутренних побуждений.

Если руководитель (психолог) «входит и управляет конфликтом» в начальной фазе, он разрешается на 92%; если на фазе подъема – на 46%, а на стадии пик – менее 5%, на стадии спада – около 20%, на стадии вторичный период роста – менее 7%, на стадии вторичный пик – менее 2%.

Причины и психология участников зарождающихся конфликтов.

80% конфликтов возникает помимо желания их участников. И главную роль в возникновении таких конфликтов играют так называемые конфликтогены – слова, действия (или бездействие), способные привести к конфликту. Причем разжиганию конфликта способствует такая закономерность, как эскалация конфликтогенов, т.е. на конфликтоген в наш адрес мы стараемся ответить более сильным конфликтогеном, часто максимально сильным из всех возможных, испытываем желание «проучить» обидчика как можно сильнее, обиднее, проявляем ответную агрессию. Первый конфликтоген часто бывает непреднамеренным, ситуативным, случайным, а дальше вступает в действие эскалация конфликтогенов – и вот уже конфликт налицо.

Эта схема помогает понять, почему 80% конфликтов возникает самопроизвольно, без всякого желания всех ставших участниками конфликта. Отсюда и пути предотвращения конфликтов:

- 1) не употребляйте конфликтогенов, не говорите и не делайте того, что может задеть, обидеть собеседника;
- 2) не отвечайте конфликтогеном на чужой конфликтоген – если не остановитесь сразу, то позднее сделать это будет практически невозможно – так стремительно нарастает сила конфликтогенов;
- 3) проявляйте эмпатию к собеседнику, поймите его состояние;
- 4) делайте как можно больше благожелательных обращений к собеседнику: дружеская улыбка, поддержка, уважительное отношение, сочувствие, похвала и т.д.

Большинство конфликтогенов можно отнести к одному из трех типов:

- стремление к превосходству (прямые проявления превосходства, приказы, угроза, критика, обвинение, издевка, насмешка, снисходительный тон общения, хвастовство, категоричность суждений: «Я уверен...», навязывание своих советов, перебивание собеседника, утаивание информации, подшучивание, нарушение этики поведения, попытка обмана; напоминание о какой-то проигрышной для собеседника ситуации);
- проявления агрессивности (природная агрессивность или ситуативная агрессивность от неприятелей, плохого настроения, фрустраций);
- проявления эгоизма.

### **3. Управление конфликтными ситуациями**

Различают структурные (организационные) и межличностные способы управления конфликтами.

Структурные методы управления конфликтами.

1. Четкая формулировка требований.
2. Использование координирующих механизмов. Строгое соблюдение принципа единоначалия.
3. Установление общих целей, формирование общих ценностей. Этому способствует информированность всех работников о политике, стратегии и перспективах организации.
4. Система поощрений. Установление таких критериев эффективности работы, которые исключают столкновение интересов различных подразделений и работников.

Управление конфликтами включает и межличностные способы разрешения конфликтных ситуаций на основе учета психологии участников конфликта.

Можно выделить три основные модели поведения в конфликте и соответствующие типы субъектов.

1. Деструктивный тип характеризуется постоянной готовностью к развязыванию конфликта, не склонен к компромиссам и настроен на полное подавление противника.

2. Конформистский тип, где субъекты пассивны, они скорее уступят, чем продолжат борьбу. Этот тип опасен, потому что объективно способствует, а точнее, провоцирует и содействует чужим агрессивным устремлениям.

3. Конструктивный тип стремится погасить конфликт, найти решение, приемлемое для обеих сторон, ищет варианты удовлетворения обоюдных интересов.

Для описания стратегии конфликтного взаимодействия на практике применяют двухмерную модель К.Томаса. За основу здесь берется степень ориентации участников ситуации на свои собственные интересы и интересы партнера.

1. Настойчивость (принуждение). Тот, кто придерживается этой стратегии, пытается заставить принять свою точку зрения во что бы то ни стало, его не интересуют мнения и интересы других.

2. Уход (уклонение). Человек, придерживающийся этой стратегии, стремится уйти от конфликта.

3. Приспособление (уступчивость) предполагает отказ человека от собственных интересов, готовность принести их в жертву другому, пойти ему навстречу.

4. Компромисс. Этот стиль характеризуется принятием точки зрения другой стороны, но лишь до определенной степени. Поиск приемлемого решения осуществляется за счет взаимных уступок.

5. Сотрудничество (решение проблемы). Этот стиль основывается на убежденности участников конфликта в том, что расхождение во взглядах – это неизбежный результат того, что у умных людей есть свои представления о том, что правильно, а что нет. Кратко установку на

сотрудничество обычно формулируют так: «Не ты против меня, а мы вместе против проблемы».

## **ЛЕКЦИЯ 5. СТИХИЙНЫЕ ГРУППЫ И МАССОВЫЕ ДВИЖЕНИЯ**

1. Социальные группы массового стихийного поведения
- 2 Социальные движения
3. Способы воздействия на массы
4. Характеристика лидеров стихийных групп

### 1. Социальные группы массового стихийного поведения

Общая характеристика и типы стихийных групп

Стихийная группа является кратковременным объединением большого числа лиц, собравшихся вместе по какому-либо определенному поводу и демонстрирующих какие-то совместные действия.

Среди стихийных групп выделяют толпу, массу и публику.

Под словом "толпа" подразумевается в обыкновенном смысле собрание индивидов, какова бы ни была их национальность, профессия или пол и каковы бы ни были случайности, вызвавшие это собрание. Но с психологической точки зрения слово это получает уже совершенно другое значение. Сознательная личность исчезает, причем чувства и идеи всех отдельных единиц, образующих целое, именуемое толпой, принимают одно и то же направление. Образуется коллективная душа, имеющая, конечно, временный характер, но и очень определенные черты. Выделяются следующие виды толпы:

- окказиональная – толпа, связанная любопытством к неожиданно возникшему происшествию;
- конвенциональная – связанная интересом к какому-либо заранее объявленному массовому развлечению и готовая (временно) следовать достаточно диффузным нормам поведения;

- экспрессивная – совместно выражающая общее отношение к какому-либо событию (ее крайнюю форму представляет экстатическая толпа, достигающая вследствие взаимного ритмически нарастающего заражения состояния общего экстаза);

- действующая толпа:

- агрессивная – объединенная слепой ненавистью к некоторому объекту;

- паническая – стихийно спасающаяся от реального или воображаемого источника опасности;

- стяжательная – вступающая в неупорядоченный непосредственный конфликт за обладание какими-либо ценностями (деньгами, местами в транспорте и т.п.);

- повстанческая – объединенная в связи с общим возмущением действиями властей; такая толпа нередко составляет атрибут революционных потрясений.

Отсутствие ясных целей, диффузность структуры легко превращают один вид толпы в другой.

2. Следующей стихийной группой является масса.

Масса обычно описывается как более стабильное образование с довольно четкими границами. Масса – это множество людей без особых достоинств, это средний, заурядный человек. По мнению Хосе Ортега - И-Гассета, принадлежность к массе – чисто психологический признак, совсем не обязательно, чтобы субъект физически принадлежал к ней. О каждом человеке можно сказать, принадлежит он к массе или нет. Человек массы – это тот, кто не ощущает в себе никакого особого дара или отличия от всех, хорошего или дурного, кто чувствует, что от такой же как все остальные, и притом нисколько этим не огорчен, наоборот, счастлив чувствовать себя таким же, как все. Хосе Ортега - И-Гасет.

В массе большую роль играют организаторы: они обычно выдвигаются не непосредственно в момент начала действий, а известны

заранее: это - лидеры тех организованных групп, которые принимают участие в данном массовом действии. В действиях массы более четки конечные цели и тактика поведения. В то же время масса, как и толпа, достаточно разнородна, а поэтому достаточно неустойчива.

3 Следующая форма стихийной группы – публика.

Публика тоже кратковременное собрание людей для совместного времяпровождения в связи с каким-то зрелищем - на трибуне стадиона, в большом зрительном зале, на площади и др. Публику часто именуют аудиторией, она остается массовым собранием людей, и в ней действуют законы массы. Достаточно и здесь какого-либо инцидента, чтобы публика стала неуправляемой. Известны драматические случаи, к которым приводят неумные страсти, например, болельщиков футбола на стадионах и т.п.

## 1.2 Социальные движения

Социальные движения – особый класс социальных явлений, имеющих отношение к массовому стихийному поведению. Социальное движение представляет собой достаточно организованное единство людей, ставящих перед собой определенную цель, как правило, связанную с каким-либо изменением социальной действительности. В своем начале социальное движение аморфно, плохо организовано и не имеет формы; коллективное поведение находится на примитивном уровне, а механизмы взаимодействия элементарны и спонтанны.

Общее социальное движение: рабочее, молодежное, женское, движение за мир и др. Их основу составляют последовательные и всеобъемлющие изменения человеческих ценностей – изменения, которые могут быть названы культурными течениями. Они символизируют какие-то сдвиги в мышлении людей, и особенно по линии тех представлений, которые они имеют о самих себе, а также о своих правах.

Общие социальные движения развиваются главным образом неформально, неприметно и в значительной степени неофициально. Их средствами взаимодействия являются, прежде всего, чтение, беседы, разговоры, дискуссии и следование примерам. Их достижения и действия сосредоточены в сфере индивидуального опыта.

Специфические социальные движения: реформистские и революционные движения. Специфическое социальное движение – это движение, обладающее четко определенной целью, которую оно стремится достичь. В этом усилии оно развивает свою организацию и структуру, что делает его обществом.

Специфическое социальное движение развивает признанное и принятое руководство и определенный членский состав. Оно формирует некий корпус традиций, некий преобладающий набор ценностей, какую-то философию, определенные наборы правил. Его члены преданы и верны друг другу. Внутри него развивается определенное разделение труда, особенно в форме какой-то социальной структуры, в которой индивиды занимают определенные положения. Таким образом, индивиды развивают индивидуальности и представления о самих себе, образуя индивидуальный диалог социальной структуры.

Социальное движение специфического типа не возникает с такой структурой и организацией в уже готовом виде. Наоборот, его организация и его культура развиваются в процессе его становления. По мере развития движение стремится стать собранным и постоянным. Оно проходит стадии беспокойства, всеобщего возбуждения и институционализации.

### 3. Способы воздействия на массы

Заражение как особый способ воздействия на массы

Заражение можно определить как бессознательную невольную подверженность индивида определенным психическим состояниям. Она проявляется не через более или менее осознанное принятие какой-то

информации или образцов поведения, а через передачу определенного эмоционального состояния, или «психического настроя» (Парыгин).

Так как это эмоциональное состояние возникает в массе, действует механизм взаимного усиления эмоциональных воздействий общающихся людей. Индивид здесь не испытывает организованного преднамеренного давления, но просто бессознательно усваивает образцы чьего-то поведения, подчиняясь ему.

Особой ситуацией, где усиливается воздействие через заражение, является ситуация паники. Паника возникает в массе людей как определенное эмоциональное состояние, являющееся следствием либо дефицита информации о какой-либо пугающей или непонятной новости, либо избытка этой информации.

Внушение как способ воздействия на массы

Внушение представляет собой особый вид воздействия, а именно целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или группу.

Внушение, «суггестия», как социально-психологическое явление обладает глубокой спецификой, поэтому правомерно говорить о таком явлении как «социальная суггестия». В остальном сохраняется терминология, используемая в других разделах психологической науки, изучающей это явление: человек, осуществляющий внушение – суггестор ; человек, которому внушают называется суггеренд. Явление сопротивления внушающему воздействию называется контрсуггестией. В отечественной литературе впервые вопрос о социальной суггестии был поставлен в работе В.М. Бехтерева «Внушение и его роль в общественной жизни» (1903).

Подражание как способ воздействия на массы

Подражание тоже относится к механизмам, способам воздействия людей друг на друга, в том числе и в условиях массового поведения. Психический феномен стадного инстинкта наблюдается у массы так же,

как и у животных. Механизм подражания выступает в тесной связи с механизмами заражения и внушения. Основные способы подражания: а) посредством наблюдения модели возникают новые реакции; б) наблюдение за вознаграждением или наказанием модели усиливает или ослабляет сдерживающее поведение; в) наблюдение модели способствует актуализации тех образцов поведения, которые и ранее были известны наблюдающему. (Андреева Г.М., Богомолова Н.Н., Петровская Л.А.)

Существует несколько видов подражания: логическое и нелогическое, внутреннее и внешнее, подражание-мода и подражание-обычай, подражание внутри одного социального класса и подражание одного класса другому.

Воздействие не может быть рассмотрено как процесс протекающий в одном направлении: всегда существует и обратное движение – от личности к оказываемому на нее воздействию. Особое значение все это приобретает в стихийных группах. Стихийные группы и демонстрируемое в них массовое поведение и массовое сознание являются существенным компонентом различных социальных движений.

#### 4. Характеристика лидеров стихийных групп

Понятно, что лидер такого специфического типа массового поведения должен обладать особыми чертами. Наряду с тем, что он должен наиболее полно выражать и отстаивать цели, принятые участниками, он должен и чисто внешне импонировать довольно большой массе людей.

Лидер сначала сам был в числе тех, кого ведут; он так же был загипнотизирован идеей, двигателем которой сделался впоследствии. Эта идея до такой степени завладела им, что все вокруг исчезло для него, и всякое противное мнение ему казалось уже заблуждением и предрассудком.

Обычно лидеры стихийных групп не принадлежат к числу мыслителей - это люди действия. Они не обладают проницательностью,

так как проницательность ведет обыкновенно к сомнениям и бездействию. Чаще всего лидерами бывают психически неуравновешенные люди, полупомешанные, находящиеся на границе безумия. Как бы ни была нелепа идея, которую они защищают, и цель, к которой они стремятся, их убеждения нельзя поколебать никакими объяснениями.

Роль всех великих лидеров главным образом заключается в том, чтобы создать веру, все равно, религиозную или, политическую, социальную, или веру в какое-нибудь дело, человека или идею, вот почему их влияние и бывало всегда очень велико. Из всех сил, которыми располагает человечество, сила веры всегда была самой могущественной, и не напрасно в Евангелии говорится, что вера может сдвинуть горы. Дать человеку веру – это удесятерить его силы. Великие исторические события произведены были неизвестными верующими, вся сила которых заключалась в их вере.

Изучая стихийные группы, выделяют главным образом действия толпы и людских масс. Толпа - это относительно большое число людей, находящихся в непосредственной близости друг к другу. Масса – совокупность людей, которых волнует одна и та же тема, но они не находятся в непосредственной близости друг от друга. Стихийное поведение может быть отмечено и на уровне толпы, и в массовом масштабе.

Социальные движения же представляют собой организованные усилия, помогающие или препятствующие социальным изменениям. Все социальные движения начинаются с недовольства существующим социальным устройством и являются сложнейшими явлениями общественной жизни со своими специфическими социально-психологическими характеристиками.

Само поведение стихийных групп заключается в процессе сбора или объединения людей, чтобы образовать толпу или массу. Ожидаемое в

связи с определенным событием коллективное возбуждение способствует таким явлениям как заражение, внушение и подражание.

Данные способы воздействия чрезвычайно опасны, благодаря им человек утрачивает сознание и волю, превращается в социального автомата. Чем и пользуются определенные люди, чтобы подчинить себе стихийные группы. Ярким примером может служить использование такого механизма в фашистской пропаганде, где была разработана особая концепция повышения эффективности воздействия на открытую аудиторию путем доведения ее до открытого возбуждения: до состояния экстаза. Нередко к этим приемам прибегают и другие политические лидеры.

## **ЛЕКЦИЯ 6. ДИНАМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В МАЛОЙ ГРУППЕ**

1. Понятия роли и ролевого поведения личности в группе.
2. Программно-ролевая организация функционирования группы.
3. Структура межличностных процессов в малой группе.

Согласно В. А. Ядову, ролевая теория личности - это теория, в которой личность описывается посредством усвоенных и принятых субъектом (интернализированных) или вынуждено выполняемых (неинтернализированных) социальных функций и образцов поведения - ролей, обусловленных социальным статусом личности в обществе или социальной группе.

Ролевая теория личности представляет собой интеграцию достижений социологии и социальной психологии в изучении личности.

Основные положения ролевой теории личности сформированы в социальной психологии Дж. Мидом, а в социологии – социальным антропологом Р. Линтоном.

В рамках ролевой теории личности были выявлены такие феномены, как «ролевой конфликт» – переживание субъектом неоднозначности или противоречивости ролевых требований со стороны разных социальных общностей, членом которых он является, что создает стрессовую ситуацию;

«интеграция и дезинтеграция» ролевой структуры личности – как следствие гармоничности или конфликтности социальных отношений.

Ролевое поведение – это поведение личности в группе, детерминированное ее статусом и той ролью, которую она играет в соответствии с этим статусом.

Концепция социальной роли, связанной с нормами и ожиданиями, включает в себя следующие "блоки":

представляемая роль (система ожиданий индивида и определенных групп);

субъективная роль (экспектации ожидания), которые связывает человек со своим статусом, т. е. его субъективные представления о том, как он должен действовать по отношению к лицам с другими статусами);  
играемая роль (наблюдаемое поведение личности, имеющей данный статус, по отношению к другому лицу с другим статусом).

Стиль ролевого поведения – это "личностная окраска" исполнения роли, зависящая от темперамента, характера, мотивации и других особенностей личности, от ее знаний и умений.

Ролевое поведение личности двупланово: это действия (1) от нормативных требований (Я в предлагаемой обстоятельствами роли), и (2) от личных притязаний (Я как таковой).

Первый план поведения – социальная форма ролевых действий. к:  
Второй план – психологический способ ролевой самореализации.

Принято считать, что любой человек имеет: (а) личностную концепцию; (б) ролевые экспектации; (в) личностную ролевую

конкретность; (г) личностную стратегию реализации роли; (д) личную когнитивную программу.

Понятие социальной роли предполагает уяснение следующих четырех моментов:

во-первых, того, что социальная роль регулируется теми или иными правами и обязанностями как в обществе в целом, так и в малых группах, в которые включается индивид своей жизнедеятельностью;

во-вторых, того, что сам человек имеет определенное мнение о том, как он будет исполнять свою роль;

в-третьих, того, что различные роли имеют для личности разную значимость;

в-четвертых, того, что роль личности проявляется в реальном ее поведении.

Принятие роли личностью (помимо социальных факторов) - зависит от ее пола, возраста, типологических особенностей нервной системы, способностей, состояния здоровья и пр.

Существует нормативная структура исполнения социальной роли, состоящая из описания поведения (соответствующего данной роли); предписания (требования к этому поведению); оценки исполнения предписанной роли; санкций (за нарушение предписанных требований).

Каждая социальная система имеет свой "набор ролей", который определяется:

– во-первых, устойчивыми ожиданиями общества или группы в отношении поведения лица, обладающего определенным статусом;

– во-вторых, совокупностью ценностных ориентации личности, называемых "интернализованной" (внутренне принятой) ролью;

– в-третьих, тем, что всегда существуют люди, поведение и внутренний облик которых рассматриваются как идеальное воплощение роли и служат образцом для подражания.

Исполнение социальных ролей может вызвать следующие конфликты: внутриличностный, внутриролевой, инновационный.

Психологов всегда интересовали коммуникативные роли личности: именно их анализ дает возможность подойти к малой группе как к совокупности субъектов общения. Но это подход первого уровня, т. е. субъективный. В его рамках была разработана морфология роли, включающая:

- ролевую стратегию (способ пристройки к партнеру по общению);
- ролевую задачу (цель, которой необходимо достичь в проблемной ситуации);
- ролевую программу (система целенаправленных, упорядоченных действий);
- ролевые действия (средства достижения цели);
- ролевую компетентность (знание об условиях действий);
- ролевую свободу (возможное и недопустимое при исполнении роли);
- ролевой настрой (психоэмоциональное состояние, соответствующее ситуации взаимодействия).

Целостной социально-психологической теории ролей в отечественной науке нет, да и не могло появиться, ибо длительное время даже известными психологами понятие "роль" рассматривалось через идеологическую призму. А ведь именно при помощи этого понятия выявляется структура малой группы, представляющая собой определенную систему взаимоотношений различных исполнителей ролей.

Понятие «социальная роль» является своеобразной точкой пересечения социологии и психологического понимания общения. Методологический анализ его сущности с позиций системного подхода дает ключ к построению интегральной психосоциальной концепции

общения. Эта концепция разработана нами, и на ее базе мы представим малую группу как совокупность субъектов общения.

Социальная роль связывает социальные элементы социотехнической системы общения с коммуникативными умениями социальных субъектов. Ролевое действие - это слияние социальной роли и ее исполнителя. Исполнителями социальных ролей психосоциология считает социальные субъекты - общность, группу, личность, причем интерес для нее представляет не личность "сама по себе" (это сфера психологии), а личность как интерпретатор социальной роли.

Качество интерпретации социально-ролевого рецептора определяет характер социальных отношений личности в разнообразных общностях. Общение личности в общности, а не с общностью (это предметная область социальной психологии), причем общение на социально-ролевом уровне, в этом и есть суть психологического подхода к анализу общения.

Социальная роль представляет собой своеобразный механизм, посредством которого общественные интересы детерминируют поведение личности в разнообразных ситуациях общения. Социальные роли, необходимые в конкретных ситуациях общения, вырабатываются обществом в течение длительных периодов его развития и представляют собой определенные (и социально одобряемые) типы поведения людей.

Социальная роль может быть рассмотрена и как модель поведения, "запрограммированная" социальной системой общества. В качестве ролевых предписаний, обеспечивающих стабильность социально-ролевых действий, в общении выступают социальные роли. Они являются устойчивыми регуляторами взаимодействий личности в социальной общности.

Социальный статус, как известно, характеризует позицию человека в социальной общности, ее права, обязанности, престиж, полномочия и т. д.

Социальная роль может быть рассмотрена и как модель поведения, "запрограммированная" социальной системой общества. В качестве ролевых предписаний, обеспечивающих стабильность социально-ролевых действий, в общении выступают социальные роли. Они являются устойчивыми регуляторами взаимодействий личности в социальной общности.

Методологическая установка Г. Гибша и М. Форверга ориентирует на трехуровневый подход к выявлению сущности соотношения личности и социальной роли.

Первый уровень – это конкретно-историческая актуализация социальных ролей исходя из конкретной системы ценностных ориентации.

Второй уровень – это интерпретация личностью системы ролевых действий и определяющих их социальных норм. В ходе интерпретации формируется личностная установка. Установка – это один из важнейших компонентов социальной роли. Это психоактивизирующее состояние, предвосхищающее общение в конкретной ситуации. Установка настраивает человека на "проигрывание" ролей определенным образом, помогает овладеть стандартом ролевого поведения на уровне его нефиксированных форм. Третий уровень - это социальное проигрывание ролей, в котором как бы сливаются воедино конкретно-историческая актуализация, личностная интерпретация и ситуативная импровизация.

Ситуативная импровизация - это корректировка социальной роли в зависимости от конкретных ситуаций общения. Именно коррекция. Стабильность социально-ролевого поведения обеспечивается стабилизирующей функцией установки. Установка формируется в процессе интерпретации личностью социальной роли.

В исследованиях специфических социальных групп – научных коллективов – М.Г.Ярошевский ввел в качестве переменной исследовательскую программу – ключевое, по его мнению, для

программно-ролевого подхода понятие. Принимая эту точку зрения, мы интерпретировали понятие "программа" в контексте рассматриваемого предмета. В нашей интерпретации понятие "программа" включает:

- цели и задачи групповой деятельности;
- функционально-ролевое распределение членов группы;
- модели ролевого поведения, необходимые для достижения целей и групповой деятельности;
- условия для достижения групповой цели.

Программа определяет деятельную основу общения в группе и создает условия для внутригрупповой дифференциации ее членов как субъектов общения. Вместе с этим она закладывает основу для формирования структуры межличностных процессов (реализуемых в общении) в малой группе.

Его своеобразие и морфологию описала в своей работе Т. А.Репина. Она исходила из того, что многие авторы (А.А.Бодалев, Я.Л.Коломинский, Б.Ф.Ломов, Б.Д.Парыгин и др.) в структуре межличностных процессов закономерно выделяют три составляющих и взаимосвязанных компонента:

- 1) поведенческий, или практический;
- 2) аффективный, или эмоциональный;
- 3) гностический (он иногда обозначается как когнитивный или информационный).

Если к поведенческому компоненту, к интеграции, – пишет Т.А.Репина, – можно отнести и взаимодействие в совместной деятельности, и общение, и поведение члена группы, адресованное другому, а к гностическому – групповую перцепцию, способствующую осознанию субъектом качеств другого, то межличностные отношения будут аффективным, эмоциональным компонентом структуры межличностных процессов.

Итак, общение в группе как специфический вид взаимодействия с помощью разнообразных коммуникативных средств может выполнять многие функции, а именно:

- обмена познавательной и экспрессивной информацией;
- планирования и организации друг друга в совместной деятельности;
- восприятия и понимания друг друга в совместной деятельности.

Выделение члена группы в качестве субъекта общения в контексте рассматриваемых нами подходов возможно, если выполняемая ими роль осознанно принимается, а программа функционирования группы требует ролевого взаимодействия, т. е. включения в структуру межличностных процессов в малой группе.

#### Межличностные отношения в группе.

Взаимоотношения в группе делятся на официальные и неофициальные, отношения руководства и подчинения, деловые и личные, рациональные и эмоциональные.

Так как у каждого человека есть положительные и отрицательные черты, то, какой стороной он выступает во взаимоотношениях в этой группе, зависит не только от личности, но и от особенностей группы.

Существует закономерность: чем ближе по уровню своего развития группа находится к коллективу, тем более благоприятные условия она создает для проявления лучших сторон в личности. И наоборот.

Статическую картину внутригрупповых отношений можно получить с помощью социометрии.

Основные динамические процессы протекают в группах:

1. Давление на членов группы, способствующие их конформизму и внушаемости.
2. Формирование социальных ролей, распределение групповых полей.

3. Изменение активности членов: возможны феномены фацилитации и ингибиции.
4. Изменение мнений, оценок, норм поведения членов группы: феномен «групповая нормализация» - формирование усредненного группового стандарта – нормы.
5. Феномен «групповой поляризации, экстримизации» - приближение общегруппового мнения к какому-то полюсу континиума всех групповых мнений, часто «сдвиг к риску», когда групповое решение является более рискованным, чем решение, принимаемое индивидуально.
6. Феномен подчинения авторитету в сочетании с феноменом атрибуции ответственности, когда человек приписывает ответственность за все происходящее другим лицам, лидеру, начальству, а не себе.

Групповое давление – психологическое или иное воздействие, которое оказывается на тех ее членов, которые не подчиняются или игнорируют ее требования. Это важный механизм поддержания внутренней однородности и целостности малой группы, общего постоянства и сплоченности в изменяющихся условиях совместной деятельности. Осуществляется в форме санкций, применяемых к тем членам группы, которые не соблюдают общепринятых норм. Возможны 4 варианта поведения человека в этих условиях:

1. Сознательное, свободное принятие норм и ценностей группы.
2. Вынужденное подчинение группе под угрозой санкций.
3. Демонстрация антогонизма по отношению к группе.
4. Свободное, осознанное отвержение групповых норм.

Наиболее распространенным является второй вариант поведения человека по отношению к группе. Он получил название конформизма.

Конформность – подверженность человека групповому давлению, изменение своего поведения под влиянием других лиц, сознательная уступчивость человека мнению большинства группы для избежания

конфликта с ней. Термин часто используется в негативном смысле. Однако с точки зрения признания и подчинения нормам общественного поведения, конформизм может рассматриваться как социально желательное явление. Социальная конформность может усиливаться в стрессовых, пограничных ситуациях.

Внушаемость (или суггестия) – произвольная податливость человека мнению других лиц или группы (человек и сам не заметил, как изменились его взгляды, поведение, это происходит само собой, искренне). Она связана как с возрастными, так и с индивидуальными особенностями людей, с их силой воли, жизненным опытом, а также с уровнем знаний, широтой кругозора, компетентностью и рядом других факторов. Внушаемость бывает общей, ситуативной, индивидуальной и групповой.

Фацилитация – нарастание энергии человека в присутствии других людей.

Проявляется в том, что в присутствии других людей человек показывает лучшие результаты в соревнованиях различного рода. В сложных задачах, где правильный ответ не напрашивается сам собой, присутствие людей приводит к неправильной реакции, к ухудшению деятельности, к ингибции – затормаживанию поведения, ухудшению результатов и самочувствия.

Групповое мнение – совокупность оценочных суждений, в которых выражается общее или преобладающее отношение ее членов к определенным фактам, событиям или явлениям, имеющим место как внутри нее, так и за ее пределами. Это показатель сплоченности и развитости группы.

Синдром огруппления мышления.

Иногда групповые воздействия мешают принятию разумных решений. Явление огруппления мышления основывается на врожденном

желании нравиться окружающим. Возникшее «Мы-чувство» порождает отказ от разногласий и конформизм. Члены группы, принимающие решение, подавляют свое несогласие в интересах групповой гармонии.

Динамическое функционирование этих процессов и определяет малую группу как совокупность субъектов общения.

## **ЛЕКЦИЯ 7. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЛИЧНОСТИ**

1. Социальная психология личности
2. Социально-психологический подход к исследованию личности. Социализация
3. Теоретические подходы к личности в социальной психологии

Личность является объектом изучения множества наук, прежде всего философии, психологии, социологии. Философы рассматривают личность с точки зрения ее положения в мире как субъекта деятельности, познания и творчества. Психологи изучают личность в качестве устойчивой целостности психических процессов, свойств и отношений: темперамента, характера, способностей, волевых качеств. Социологический подход служит для выделения в личности социально-типического. Особенность социально-психологического подхода к изучению личности заключается в том, что за основу берется тот ее аспект, который обнаруживается в психических свойствах, способностях и формах деятельности человека, составляющих потенциал его влияния на других людей, и проявляется в первую очередь в общении. Одним из основных понятий социально-психологического подхода к личности является социализация.

Появляясь на свет как индивид, представитель человеческого рода, человек, попадает в конкретную социокультурную среду. Социокультурная среда - это конкретно-исторический общественный

организм, характеризующийся определенным типом культуры, сложившейся системой ценностей. Можно согласиться также с тем, что социокультурная система представляет собой "очеловеченную связь идей, традиций, институтов, поведения" (Социология, 1994).

В отечественной и зарубежной науке социализация, несмотря на широкую распространенность термина, понимается неоднозначно.

В работах многих отечественных психологов подчеркивается, что человек не является пассивным продуктом социокультурной среды. Процесс интериоризации ("присваивания") ее элементов и формирования внутренних структур психики через предметную деятельность был изучен Л. С. Выготским (1991). Им же впервые отмечено, что с определенного возраста человек оказывается способным проявлять избирательность к воздействию среды, достаточно изощренно сопротивляясь воздействиям, которые он понимает как нежелательные. Данными определениями, как наиболее типичными для отечественных общественных наук, подчеркивается активная роль человека в освоении социокультурной среды в процессе деятельности. При этом разные люди могут проявлять различную степень активности или пассивности (конформности) в процессе социализации. Высшая степень активности индивида в этом процессе заключается в его способности определять направление социализации (т. е. проявлять себя как субъект, носитель активности и источник познания и преобразования действительности), включаясь в определенные системы отношений, например, выбирая тот или иной уровень либо сферу образования. Поэтому под социализацией можно понимать также процесс, при котором предполагается возможность вхождения людей в социокультурную среду через освоение ролей и соответственно приобретения определенных личностных качеств. Следовательно, можно говорить о двух процессах, происходящих одновременно, - социализации и индивидуализации.

Различные институты и агенты социализации (семья, средства массовой коммуникации, сверстники, система образования и др.) начинают воздействовать на человека в различные периоды его жизни с неодинаковой интенсивностью и в большей части случаев достаточно противоречиво. Низкая степень преемственности даже на уровне институтов социализации (семьи, детского сада, школы и т. д.) часто отмечалась многими исследователями. Определение степени социализации (социализованности) человека представляется достаточно сложным. Большинство отечественных и зарубежных исследователей социализации рассматривали ее как процесс развития, представляющий собой ряд фаз, в каждой из которых достигалось соответствие определенным социальным ожиданиям (Пиаже Ж., 1967; Эльконин Д. Б., 1971; Петровский А. В., 1987; Эриксон Э., 1998, и др.), степень которого и показывает уровень социализованности. Если в качестве основного института социализации рассматривать образование, то уровень социализованности можно понимать как готовность соответствовать требованиям, выдвигаемым тем или иным образовательным институтом.

Иногда социализацию отождествляют с «развитием личности» и «воспитанием», «социальным становлением». Г. М. Андреева указывает на акцент активности личности в идее развития. В центре же внимания социализации – социальная среда. При рассмотрении процесса социализации не снимается проблема развития личности, а, напротив, предполагается, что личность понимается как становящийся активным социальный субъект (Андреева Г. М., 2001).

Понятие воспитание употребляется в узком и широком смысле слова. Андреева приводит различия между ними. В узком смысле слова термин «воспитание» означает процесс целенаправленного воздействия на человека со стороны субъекта воспитательного процесса с целью передачи, привития ему определенной системы представлений, понятий, норм и т. д. В широком смысле слова под воспитанием понимается

воздействие на человека всей системы общественных связей с целью усвоения им социального опыта и т. д. Если понятие "воспитание" употребляется в широком смысле слова, то отличие теряется. С позиции социально-психологического подхода Андреева определяет социализацию как двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, систему связей, с другой - процесс активного воспроизводства системы социальных связей индивидом за счет его активной деятельности, активного включения в социальную среду (Андреева Г. М., 1994).

В отечественной науке ученые склонны рассматривать социализацию достаточно широко. А. И. Кравченко, например, подчеркивает роль культуры в процессе социализации, понимая ее как механизм и процесс освоения человеком культуры (Кравченко А.И., 1998. С. 114).

М. С. Каган рассматривает социализацию как процесс, превращающий человека в исполнителя определенных социальных ролей, отвечающих потребностям определенного типа социального устройства. Он утверждает, что формирование личности происходит под воздействием диалектического взаимодействия самоопределения, социализации и культуризации, при этом культуризация несет ценности, порожденные всеми народами во все времена (Каган М. С., 1997. С. 177-180).

И. С. Кон представляет социализацию как "совокупность всех социальных и психических процессов, посредством которых индивид усваивает систему знаний, норм и ценностей, позволяющих ему функционировать в качестве полноценного члена общества" (Кон И.С., 1989. С. 19).

Существенно различаются взгляды на социализацию и у зарубежных авторов. Н. Смелзер (1994), например, рассматривает

социализацию как процесс накопления людьми опыта и социальных установок, соответствующих их социальным ролям. Следовательно, первая роль в социализации индивида принадлежит образованию.

Американский социальный психолог Т. Шибутани (1998) дает прагматично-результативную характеристику социализации, относя ее к процессам, посредством которых люди учатся эффективно действовать в социальных группах. Быть социализованным - значит быть способным предвидеть реакцию окружающих, уметь контролировать свои действия в соответствии с ожиданиями. Личность социализованна, если способна участвовать в согласованных действиях на основе конвенциональных норм.

При различных подходах к интерпретации социальные роли определяются как:

- 1) фиксация определенного положения, которое занимает тот или иной индивид в системе общественных отношений;
- 2) функция, нормативно одобренный образец поведения, ожидаемый от каждого, занимающего данную позицию;
- 3) общественно необходимый вид социальной деятельности и способ поведения личности, который несет печать общественной оценки (одобрение, осуждение и т. д.);
- 4) поведение личности в соответствии с ее общественным статусом; обобщенный способ выполнения определенной социальной функции, когда от человека ожидаются определенные действия в зависимости от их статуса в обществе, в системе межличностных отношений;
- 7) существующая в обществе система ожиданий относительно поведения индивида, занимающего определенное положение в его взаимодействии с другими индивидами;
- 8) система специфических ожиданий по отношению к себе индивида, занимающего определенное положение, т. е. как он представляет модель

своего собственного поведения во взаимодействии с другими индивидами;

9) (открытое, наблюдаемое поведение индивида, занимающего определенное положение;

10) Предписанные действия, характерные для тех, кто занимает определенную социальную позицию;

представление о предписанном шаблоне поведения, которое ожидается и требуется от человека в данной ситуации;

12) набор норм, определяющих, как должен вести себя человек данного социального положения.

Социальная роль трактуется как ожидание, вид деятельности, поведение, представление, стереотип, социальная функция.

Многообразие представлений о социальной роли свидетельствует о том, что в психологии идея Дж. Мида оказалась весьма удобной для описания поведения личности в ее различных социальных функциях.

Т.Шибутани полагал, что социальные роли несут функцию закрепления оптимальных способов поведения в определенных обстоятельствах, выработанных человечеством на протяжении длительного времени.

Упорядоченность повседневной жизни обуславливается последовательностью выполнения человеком тех или иных социальных ролей, которые связаны с правами и обязанностями. Обязанность - это то, что человек вынужден делать исходя из социальной роли вне зависимости от того, нравится ему это или нет.

Выполняя свои обязанности в соответствии с социальной ролью, каждый человек имеет право предъявить и свои требования к другому. Обязанности всегда сопровождаются правами.

Гармония прав и обязанностей предполагает оптимальное выполнение социальной роли, любой дисбаланс в этом соотношении может свидетельствовать о том, что социальная роль не совсем усвоена.

Социальная роль имеет два аспекта изучения: ролевое ожидание и ролевое исполнение.

Теоретические подходы к личности в социальной психологии

В отечественной и зарубежной социальной психологии не было единого взгляда на личность.

3. Фрейд полагал, что личность состоит из взаимодействия трех сил: id (Оно), требующей исполнения всех желаний и мечтаний, ego (Я), контролирующей и направляющей силы, стремящейся обуздать действие id, и superego (Сверх-Я), моральной и критической части личности, которая стремится совместить поведение с социальными правилами. Id включает в себе все инстинкты, в том числе секс и агрессию, которые, выходя из-под контроля, вызывают безответственное и крайне эгоистическое поведение. Ego поощряет реалистические и разумные мысли и действия. В нормальной личности ego выполняет функцию общего контроля и сохранения равновесия, определяющую с учетом условий и обстоятельств, следует ли свободно выразить или обуздать основные инстинктивные мотивы. Superego стремится к совершенству. Слишком сильное ego влияние порождает робость, замкнутость. При недоразвитом superego, напротив, в личности и поведении доминирует стремление к вознаграждению. Ego призвано обеспечивать равновесие между id и superego, способствовать развитию нормальной, здоровой личности.

Одна из самых известных социально-психологических теорий личности принадлежит А. Маслоу (1908-1970) автору идеи об иерархии человеческих потребностей. Маслоу делит потребности на низшие физиологические побуждения, потребности в безопасности, социальные потребности и потребности высшего порядка в уважении и самовыражении.

Удовлетворение потребности низшего порядка активизирует следующий, более высокий уровень потребностей, требуя от человека

поведения по иным схемам. В первую очередь должны быть удовлетворены базовые потребности. Но когда жизненно важные потребности удовлетворены, человек обращает внимание на возможность реализации потребностей более высокого уровня. Мотивационную иерархию венчает потребность в том, что Маслоу называет "самоактуализацией". Это процесс, связанный с возможностью вкладывать свой талант и способности в деятельность, которую человек считает важной и которая помогает развивать личность.

Теория Маслоу подверглась резкой критике. Например, как толковать поведение голодной матери, которая отрывает от себя последний кусок, чтобы накормить детей? Ее аффективные потребности опережают удовлетворение физиологических. Вместе с тем большинство исследователей утверждают, что теория Маслоу ценна тем, что разграничивает физические врожденные потребности и потребности усвоенные. Последние не даны от рождения, а приобретаются человеком в процессе социального взаимодействия.

Среди многих интересных исследований по теории личности выделяются работы В. Н. Мясищева (1960), К. К. Платонова (1962), А. Г. Ковалева (1963), Б. Г. Ананьева (1977).

Б. Г. Ананьев понимал личность как структуру, построенную по двум принципам одновременно – субординационному, при котором более сложные и более общие социальные свойства личности подчиняют себе более элементарные и частные социальные и психофизиологические свойства, и координационному, при котором взаимодействие частей осуществляется на паритетных началах, предоставляя каждой из них ряд степеней свободы и относительную автономность.

В. Н. Мясищев характеризует единство личности направленностью, уровнем развития, структурой личности и динамикой нервно-психической реактивности (темпераментом). Структура личности, согласно убеждению Мясищева, - лишь одна из характеристик ее

интегральности, которая определяется еще мотивацией, отношениями и тенденциями личности.

К.К.Платонов рассматривал модель динамической функциональной структуры личности. Она представлена субординацией высших и низших структур. Первой, высшей, структурой являются социально-обусловленные особенности (направленность, моральные качества). Определяющую роль в формировании этой структуры играет воспитание. Вторая структура представлена опытом человека (объемом и качеством имеющихся знаний, навыков, умений и привычек). Определяют эту подструктуру обучение, образование. Третья подструктура - индивидуальные особенности различных психических процессов, четвертая - биологически обусловленные особенности (темперамент, задатки, инстинкты, простейшие потребности).

Концепция личности, представленная вертикальной иерархией установок, или диспозиций, была разработана известным отечественным социальным психологом В.А.Ядовым. Согласно этой концепции, личность человека представлена четырьмя уровнями.

Первый уровень формируется на основе физических потребностей и простейших ситуаций и ничем не отличается от неосознанных фиксированных установок, экономящих наше время при выполнении простейших поведенческих актов.

Второй уровень представлен фиксированными социальными установками, или аттитюдами, выявляющими отношения к социальным ценностям - семье, человечеству, деньгам, национальности и т. д.

Третий уровень иерархической структуры диспозиций служит для выявления направленности интересов личности в определенные сферы социальной активности. Это профессиональная деятельность, семья, досуг.

На четвертом уровне располагаются ценностные ориентации на цели в жизни и средства их достижения. Здесь происходит

самовыражение в конкретных социальных условиях, исторически обусловленных формах жизнедеятельности, характерных для образа жизни данного общества.

В определенных ситуациях высший уровень диспозиционной структуры становится ответственным за управление поведенческими актами более низкого уровня. По предположению В. А. Ядова (1979), диспозиционная структура кроме вертикальной иерархической структуры обладает общепринятой горизонтальной трехкомпонентной схемой, состоящей из аффективного (эмоционального), когнитивного (познавательного) и поведенческого аспектов. Таким образом, диспозиционная структура личности, регулирующая ее поведение, представляет собой своеобразную решетку, где по вертикали расположены четыре иерархических уровня установок, а по горизонтали - три их аспекта.

## **ЛЕКЦИЯ 8. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ РЕГУЛЯТОРЫ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА**

1. Понятие социальной установки: теоретический обзор
2. Виды и функции социальных установок
3. Установки и реальное социальное поведение
4. Изменение установок

1. Понятие «аттитюд» в западной психологии XX века обозначало систему субъективных отношений человека и механизм, регулирующий реальное поведение. Оно происходит от латинского слова «aptus» - «подготовленность», «подогнанность» и подразумевает субъективное или умственное состояние готовности к действию.

Г. Оллпорт прослеживает три основных источника происхождения современного понятия «аттитюд». Первым является экспериментальная

психология конца XIX в., которая в своей практике использовала таких понятийных предшественников аттитюда, как мышечная установка (muscular set), установка на задачу (task attitud), и других. Именно в это время были заложены основы типологизации установок, экспериментальная база их выявления и дифференциации.

В качестве второго источника происхождения понятия «аттитюд» выступает социология. В частности, в классических социологических работах У. Томаса и Ф. Знанецкого для характеристики особенностей социальной организации были продуктивно использованы понятия «социальная ценность» и «аттитюд». Согласно этим авторам, аттитюд является процессом индивидуального сознания, который детерминирует как актуальную, так и потенциальную деятельность человека в социальном мире. И поскольку аттитюд всегда направлен на объект, он может определяться как чье-то состояние ума по отношению к ценности. Ценность, отмечали они, это объективная сторона установки. Следовательно, аттитюд есть индивидуальная (субъективная) сторона социальной ценности. Значение работ У. Томаса и Ф. Знанецкого состоит, в частности, в попытке осуществить синтез теории ценностей и теории установки. Однако, по признанию самого Ф. Знанецкого в одной из более поздних работ, «этот задуманный синтез не оправдал ожиданий, поскольку не удалось преодолеть традиционную дихотомию внутренних субъективных процессов и внешней объективной реальности» (Почебут Л. Мейжис И.).

Наконец, третьим источником происхождения по мнению Оллпорта, является психоанализ. В частности, Г. Салливен определял личность как «относительно стойкий образец повторяющихся межличностных ситуаций, который характеризует жизнь человека».

Определение, предложенное Г. Оллпортом еще в 1935 г.: Аттитюд есть состояние психонервной готовности, складывающееся на основе

опыта и оказывающее динамическое влияние на реакции объектов или ситуаций, с которыми он связан.

Во второй половине XX в. явно обозначились две линии в понимании и исследовании социальной установки как многомерного явления, несводимого к эмоционально-оценочным реакциям. Первая линия — индивидуально-психологическая. Суть теоретических изысканий в этом направлении — изучение явления социальной установки как фактора индивидуального поведения, поиск внутренних и внешних оснований ее возникновения и изменения. В рамках данного направления разворачиваются бихевиоральные и когнитивистские исследования, в том числе подходы М. Рокича и М. Фишбеина. Вторая линия исследования — социально-психологическая. Связана она прежде всего с интеракционистской ориентацией и характеризуется исследованием социально-психологических механизмов и факторов, регулирующих процесс возникновения и изменения социальных установок личности.

С точки зрения М. Рокича, человек обладает субъективной целостной системой представлений, в которой теоретическому анализу подлежат три наиболее значимых ее составляющих: понятие «я», ценности и аттитюды. По Рокичу, «ценность» (value) — устойчивое представление о том, что особый способ поведения (инструментальная ценность) или цель-состояние (терминальная ценность) существования являются лично или социально более предпочтительными по сравнению с противоположным или обратным способом поведения или целью-состоянием.

М. Фишбеином предложена определенная типология аттитюдов, разделение их на аттитюды к действию и аттитюды к объекту. Разведение этих типов позволяет объяснить те трудности, которые возникают при попытках изменить конкретные поступки личности в отношении объекта, воздействуя на систему имеющихся у этой личности аттитюдов. Если у

личности сформировался аттитюд к объекту, она расположена совершать ряд поступков по отношению к нему, но трудно предугадать, какой именно поступок будет совершен. То есть аттитюд к объекту может иметь незначительное влияние на конкретные поступки человека в отношении данного объекта. Конечно, это не означает, что между существующим у личности аттитюдом и намерением совершать конкретные поступки нет связи. Она есть, однако предсказать реальный поступок можно только в том случае, если мы знаем общую картину намерений личности в отношении данного объекта. И даже в этом случае мы выявим некоторую линию, тенденцию реагирования личности, а не выбранный ею конкретный способ поведения. В отличие от аттитюда к объекту, аттитюды к действиям связаны с одним-единственным намерением и поступком.

В качестве нормативного фактора, регулирующего действие аттитюдов на реальное поведение, М. Фишбейн рассматривает воздействие социального окружения. Личность воспринимает и осознает в определенной форме некоторое суммарное нормативное давление, которое оказывают на нее окружающие люди. Человек интерпретирует ожидания своих референтных групп или отдельных людей в отношении предполагаемого поступка, и эти интерпретации могут существенно влиять на выбор поведения. Для некоторых поступков, уверен автор, нормативные данные могут быть более важными в определении поведенческих намерений, чем данные об аттитюдах, для других поступков верным может быть обратное.

Идея нормативного влияния, в достаточно простой (если не сказать, примитивной) форме присутствующая у М. Фишбейна, получила свое развернутое исследование в работах авторов социально-психологического изучения социальных установок. Для понимания психологами-интеракционистами явления аттитюда принципиально важным оказалось фундаментальное положение Дж. Мида о симво-

лическом опосредовании взаимодействия человека и окружающего мира (внешней среды). Человек, используя имеющиеся в его распоряжении символические средства, прежде всего речь, язык, истолковывает, объясняет для себя внешние воздействия, непосредственные стимулы и затем взаимодействует с ситуацией в ее символически истолкованном качестве (147). С этой точки зрения социальная установка представляет собой символическое определение ситуации. «Интеракционизм, — отмечает К. Бауэре, — утверждает, что «реальность» конструируется, что она возникает из непрерывно возобновляющегося равновесия или баланса между познающим и познаваемым... а не из какого-то открытия не вызывающей сомнения обыденной реальности». Эта новая реальность конструируется человеком на основе «обыденной реальности» с учетом характеристик и требований последней, но в значительно большей степени результат взаимодействия человека и ситуации зависит от смысла и значения, которые он придает воспринимаемой реальности.

Еще одна интересная авторская точка зрения на природу и функции социальной установки представлена в работах В. А. Ядова. В его «диспозиционной концепции регуляции социального поведения» социальной установке отводится определенное место в общей системе мотивации и регуляции поведения человека. Автор полагает, что как условия деятельности, потребности, поведение субъекта, так и его личностные диспозиции (состояния готовности к определенному способу действия) организованы иерархически.

Социальные фиксированные установки занимают в ней второй уровень, вслед за элементарной поведенческой готовностью. Социальные установки возникают на базе оценки отдельных социальных объектов (или их свойств) и отдельных социальных ситуаций. Социальные установки представляют собой, по В. А. Ядову, аналог желаний. Прежде всего фиксированные социальные установки рассматриваются как

регуляторы поведения на уровне и в условиях внутри-группового взаимодействия.

Таким образом, большинством авторов социальная установка понимается как устойчивое, фиксированное, ригидное образование ЛИЧНОСТИ, придающее стабильность направленности ее деятельности, поведения, представлений о мире и самом себе. В ряде теории установки сами образуют структуру, в других — социальные установки занимают лишь определенное место среди качественных уровней личностной иерархии.

Практически всеми подчеркивается мотивирующая и регулятивная функции этого образования, его трехкомпонентная внутренняя структура. В отечественной психологии существует традиция более глубокого понимания социальной установки как конкретного вида фундаментального психического механизма, регулирующего взаимоотношения субъекта и среды.

#### Виды и функции социальных установок

Установка – это готовность, предрасположенность субъекта, возникающая при предвосхищении им появления определенного объекта и обеспечивающая устойчивый целенаправленный характер протекания деятельности по отношению к данному объекту. В социальной психологии понятие "установка" (аттитюд) используется для обозначения субъективных ориентации индивидов как членов группы или общества на те или иные ценности, предписывающих индивидам определенные социально принятые способы поведения. В социальной психологии установка используется при изучении отношений личности как члена группы к тем или иным социальным объектам, механизмов саморегуляции и устойчивости социального поведения, процесса самореализации, а также при прогнозировании возможных форм поведения личности в определенных ситуациях.

В зависимости от того, на какой объективный фактор деятельности направлена установка - мотив, цель, условие деятельности, выделяются три иерархических уровня регуляции деятельности (уровни смысловых, целевых и операциональных установок).

1. Смысловая установка выражает проявляющееся в деятельности личности ее отношение к тем объектам, которые имеют личностный смысл. По происхождению смысловые установки личности производны от социальных установок. Смысловые установки содержат информационный компонент: взгляды человека на мир и образ того, к чему человек стремится, эмоционально-оценочный компонент антипатии и симпатии по отношению к значимым объектам, поведенческий компонент - готовность действовать по отношению к объекту, имеющему личностный смысл. С помощью смысловых установок индивид приобщается к системе норм и ценностей данной социальной среды. Они помогают сохранить статус-кво личности в напряженных ситуациях, защищают ее; способствуют самоутверждению личности; выражаются в стремлении личности привести в систему содержащиеся в них личностные смыслы знаний. В отличие от целевых и операциональных установок, изменяющихся в ходе обучения под влиянием речевых воздействий, инструкций, изменение смысловых установок всегда обусловлено изменением деятельности субъекта!

2. Целевая установка обусловлена целью и определяет устойчивый характер протекания действия. В случае прерывания действия целевые установки проявляются в виде динамических тенденций к завершению прерванного действия.

3. Операциональная установка имеет место в ходе решения задачи на основе учета условий наличной ситуации и вероятностного прогнозирования этих условий, опирающегося на прошлый опыт поведения в подобных ситуациях. Операционные установки

обнаруживаются в стереотипности мышления, конформности личности и т. п. (Андреева Г. М. и др., 1978).

В социально-психологических исследованиях на Западе многими исследователями (М. Шериф и Х. Кантрил, Г. Олпорт и др.) было выявлено существование двух видов аттитюдов.

Первый вид соответствует традиционным представлениям об аттитюдах как об установках, формирующихся в результате вербальных воздействий и проявляющихся в вербальной сфере (высказывание определенных взглядов, мнений, отношений и т. д.).

Второй вид составляют аттитюды, не поддающиеся вербальным воздействиям и остающиеся стабильными в течение длительного времени. Было сделано заключение, что данные аттитюды входят в структуру человеческого "Я" и обуславливают ее индивидуальность (Атватер И., 2008).

Установки и реальное социальное поведение.

Изменение установок

Свое исследование Р. Ла-Пьер провел еще в середине 30-х гг. XX в. Он разослал письма более чем в 250 отелей Америки с вопросом, готовы ли их хозяева принять у себя в качестве гостей китайцев. Ответили более половины отелей, и лишь один ответ был положительным. Однако в реальности Ла-Пьер и его китайские помощники, в течение полугода путешествуя по Америке, столкнулись с ситуацией отказа лишь один раз. Расхождение между установкой, проявляющейся у человека при оценке гипотетической ситуации, и поведением в реальной ситуации в дальнейшем выявлялось неоднократно.

В исследованиях Фишбейна, Бермана и др., проведенных в 70-е гг. XX в., было показано, что существует связь не между установками человека и его конкретным поступком, а между установками и тенденциями в поведении человека в целом. На поведение «здесь и

сейчас» влияет множество привходящих факторов: погода, самочувствие, состояние отношений с близкими в данный момент. Установка может и не проявиться, но личность в целом, в контексте своей жизни, стремится действовать в соответствии с аттитюдами. В 80-х гг. XX в. было доказано, что многие проблемы в исследовании установок возникают из-за того, что необходимо более корректно соотносить поведение и задающие его специфические установки. Скажем, будет ли человек уделять время правильному сбору вторичного сырья, зависит не от его общих экологических установок, а от установки именно на вторичное сырье (исследование Оскампа, начало 90-х годов). Таким образом, поведение в конкретной ситуации часто определяется не общими, а частными, специфическими установками, которые и надлежит изучать. Наконец, связь между поведением и установкой зависит от силы последней, от того, насколько она способна преодолеть различные реактивные факторы, препятствующие ее реализации в поведении.

Несмотря на многие внутренние противоречия, установка сохраняет в социальной психологии статус важного понятия, задающего некоторые механизмы социального поведения человека. Естественно, что большое практическое значение всегда придавалось и будет придаваться вопросу о влиянии на социальные установки человека.

Р. Э. Петти и Д. Т. Качоппо предложили выделять два основных пути формирования и изменения социальных установок – центральный и периферийный. Центральный путь формирования установок предполагает, что человек внимательно изучает аргументы за и против предлагаемой установочной позиции. Если он сочтет эти аргументы сильными и убедительными, создадутся благоприятные условия для изменения установки, если слабыми и недостаточными – установка либо останется прежней, либо возможно возникновение эффекта бумеранга.

Периферийный путь иной. Изменения установок могут возникнуть из-за того, что человек ассоциировал вопрос или объект установки с

некоторыми приятными или неприятными ему признаками (комфортное самочувствие, вкусная еда, приятное общение и т.д.). Кроме того, на него может повлиять простое количество аргументов: чем их больше, тем вероятнее изменение установки в нужном направлении.

Взаимосвязь поведения и социальных установок личности достаточно сложна. В социальной психологии накоплен значительный исследовательский материал относительно целенаправленного воздействия на установки человека и взаимосвязи установок и конкретного поведения.

РЕПОЗИТОРИЙ БГУКИ

## КИНО-, ВИДЕО- И АУДИОМАТЕРИАЛЫ

На лекциях используются презентации, созданные в программе микрософт Пауэр Пойнт. Дидактический материал в виде электронных презентаций помогает в закреплении нового материала, а также служит

Электронные презентации служат экранном дидактическим материалом при изучении новой темы, закреплении материала, помогает обобщению и систематизации знаний по теме.

Мультимедийные средства обучения позволяют: повысить информативность лекции, стимулировать мотивацию обучения, повысить наглядность обучения, осуществить повтор наиболее сложных вопросов лекции, обеспечить доступность информации, повысить интерес аудитории.

На лекциях предлагается использовать следующие презентации:

Тема 1. Социальная психология как наука (20 слайдов).

Тема 2. Направления зарубежной социальной психологии (5 слайдов).

Тема 3. Межличностное общение, его виды и функции (15 слайдов).

Тема 4. Стратегии поведения в конфликтной ситуации (16 слайдов)

Тема 5. Стихийные группы и массовые движения(14 слайдов).

Тема 6. Динамические процессы в малой группе (7 слайдов).

Тема 7. Социально-психологические характеристики личности (5 слайдов)

Тема 8. Социально-психологические регуляторы поведения человека («Конструктивный рисунок человека» 8 слайдов

Тема 1. Фрагмент фильма «Тайны мозга» (3 минуты).

Тема 3. Фильм «Язык жестов». Невербальные средства общения

**ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.**  
**ТЕМАТИКА СЕМИНАРСКИХ ЗАНЯТИЙ**

**Семинарское занятие №1**

**Вопросы для обсуждения по теме «Социально-психологическая характеристика межличностных конфликтов»:**

1. Классификация и характеристика типов и видов конфликтов.
2. Этапы развития конфликта и пути предупреждения его отрицательных последствий.
3. Действия руководителя и способы решения конфликтов.
4. Стратегии поведения в конфликтной ситуации.
5. Социальные дилеммы и их решение.

**Основная литература:**

1. Майерс Д. Социальная психология. – СПб: Питер, 2002. – С.632 – 641.

**Дополнительная литература:**

1. Бабосов Е.М. Конфликтология. – Мн.: ТетраСистемс, 2001.
2. Вишнякова, Н.Ф. Конфликтология: Учеб.посоие. /В.Н.Вишнякова. – Минск.: Университетское, 2002.– С.11-24.
3. Гришина, Н.В. Психология конфликта/ Н.В.Гришина. /СПб: Питер, 2000. – 464 с.
4. Шейнов В.П. Конфликты в нашей жизни и их разрешение. – Минск: Амалфея, 1996. – 288 с.

**Обязательные задания к семинарскому занятию:**

1. Из любого психологического словаря выписать определения понятий: ассертивность, атрибуция, атрибуция каузальная, социальная перцепция, трансакция, предрассудок, предубеждение.
2. Подобрать по 5 пословиц и поговорок, в которых бы шла речь о роли социального и биологического факторов в развитии человека (общение).

3. Проанализировать один из конфликтов, активным участником которого Вы были ( по результату; по степени проявления; по процессу). Выделить основные элементы конфликта, нарисовать график развития его этапов, показать модель решения конфликта в данной ситуации.

### **Семинарское занятие №2.**

#### **Вопросы для обсуждения по теме «Психология больших групп и массовидные явления психики»:**

1. Стихийные социальные группы. Психологические особенности поведения человека в стихийных социальных группах.
2. Психология толпы, ее виды и признаки.
3. Классификация массовидных явлений психики.
4. Слухи как массовидное явления психики.
5. Мода как массовидное психическое явление.
6. Паника как массовидное явления психики.
7. Характеристика предрассудков, связанных с этническими различиями.

#### **Основная литература:**

1. Г.М.Андреева. Социальная психология. – М., 2006.– С.175-195.
2. Д.Майерс. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2006. – С.354- 390.
3. Р.С.Немов, И.А. Алтунина. Социальная психология.– СПб.: 2010. – 432 с.

#### **Дополнительная литература:**

4. А.В. Овруцкий. Анатомия рекламного образа. СПб.: Питер, 2004. – 224 с.
5. Д.В. Ольшанский. Психология масс. – СПб: 2001. – 368 с.

#### **Обязательные задания к семинарскому занятию:**

1. Из любого психологического словаря выписать определения понятий: подражание, внушение, убеждение, толерантность, репрезентации социальные, социальный стереотип, социальная фасилитация, слухи, социализация, социометрия, акцентуация характера, инсайт, катарсис.

2. Какие из приведенных ниже ответов соответствует Вашему пониманию личного счастья? Запишите в тетрадь 5 из них. Укажите цифрой 1 наиболее значимое для Вас, цифрой 2 – чуть менее и так далее до 5 (активная деятельная жизнь; интересная работа; материально обеспеченная жизнь; наличие верных друзей; счастливая семейная жизнь; жизнь, полная удовольствий, развлечений; свобода, независимость; расширение своего образования, кругозора; мирная обстановка в стране; чистая совесть, честная жизнь; общественная активность; комфорт, покой; здоровье; любовь; наличие детей; достижение власти; уважение окружающих; творчество; равенство для всех; искусство; деньги любыми способами; успех в карьере; общение с людьми; вера; что-то другое...).

**Дополнительное задание:**

1. В отечественной и зарубежной литературе, в теле- и кинофильмах авторы часто описывают или показывают многие социально-психологические феномены (понятия). Выберите не менее трех произведений, в которых бы описывались или показывались паника, агрессия, стресс, конформизм, альтруизм, асертивность. Опишите, как ведут себя герои, по каким основным внешним и внутренним признакам Вы определили то или иное состояние героев.

3. Аналитическое эссе: Напишите небольшое сообщение на тему: «Смысл жизни человека».

**Семинарское занятие №3**

**Вопросы для обсуждения по теме «Социально-психологическая характеристика личности»:**

1. Поведение и установки (гендерные, расовые).
2. Феномен «нога в дверях».
3. Интимные межличностные отношения:
  - 3.1. Дружба и любовь;
  - 3.2. Вражда и одиночество.
4. Социальные роли и статус человека.
5. Социальное познание и здоровье человека.

#### **Основная литература:**

1. Андреева, Г.М. Социальная психология. – М.: Аспект Пресс, 1996. – С.263–317. Шевандрин, Н.И. Социальная психология в образовании. Ч.1. – М.: ВЛАДОС, 1995. – С. 185–238.
2. Майерс, Д. Социальная психология. – СПб.: Изд-во «Питер», 2002. – С.105-115; 153-176; 195-224; 256-262; 483-585; 632 – 641.
3. Немов, Р.С. Психология. В 3 кн. – М.: Просвещение: ВЛАДОС, 1995. – К 1. С.483–499; 506–524.

#### **Дополнительная литература:**

4. ПочебутЛ.Г., Мейжис И.А. Социальная психология/ СПб.: «Питер», 2010. – С.117-276.
5. Реан, А.А., Коломинский, Я.Л. Социальная педагогическая психология. – СПб.: «Питер». 2000. – С. 223-264.
6. Шенель, В.М. Имиджелогия: секреты личного обаяния. – М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1994. — 320 с

#### **Обязательные задания к семинарскому занятию:**

1. Из любого психологического словаря выписать определения понятий: аффилиация, деперсонализация, диспозиция, интеракция, теория когнитивного диссонанса, репрезентация.
2. В отечественной и зарубежной литературе, в теле- и кинофильмах авторы часто описывают или показывают многие социально-психологические феномены (понятия). Выберите не менее трех произведений, в которых бы описывались или показывались паника,

агрессия, стресс, конформизм, альтруизм, асертивность. Опишите, как ведут себя герои, по каким основным внешним и внутренним признакам Вы определили то или иное состояние героев.

РЕПОЗИТОРИЙ БГУКИ

## РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

### САМОСТОЯТЕЛЬНАЯ РАБОТА СТУДЕНТОВ

С целью организации самостоятельной работы студентов предлагаются различные формы работы с материалом. Это может быть система промежуточных зачетов, самостоятельная работа с тестами, направленная на познание себя как социального субъекта, комплекс обязательных творческих заданий. Возможны другие формы организации самостоятельной работы студентов.

На самостоятельную работу студентов отводится 50% от часов ГОС ВПО отводимых на изучение учебного курса. Самостоятельная работа студентов является внеаудиторной работой по изучаемому курсу. Она включает как подготовку к практическим (семинарским, лабораторным) занятиям, так и изучение 10% содержания курса, не вошедшего в аудиторную работу. Далее мы предлагаем примерный перечень заданий по самостоятельной работе студента, не вошедший в рассмотрение в аудиторной работе, но усвоение которого требуется ГОС ВПО.

В данном перечне предлагаются контрольные вопросы по изучаемой теме, работа с которыми может проходить по одному из видов внеаудиторной работы.

Виды внеаудиторной работы:

- составление развернутого (или сокращенного) плана основных положений мыслей изучаемой концепции, теории научного труда;
- иллюстрация основополагающих тезисов изучаемых психологических теорий конкретными примерами из первоисточников;
- сравнительный анализ психологических терминов и понятий по заданию преподавателя в психологических словарях;
- творческие задания (кроссворды, сочинения, наглядный материал, веб-сайты);

– составление тестового материала для компьютерной диагностики по теме.

График контроля за самостоятельной работой студентов;

Задание 1. Тема 2. Направление зарубежной социальной психологии (3 неделя)

Задание 2. Тема 3. Социально-психологическое значение глобализации информационных процессов (4 неделя)

Задание 3. Тема 5. Социально-психологическая характеристика межличностных конфликтов (5 неделя)

Задание 4. Тема 6. Стихийные группы и массовые движения (6 неделя)

Задание 5. Тема 8. Социально-психологическая характеристика личности (7 неделя)

Задание 6. Тема 8. Социально-психологическая характеристика личности (методика 2) (8 неделя)

Творческие задания (кресворды, эссе, сочинения) (10 неделя)

### **Задания для контролируемой самостоятельной работы студентов**

#### **ЗАДАНИЕ 1**

##### **по теме «Направления зарубежной социальной психологии»**

Составить конспект по плану: (выбрать одну из нижеперечисленных тем, например, 1.1 или 2.2 и т.д. можно составить на компьютере и распечатать или в конспекте написать от руки. Каждый конспект должен быть индивидуальным, а не переписанным у товарища.

1. Социальный бихевиоризм
  - 1.1 Теория фрустрации и агрессии
  - 1.2 Теория социального научения
  - 1.3 Теория взаимодействия исходов
  - 1.4 Теория элементарного социального поведения
2. Психоанализ
  - 2.1 Концепция жизненной активности З.Фрейда

- 2.2 Учение о защитных механизмах Эго
- 2.3 Учение о коллективном бессознательном
- 3. Когнитивная психология
  - 3.1 Теория когнитивного диссонанса
  - 3.2 Теория атрибуции
  - 3.3 Теория личных конструктов
- 4. Интерактивная психология
  - 4.1 Символический интеракционизм
  - 4.2 Учение о структуре личности
  - 4.3 Ролевая теория
  - 4.4 Теория референтных групп
- 5. Гуманистическая психология
  - 5.1 Теория потребностей
  - 5.2 Теория самоактуализации

**Литература:**

Почебут, Л.Г., Мейжис, И.А. Социальная психология./Л.Г.Почебут, И.А. Мейжис. – СПб.: Питер, 2010. – С. 52- 57, 84, 93, 107.

**ЗАДАНИЕ 2**

**по теме «Социально-психологическая характеристика межличностных конфликтов»**

Провести социально-психологическое исследование «Типы поведения в конфликтной ситуации» по методике К.Томаса.

В нашей стране тест адаптирован Н.В.Гришиной для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению. 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 элиминирования 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 регулирования конфликтов:

- 1) соревнование (конкуренция) как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому;
- 2) приспособление, означающее в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого;
- 3) компромисс;
- 4) избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей;

5) сотрудничество, когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Пять способов регулирования конфликтов К. Томаса:



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**

1.

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

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

2.

А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

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

3.

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Я стараюсь успокоить другого и 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 пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.

Б. Я стараюсь добиться своего.

7.

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

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

8.

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и 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 вопросы.

Б. Я стараюсь успокоить другого и, 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 мне навстречу.

13.

А. Я предлагаю среднюю позицию.

Б. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.

14.

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

Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

15.

А. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

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

16.

А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17.

А. Обычно я настойчиво стараюсь 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 даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

19.

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

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

20.

А. Я пытаюсь немедленно преодолеть 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 позицией и точкой зрения другого человека.

Б. Я отстаиваю свои желания.

23.

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

Б. Иногда я представляю возможность другим 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 прийти к компромиссу.

25.

А. Я пытаюсь доказать другому логику и преимущества моих 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 из нас.

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 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 совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

Количество баллов, набранных индивидом по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

Ключ

1. Соперничество – 3А, 6Б, 8А, 9Б, 10А, 13Б, 14Б, 16Б, 17А, 22Б, 25А, 28А.
2. Сотрудничество – 2Б, 5А, 8Б, 11А, 14А, 19А, 20А, 21Б, 23А, 26Б, 28Б, 30Б.
3. Компромисс – 2А, 4А, 7Б, 10Б, 13А, 18Б, 20Б, 22А, 24Б, 26А, 29А.
4. Избегание – 1А, 5Б, 6А, 7А, 9А, 12Б, 15Б, 17Б, 19Б, 23Б, 27А, 29Б.
5. Приспособление – 1Б, 3Б, 4Б, 11Б, 12А, 15А, 16А, 18А, 21А, 24А, 25Б, 27Б, 30А.

Тест возможно использовать в групповом варианте, как в сочетании с другими тестами, так и отдельно. Затраты времени — не более 15— 20 мин.

### ЗАДАНИЕ 3

**По теме «Стихийные группы и массовые движения»**

Провести социально-психологическое исследование.

Методика: Внешнегрупповая референтометрия

В современной психологии давно уже выделено как самостоятельное и важное понятие РЕФЕРЕНТНОЙ ГРУППЫ – круга значимых других, мнения которых являются определяющими для личности и с которыми она – и в прямом контакте, и мысленно – соотносит свои оценки, действия и поступки. Естественно, что определение референтного круга является весьма важным в плане сбора информации о значимых для человека отношениях.

В приведенной ниже методике мы предлагаем определить референтов. Для этого тестируемому предлагается 10 вопросов-ситуаций (1-А) и список людей, окружающих их (1-В).

Инструкция:

«Нужно выбрать по каждому вопросу-ситуации не менее двух человек; при этом второе лицо должно быть из тех, которые значимы в меньшей степени, чем первое лицо».

1-А

1. С кем вы поедете (отправитесь) в поездку (деловую командировку) в другой город?
2. С Вами случилась неприятность. Кому Вы об этом расскажете?
3. Вы хотите отпраздновать свой день рождения. С кем Вы его проведете?
4. Есть ли у Вас человек, с которым Вы стараетесь проводить больше времени?
5. Кто может указать Вам на Ваши недостатки, кого Вы больше слушаете?
6. Вы встретили человека, который Вам понравился. Кто может помочь правильно оценить его?
7. Вы хотите изменить свою жизнь. С кем Вы посоветуетесь об этом?
8. Кто может быть для Вас примером в жизни?
9. Кому Вы хотели бы понравиться больше всего?

10. С кем Вы больше всего откровенны?

1-Б

1. Родители (отец, мать).
2. Родственники (дедушка, бабушка, дядя, тетя).
3. Брат, сестра.
4. Взрослый знакомый.
5. Знакомый родителей.
6. Друзья.
7. Лучший друг (подруга).
8. Компания, приятели.
9. Знакомая девушка, знакомый юноша.
10. Товарищи по учебе, работе.
11. Товарищи по клубу, секции, студии и т.п.
12. Историческая личность.
13. Известный всем человек.
14. Человек, о котором ты знаешь от других.
15. Литературный персонаж.

После осуществленного выбора следует попросить отложить список 1-Б и по пятибалльной шкале (5, 4, 3, 2, 1) оценить каждое из выбранных лиц. Обработка полученных данных достаточно проста. Все упомянутые лица записываются в отдельный список без повторений, затем «оценки» лиц заносятся в список и суммируются для каждого из них. После сравнения два-три лица, имеющие наибольшее количество баллов, выписываются на отдельный листок в порядке уменьшения количества баллов. Эти люди и составляют референтную группу данного.

#### **ЗАДАНИЕ 4.**

**по теме «Социально-психологическая характеристика  
личности в группе»**

Провести социально-психологические исследования по методике «Оценочные стереотипы восприятия и понимания людьми друг друга».

Цель: Ознакомиться с методом оценочной биополяризации и овладеть умениями исследовательской работы по измерению оценочных стереотипов восприятия и понимания людьми друг друга в совместной работе и общении.

Материал: электронный калькулятор; оценочные шкалы.

Качество оценивается количественно по десятибалльной системе. Это качество присуще оцениваемому:

***В высшей степени совершенно не присуще***

10 9 8 7 6 5 4 3 2 1

в средней степени

**Примерный протокол опыта с перечнем оценочных шкал**

№ п/п	Положительные качества	П	Н	С	Отрицательные качества
1	Доброжелательный				Недоброжелательный
2	Общительный				Замкнутый
3	Уравновешенный				Вспыльчивый
4	С чувством юмора				Скучный
5	Честный				Лживый
Итого (Л)					
6	Дисциплинированный				Недисциплинированный
7	Активный				Пассивный
8	Опытный специалист				Неопытный
9	Трудолюбивый				Ленивый
10	Добросовестный				Недобросовестный
Итого (Д)					
Общая сумма оценок (Л+Д)					

Методика работы:

Студенты получают протокол.

Инструкция: «Перед вами протокол опыта с перечнем качеств. Оценку необходимо выставлять по 10-балльной системе за качества, помещенные в левой части протокола. Полярные качества в правой части приведены для контраста.

Надо выполнить три задания.

Представьте себе, что вам предстоит работать в студенческом отряде. Выберите из числа знакомых вам студентов наиболее предпочитаемого в качестве сотрудника по совместной работе и оцените его качества в столбце П.

Из числа знакомых вам студентов выберите наиболее не предпочитаемого в качестве сотрудника и оцените его в столбце Н.

В столбце С дайте оценку самому себе

После выполнения протокола подсчитайте суммы баллов по столбцам и высчитайте индексы оценочной биополяризации сотрудников и самого себя:  $АСО_{общ}$ ,  $АСО_{д}$  (деловое),  $АСО_{л}$  (личностное) и др.

Рассчитываются четыре индекса оценочной биополяризации сотрудников:

1. По личностному качеству (1-5 качества в протоколе):  $АСО_{л} = П_{л} - Н_{л}$ ;
2. По деловым качествам (6-10):  $АСО_{д} = П_{д} - Н_{д}$ ;
3. Суммарный индекс  $АСО_{общ} = П_{общ} - Н_{общ}$ ;
4. Индекс оценочной биополяризации самого себя  $ОСС = П_{общ} - С_{общ}$

Чем выше индекс оценочной биополяризации (т.е. чем больше разность между суммой оценок предпочитаемого и не предпочитаемого сотрудников), тем критичнее, категоричнее оценочные суждения индивида о других людях, тем консервативнее и эмоциональнее его оценочные стереотипы, тем больше может быть его склонность к проявлению авторитарных методов руководства и доминантности в общении с другими людьми. Различия в величине  $АСО_{л}$  и  $АСО_{д}$  могут свидетельствовать о предпочтительности для испытуемого деловой или

межличностной ситуации общения. Так, если у испытуемого  $АСО_{л}$  равен 6 баллам, а  $АСО_{д}$  - 25 баллам, то это означает, что в ситуации совместной работы или общего дела он более склонен проявить повышенную критичность и категоричность в оценочных суждениях при восприятии партнера, нежели в ситуации межличностного общения. Можно предположить, что данный испытуемый сильнее ориентирован на дело, чем на межличностные отношения.

Интерпретация индекса предполагает, что чем выше величина ОСС, тем ниже самооценка индивида при восприятии самого себя в качестве партнера по общению и сотрудника по совместной деятельности в сравнении с выбранным эталоном предпочитаемого сотрудника. Величины ОСС, близкие к нулю, свидетельствуют об адекватности самооценки, а величины со знаком минус – о завышенной самооценке. Следовательно, образ предпочитаемого сотрудника может служить для человека своеобразным «социальным зеркалом», смотря в которое он получает возможность совершенствовать самооценку и самоконтроль.

## **ЗАДАНИЕ 5.**

### **Методика «Восприятие индивидом группы»**

Межличностное восприятие в группе зависит от множества факторов. Наиболее исследованными из них являются: социальные установки, прошлый опыт, особенности самовоспитания, характер межличностных отношений, степень информированности друг о друге, ситуационный контекст, в котором протекает процесс межличностной перцепции и т.д. В качестве одного из основных факторов межличностного восприятия выступает отношение к объекту восприятия. Однако на межличностное восприятие могут влиять не только межличностные отношения, но и отношение индивида к группе, в контексте которой осуществляется процесс межличностной перцепции. Восприятие индивидом группы представляет собой своеобразный фон, на

котором протекает межличностное восприятие. В связи с этим исследование восприятия индивидом группы является важным моментом в исследовании межличностного восприятия, связывая между собой два различных вида социально-перцептивных процессов.

Цель: Позволяет выявить три возможных «типа» восприятия индивидом группы. При этом в качестве показателя типа данного восприятия выступает роль группы в индивидуальной деятельности воспринимающего.

Ход работы:

На основании трех «типов» восприятия индивидом группы была создана специальная анкета (см. Мосейко, Нелидова, 1982), выявляющая преобладание того или иного типа восприятия группы у исследуемого индивида. Анкета состоит из 14-ти пунктов-суждений (см. Образец), содержащих три альтернативных выбора. В каждом пункте анкеты альтернативы расположены в случайном порядке. Каждая альтернатива соответствует определенному типу восприятия индивидом группы. Анкета создана с учетом специфики учебных групп интенсивного обучения иностранным языкам, но при соответствующей модификации может быть применена и в других группах.

По каждому пункту анкеты испытуемые должны выбрать наиболее подходящую им альтернативу в соответствии с предлагаемой инструкцией. К анкете прилагается специальный ответный бланк.

Инструкция испытуемым: «Мы проводим специальное исследование с целью улучшения организации учебного процесса. Ваши ответы на вопросы анкеты помогут нам в этом. На каждый пункт анкеты возможны 3 ответа, обозначенные буквами А, Б и В. Из ответов на каждый пункт выберите тот, который наиболее точно выражает Вашу точку зрения. Помните, что «плохих» и «хороших» ответов в данной анкете нет. Букву Вашего ответа занесите (обведите кружочком) в лист

для ответов против соответствующего номера вопроса. На каждый вопрос может быть выбран только один ответ»

### Анкета

1. Лучшими партнерами в группе я считаю тех, кто
  - а) знает больше, чем я.
  - Б) все вопросы стремится решить сообща.
  - В) не отвлекает внимание преподавателя.
2. Лучшими преподавателями являются те, которые
  - а) имеют индивидуальный подход.
  - Б) создают условия для помощи со стороны других.
  - В) создают в коллективе атмосферу, в которой никто не боится высказаться.
3. Я рад, когда мои друзья:
  - а) знают больше, чем я, и могут мне помочь.
  - Б) умеют самостоятельно, не мешая другим, добиваться успехов.
  - В) помогают другим, когда представится случай.
4. Больше всего мне не нравится, когда в группе:
  - а) некому помогать.
  - Б) мне мешают при выполнении задачи.
  - В) остальные слабее подготовлены, чем я.
5. Мне кажется, что я способен на максимальное, когда:
  - а) я могу получить помощь и поддержку со стороны других.
  - Б) мои усилия вознаграждены.
  - В) есть возможность проявить инициативу, полезную для всех.
6. Мне нравятся коллективы, в которых
  - а) каждый заинтересован в улучшении результатов всех.
  - Б) каждый занят своим делом и не мешает другим.
  - В) каждый человек может использовать других для решения своих задач.
7. Учащиеся оценивают как самых плохих преподавателей, которые:

- а) создают дух соперничества между учениками.
  - Б) не уделяют им достаточного внимания.
  - В) не создают условия для того, чтобы группа помогла им.
8. Больше всего удовлетворения в жизни дает:
- а) возможность работы, когда тебе никто не мешает.
  - Б) возможность получения новой информации от других людей.
  - В) возможность сделать полезное другим людям.
9. Основная цель школы должна заключаться:
- а) в воспитании людей с развитым чувством долга перед другими.
  - Б) в подготовке приспособленных к самостоятельной жизни людей.
  - В) в подготовке людей, умеющих извлекать пользу от общения в другими людьми.
10. Если перед группой стоит какая-то проблема, то я:
- а) предпочитаю, чтобы другие решили эту проблему.
  - Б) предпочитаю работать самостоятельно, не полагаясь на других.
  - В) стремлюсь внести свой вклад в общее решение проблемы.
11. Лучше всего бы я учился, если бы преподаватель
- а) имел ко мне индивидуальный подход.
  - Б) создавал условия для получения мной помощи со стороны других.
  - В) поощрял инициативу учащихся, направленную на достижение общего успеха.
12. Нет ничего хуже того случая, когда:
- а) ты не в состоянии самостоятельно добиться успеха.
  - Б) чувствуешь себя ненужным в группе.
  - В) тебе не помогают окружающие.
13. Больше всего я ценю:

- а) личный успех, в котором есть доля заслуги моих друзей.
- Б) общий успех, в котором есть и моя заслуга.
- В) успех, достигнутый ценой собственных усилий.

14. Я хотел бы:

- а) работать в коллективе, в котором применяются основные приемы и методы совместной работы.
- Б) работать индивидуально с преподавателем.
- В) работать с ведущими в данной области людьми.

### Обработка результатов.

На основании ответов испытуемых с помощью «ключа» производится подсчет баллов по каждому типу восприятия индивидом группы. Каждому выбранному ответу приписывается один балл. Баллы, выбранные испытуемыми по всем 14-ти пунктам анкеты, суммируются для каждого типа восприятия отдельно. При этом общая сумма баллов по всем трем типам восприятия для каждого испытуемого должна быть равна 14.

Ключ для обработки анкеты

Тип восприятия индивидом группы		
индивидуалистическое	коллективистическое	прагматическое
1 В	1 Б	1 А
2 А	2 В	2 Б
3 Б	3 В	3 А
4 Б	4 А	4 В
5 Б	5 В	5 А
6 Б	6 А	6 В
7 Б	7 А	7 В
8 А	8 В	8 Б
9 Б	9 А	9 В
10 Б	10 В	10 А

11 А	11 В	11 Б
12 А	12 Б	12 В
13 В	13 Б	13 А
14 Б	14А	14В

### Три типа восприятия

1. Индивид воспринимает группу как помеху своей деятельности или относится к ней нейтрально. Группа не представляет собой самостоятельной ценности для индивида. Это проявляется в уклонении от совместных форм деятельности, в предпочтении индивидуальной работы, в ограничении контактов. Этот тип восприятия индивидом группы можно назвать «индивидуалистическим».

2. Индивид воспринимает группу как самостоятельную ценность. На первый план для индивида выступают проблемы группы и отдельных ее членов, наблюдается заинтересованность как в успехах каждого члена группы, так и группы в целом, стремление внести свой вклад в групповую деятельность. Имеет место потребность в коллективных формах работы. Этот тип восприятия индивидом своей работы может быть назван «коллективистическим».

Индивид воспринимает группу как средство, способствующее достижению тех или иных индивидуальных целей. При этом группа воспринимается и оценивается с точки зрения ее «полезности» для индивида. Отдается предпочтение более компетентным членам группы, способным оказать помощь, взять на себя решение сложной проблемы или послужить источником необходимой информации. Данный тип восприятия индивидом группы можно назвать «прагматическим».

### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Назовите основные категории социальной психологии. Что понимается под процессом социализации личности?

2. Что изучает социальная психология?
3. Основные задачи социальной психологии как науки.
4. Назовите и охарактеризуйте основные социально-психологические теории.
5. Что понимается под социальной группой?
6. Классифицируйте социальные группы.
7. Перечислите основные признаки больших групп, назовите их психологическую структуру.
8. Охарактеризуйте стихийные группы.
9. Дайте характеристику основных эффектов механизма стереотипизации.
10. Охарактеризуйте социально-психологические процессы, свойственные социальным группам.
11. Малая социальная группа, основные признаки.
12. Основные групповые психологические образования.
13. Виды социально-психологических структур малых групп, их краткая характеристика.
14. В чем состоит суть социометрической методики и что она позволяет выяснить?
15. Охарактеризуйте основные социально-психологические динамические процессы малых групп.
16. В чем заключаются основные отличия лидерства и руководства?
17. Охарактеризуйте основные структурные компоненты общения.
18. Перечислите основные этапы общения.
19. Назовите и дайте краткую характеристику основных стратегий общения.
20. Охарактеризуйте основные стили общения.
21. Трансактное общение, его характеристика.
22. Особенности вербального и невербального общения.
23. Охарактеризуйте специфику перцептивной стороны общения.

24. Суть коммуникативной стороны общения.
25. Специфика интерактивной стороны общения, ее характеристика.
26. Напишите основные «формулы» конфликта и охарактеризуйте каждую из них.
27. Назовите основные типы конфликтов и охарактеризуйте их.
28. Охарактеризуйте основные этапы развития конфликта.
29. Каковы основные функции конфликта, их суть?
30. Дайте характеристику основных стратегий и тактик (стилей) конфликтного поведения.
31. Охарактеризуйте основные пути, способы и приемы разрешения конфликта.
32. Что представляет собой «кодекс поведения» в конфликте?
33. Сформулируйте определение конфликта как социально-психологического феномена.
34. Перечислите основные сферы проявления противоречий (разногласий).
35. Охарактеризуйте основные структурные компоненты конфликта.
36. Что понимается под конфликтной ситуацией и инцидентом?
37. Что такое социальная установка?
38. Каковы свойства социальных установок?
39. В чем заключаются функции социальных установок?
40. Что представляют собой институты социализации?

**ТЕСТ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ УРОВНЯ УСВОЕНИЯ  
ЗНАНИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ «Социальная психология»**

**Инструкция испытуемому**

Тест состоит из 32 заданий. На выполнение теста отводится 90 минут. Работа выполняется индивидуально, без использования дополнительных источников. Ответы вписываются в предоставленные бланки ответов. Ответы должны быть однозначно читаемы (исправления

не допускаются). Задание рекомендуется выполнять по порядку, не пропуская ни одного. Если задание не удастся выполнить сразу, перейдите к следующему. Если останется время, вернитесь к пропущенным заданиям.

Вопросы задания могут иметь несколько форм.

А) Закрытые вопросы предполагают только один правильный ответ, который заносится в виде крестика под буквой, соответствующей правильному ответу;

Б) в открытых формах заданий необходимо вставить пропущенное слово, либо завершить предложение;

В) в вопросах на соотнесение необходимо установить связь понятия (буквенное обозначение в левой колонки) с его особенностями, признаками, характеристиками (цифровое обозначение в правой колонке), например: А-1, Б-4 и т.д. В некоторых заданиях на одно понятие может приходиться несколько признаков, например: А-2, 5, Б -1, 3,4;

Г) в вопросах на определение последовательности составляется буквенный ряд. В бланк ответов заносится цифра, которая указывает место данного буквенного обозначения в составленном ряду.

1. Дайте определение

Социальной психологии – это ....

2. Выберите правильный ответ.

Предметом изучения социальной психологии является...

А. массовидные явления психики

Б. личность в группе

В. психологические характеристики группы

Г. массовидные явления психики и личность в группе.

3. Выберите правильный ответ.

Контент-анализ можно применять только в случае, если исследуемый материал обладает следующими характеристиками...

А. большой объем исследуемого материала и  
однопорядковость подсчитываемых смысловых единиц.

Б. большой объем текста.

В. возможность компьютерной обработки.

Г. соответствие целям и задачам исследования.

4. Установите соответствие между классификацией методов и их характеристиками выражающими их детали, признаки, особенности:

- |                    |                                      |
|--------------------|--------------------------------------|
| А. Основные        | 1. тесты                             |
| Б. Вспомогательные | 2. социометрия                       |
| В. Воздействия     | 3. социально-психологический тренинг |
|                    | 4. наблюдение                        |
|                    | 5. опрос                             |

5. Выберите правильный ответ.

Человек развивается как личность благодаря такой функции общения как:

А. Стилистическая

Б. Прагматическая.

В. Внутрличностная.

Г. Формирующая.

6. Закончите предложение:

Психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению является ....

7. Установите соответствие между основными структурными компонентами общения и выражающими их деталями, признаками, особенностями:

- |                         |                   |
|-------------------------|-------------------|
| А. Коммуникация         | 1. Взаимодействие |
| Б. Интеракция           | 2. Восприятие     |
| В. Социальная перцепция | 3. Информация     |
|                         | 4. Репрезентация  |
|                         | 5. Депривация     |

8. Закончите предложение:

Перечислите типы (стратегии) взаимодействия по К.Томасу ....

9. Выберите правильный ответ.

Противоречие, возникшее в процессе взаимодействия в сочетании с негативными эмоциональными переживаниями является:

- А. стресс
- Б. саботаж.
- В. конфликт.
- Г. бойкот.

10. Вставьте пропущенное слово:

Постижение эмоционального состояния, проникновение, вчувствование в состояние другого человека - это ....

11. Выберите правильный ответ.

Осознание субъектами - лицом или общностью - того, как они в действительности воспринимаются и оцениваются другими индивидами или общностями называется

- А. аттракция.
- Б. импринтинг.
- В. интроспекция.
- Г. рефлексия

12. Выберите правильный ответ.

Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств называется:

- А. установка.
- Б. эффект бумеранга.
- В. эффект ореола.
- Г. эффект первичности.

13. Установите соответствие между основными знаковыми системами и деталями, признаками, особенностями их выражающими:

- |                                  |                 |
|----------------------------------|-----------------|
| А. Оптико-кинетическая система   | 1. тембр голоса |
| Б. Паралингвистическая система   | 2. пауза        |
| В. Экстралингвистическая система | 3. поза         |
|                                  | 4. жест         |
|                                  | 5. кашель       |

14. Выберите правильный ответ.

Обобщенная, упрощенная, сокращенная система представлений о социальных объектах называется

- А. предубеждение.
- Б. установка.
- В. стереотип.
- Г. образ мира.

15. Выберите правильный ответ.

Какой из аргументов к личности коммуникатора, на ваш взгляд, более убедительный и почему?

- А. Это говорила моя тетья.
- Б. Я узнал это от нашего начальника.
- В. Да каждый умный человек так говорит.
- Г. Передавала радиостанция «Свобода».
- Д. Было по 1 программе.

16. Закончите предложение:

Процесс социализации по Г.М.Андреевой происходит в таких трёх сферах как....

17. Выберите правильный ответ.

Социальная группа, в которой индивид усваивает социальное влияние и воспроизводит систему социальных связей называется

- А. группа членства.
- Б. реальная группа.
- В. институт социализации

Г. референтная группа.

18. Закончите предложение:

Процесс социализации в отечественной психологии состоит из таких стадий как ....

19. Закончите предложение:

Социально - психологическая установка возникает при наличии таких характеристик как....

20. Выберите правильный ответ.

А.Смит в 1942 г. выделил трехкомпонентную структуру аттитюда:

Б. когнитивный, аффективный, оценочный.

В. оценочно-волевой, эмоциональный, когнитивный.

Г. аффективный, эмоциональный, поведенческий.

Д. когнитивный, аффективный, поведенческий.

21. Выберите правильный ответ.

Кому принадлежит классификация групп (укажите фамилию ученого), когда большие группы подразделяются на устойчивые и стихийные; малые группы - на становящиеся и развитые:

А.Парыгин Б.Д.

Б. Андреева Г.М.

В. Петровский А.В.

Г. Шорохова Е.В.

22. Вставьте пропущенное слово:

Социальная группа, на нормы, ценности и оценки которой ориентируется индивид в своем поведении и самооценке, называется ....

23. Выберите правильный ответ.

Феномен конформности экспериментально был изучен ученым по фамилии:

А.Хейман

Б. Аш.

В.Мейо.

Г. Ньюком.

24. Выберите правильный ответ.

Податливость человека давлению группы и принятие им группового мнения, которого он первоначально не разделял, проявляющееся в изменении его поведения и установок, называется

А. конформность

Б. интериоризация

В. подражание.

Г. самоопределение личности в группе.

25. Соотнесите виды групп:

А. Большая группа

1. Толпа

Б. Малая группа

2. Нация

В. Стихийная группа

3. Неформальная

4. Публика

5. Государство

26. Закончите предложение:

К.Левин выделил такие стили лидерства как ....

27. Выберите правильный ответ.

Кем был разработан социометрический метод (укажите фамилию ученого)?

А. Леонгард.

Б. Морено.

В. Кеттелл

Г. Годфруа.

28. Выберите правильный ответ.

В процессе убеждения идет воздействие на человека через такую сферу как:

А. эмоции.

Б. интеллект.

В.воля.

Г. характер

29. Определите последовательность групп по уровню их развития начиная с самой низкой.

А. корпорация

Б. коллектив

В. диффузная

Г. просоциальная

Д. социальная.

30. Установите соответствие между авторами и видами малых групп.

А. Ч.Кули

1. формальные

Б. Э.Мейо

2. неформальные

В. Г.Хаймен

3. референтные

4. первичные

5. вторичные

6. группа членства

31. Выберите правильный ответ.

Выделите сферы применения прикладной социальной психологии

А. политическая.

Б. экономическая.

В. образования.

Г. когнитивная.

32. Выберите правильный ответ.

Ведущий социально-психологического тренинга выполняет следующие функции:

А. катализатор

Б. эксперт

В. образец поведения.

Г. посредник

29. Определите последовательность групп по уровню их развития начиная с самой низкой.

- А. корпорация
- Б. коллектив
- В. диффузная
- Г. просоциальная
- Д. асоциальная.

30. Установите соответствие между авторами и видами малых групп.

- |             |                    |
|-------------|--------------------|
| А. Ч.Кули   | 1. формальные      |
| Б. Э.Мейо   | 2. не формальные   |
| В. Г.Хаймен | 3. референтные     |
|             | 4. первичные       |
|             | 5. вторичные       |
|             | 6. группа членства |

31. Выберите правильный ответ.

Выделите сферы применения прикладной социальной психологии

- А. политическая.
- Б. экономическая.
- В. образования.
- Г. когнитивная.

32. Выберите правильный ответ.

Ведущий социально-психологического тренинга выполняет следующие функции:

- А. катализатор
- Б. эксперт
- В. образец поведения
- Г. посредник

**ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ ПО ДИСЦИПЛИНЕ**

1. Предмет, задачи и методы социальной психологии
2. Социальная психология как наука
3. Направления зарубежной социальной психологии
4. Глобализации информационных процессов как социально-психологическая проблема
5. Общение как социально-психологический феномен
6. Межличностное общение, его виды и функции
7. Коммуникативная сторона межличностного общения
8. Интерактивная сторона межличностного общения
9. Перцептивная сторона межличностного общения
10. Виды и средства общения
11. Социально-психологическая характеристика межличностных конфликтов
12. Понятие конфликта, его структура и виды
13. Специфика педагогических и творческих конфликтов
14. Способы управления конфликтом
15. Социальная психология больших и малых групп
16. Стихийные группы и массовые движения
17. Механизмы воздействия людей друг на друга
18. Динамические процессы в малой группе
19. Классификация малых групп
20. Понятие социального статуса и социальной роли
21. Понятие групповой динамики в социальной психологии
22. Понятие лидерства в малой группе
23. Стили лидерства. Особенности руководства творческим коллективом.
24. Социальная психология личности
25. Понятие социализации личности

26. Я-концепция идентичности личности в социальной психологии
27. Социально-психологическая характеристика личности
28. Социально-психологические регуляторы поведения человека
29. Понятие социальной установки
30. Социальные представления: их структура и формирование.

РЕПОЗИТОРИЙ БГУКИ

## КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТОВ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Оценка в баллах	Показатели оценки
1 (один)	Узнавание отдельных объектов учебного материала, предъявленных в готовом виде: фактов, терминов, психических явлений
2 (два)	Различение объектов курса “Общая психология”, предъявленных в готовом виде; понимание различий между психическими процессами, состояниями и свойствами
3 (три)	Воспроизведение части программного материала по памяти: фрагментарный пересказ и перечисление объектов изучения без выражения понимания сути явлений
4 (четыре)	Недостаточно осознанное воспроизведение большей части программного учебного материала: описание объектов изучения с элементами объяснения, раскрывающими структурные связи и отношения между психическими явлениями. Наличие единичных существенных ошибок
5 (пять)	Осознанное воспроизведение большей части программного учебного материала: описание объектов изучения с объяснением структурных связей и отношений между психическими явлениями. Наличие несущественных ошибок
6 (шесть)	Полное знание и осознанное воспроизведение всего программного учебного материала. Владение программным учебным материалом в знакомой ситуации: приведение примеров из практики, выполнение упражнений, задач и заданий по образцу
7 (семь)	Полное, прочное знание и воспроизведение программного учебного материала. Развернутое описание и объяснение психических процессов, свойств и состояний, раскрытие их сущности, обоснование и доказательство, формулирование выво-

	дов, недостаточно самостоятельное выполнение заданий самостоятельной работы. Наличие единичных несущественных ошибок
8 (восемь)	Полное, прочное, глубокое знание и воспроизведение программного учебного материала. Оперирование программным учебным материалом в знакомой ситуации. Развернутое описание и объяснение объектов изучения, раскрытие сущности, обоснование и доказательство, подтверждение аргументами и фактами, формулирование выводов, самостоятельное и своевременное выполнение заданий. Наличие единичных несущественных ошибок
9 (девять)	Полное, прочное, глубокое, системное знание программного учебного материала. Оперирование программным учебным материалом в частично измененной ситуации: применение учебного материала как на основе известных правил, предписаний, так и поиск нового знания, способов решения поставленных задач, выдвижение предположений и гипотез, выделение задач научного познания, наличие действий и операций творческого характера для выполнения заданий
10 (десять)	Свободное оперирование программным учебным материалом. Применение знаний и умений в незнакомой ситуации: самостоятельное описание, объяснение психических явлений, формулирование правил, подходов различных школ и направлений современной психологии; построение алгоритмов для выполнения заданий, формулирование возможных способов решения психологических проблем. Выполнение творческих и исследовательских работ и заданий

## БИБЛИОГРАФИЯ

### Основная литература

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учебник для студентов вузов по направлению и специальности «Психология» / Г.М.Андреева. – Изд. 5-е, испр. и доп. – Москва: Аспект Пресс, 2008. – 362, [1] с.
2. Битянова, М.Р. Социальная психология / М.Р.Битянова. – 2-е изд., доп. и перераб. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 368 с.
3. Майерс, Д. Социальная психология : учебное пособие для студентов и аспирантов психологических факультетов, а также слушателей курсов психологических дисциплин на гуманитарных факультетов вузов / Д.Майерс ; [пер. с англ. В. Гаврилова и др.]. – 5-е междунар. изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2000. – 684 с.
4. Почебут, Л.Г., Мейжис, И.А. Социальная психология / Л.Г. Почебут, И.А. Мейжис. – СПб.: Питер, 2010. – 672 с.

### Дополнительная литература

5. Андреева, Г.М. Психология социального познания : учебное пособие для студентов вузов / Г. М. Андреева. - Изд. 2-е, перераб. и доп. – Москва : Аспект Пресс, 2000. – 287, [1] с.
6. Андриенко, Е.В. Социальная психология : учебное пособие для студентов педагогических вузов / Е. В. Андриенко ; под ред. В. А. Слостенина. – Москва: Академия, 2000. – 262, [1] с.
7. Андриенко, Е.В. Социальная психология: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям: "Социальная психология", "Педагогика и психология", "Социальная педагогика", "Педагогика" / Е.В.Андриенко; под ред. В.А.Слостенина. – Москва: АCADEMIA, 2002. – 262, [1] с.

8. Аронсон, Э., Уилсон, Т., Эйкерт, Р. Социальная психология: Психологические законы поведения человека в социуме / Э.Аронсон, Т.Уилсон, Р.Эйкерт. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2002. – 556 с.
9. Асмолов, А.Г. Толерантность: от утопии к реальности // На пути к толерантному сознанию / Под ред. А.Г.Асмолова. – М.: Смысл, 2000. – С. 3-11.
10. Бороздина, Г.В. Психология делового общения: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по экономическим специальностям / Г. В. Бороздина. – 2-е изд. – Москва: ИНФРА-М, 2013. – 293, [1] с.
11. Еникеев, М.И. Социальная психология : учебник для вузов / М.И.Еникеев. – Москва : [б. и.], 2000. – 160 с.
12. Коломинский, Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах (общие и возрастные особенности): учебное пособие / Я.Л.Коломинский. – Изд. 3-е, стер. – Минск: ТетраСистемс, 2001. – 432 с.
13. Психология взаимоотношений в малых группах (общие и возрастные особенности) : учебное пособие для студентов вузов / Я. Л. Коломинский. – Изд. 2-е, доп. – Минск : ТетраСистемс, 2000. – 432 с.
14. Коломинский, Я.Л. Социальная психология взаимоотношений в малых группах: учебное пособие для психологов, педагогов, социологов / Я.Л.Коломинский. – Москва: АСТ, – 2010. – 446 с.
15. Кон, И.С. Ребенок и общество: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / И.С.Кон. – Москва: Академия, 2003. – 334, [1] с.
16. Лобанов, А.А. Основы профессионально-педагогического общения: учебное пособие для студентов вузов / А.А.Лобанов. – 2-е изд., стереотип. – Москва: Академия, 2004. – 189, [1] с.
17. Личность и профессия: психологическая поддержка и сопровождение: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Педагогика и психология", "Социальная педагогика",

"Педагогика" / К.А.Аветисян [и др.]; под ред. Л.М.Митиной. – Москва : Академия, 2005. – 334, [2] с.

18. Психология индивидуальных различий / под ред. Ю.Б.Гиппенрейтер, В.Я.Романова. – Москва: ЧеРо, 2000. – 775 с.

19. Психология индивидуальных различий : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям и специальностям психологии / под ред. Ю.Б.Гиппенрейтер, В.Я.Романова. – Изд. 2-е. – Москва: ЧеРо, 2002. – 775 с.

20. Психология личности. [В 2 т.] Т. 2. Отечественная психология / [ред.-сост. Д.Я.Райгородский]. – Самара: БАХРАХ-М, 2000. – 542, [1] с.

21. Социальная психология : хрестоматия / сост. Е.П.Белинская, О. А. Тихомандрицкая. – Москва : Аспект Пресс, 2003. – 474, [1] с.

22. Социальная психология : учебное пособие для студентов вузов / А. Н. Сухов [и др.] ; под ред. А. Н. Сухова, А.А.Деркача. – Москва: АCADEMIA, 2001. – 599, [1] с.

23. Майерс, Д. Социальная психология = Social Psychology: [учебник] / Д.Майерс; [пер. с англ. В.Гаврилов и др.]. – 6-е междунар. изд., [перераб. и доп.]. – Санкт-Петербург. – С. 751-752.

24. Платонов, Юрий Петрович. Основы этнической психологии: учебное пособие / Ю.П.Платонов. – Санкт-Петербург: Речь, 2003. – 452 с.

25. Платонов, Юрий Петрович. Социальная психология поведения : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению и специальностям психологии / Ю. П. Платонов. – Санкт-Петербург: Питер, 2006. – 459 с.

26. Ребер, А. Большой толковый психологический словарь = The Penguin Dictionary of Psychology. [В 2 т.] Т. 2. П-Я / А.Ребер; [пер. с англ. Е. Ю. Чеботарева]. – [2-е изд.]. – Москва: Вече: АСТ, 2000. – 559 с.

27. Социальная психология: учебник / А.Л.Свенцицкий. – Москва: Проспект, 2003. – 332 с.

28. Шихирев, П.Н. Современная социальная психология : [учебное пособие для вузов] / П.Н.Шихирев ; [науч. ред. А. И. Донцов]. – Екатеринбург: Деловая книга; Москва: Институт психологии РАН: КСП+, 2000. – 447 с.

29. Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию: учебное пособие для вузов / В.А.Янчук. – Минск: Асар, 2005. –767 с.: ил.

Хрестоматии:

30. Психология личности: тексты / под ред. Ю.Б.Гиппенрейтер, А.А.Пузыря. – М.: Изд-во МГУ, 1982. – 288 с.

31. Психология личности: хрестоматия / ред.-сост. Д.Я. Райгородский. – 2-е изд. – Самара: Бахрам, 1999. – Т. 1 – 447 с.

32. Психология личности: хрестоматия / ред.-сост. Д.Я.Райгородский. – 2-е изд. – Самара: Бахрам, 1999. – Т. 2. – 543 с.

33. Психология личности в трудах отечественных психологов: хрестоматия / сост. Л.В.Куликов. – СПб.: Питер, 2000. – 478 с.

#### **Интернет-источники**

34. Психологическая газета / Профессиональное интернет-издание по психологии / Санкт-Петербург. – 2017. – Режим доступа: <http://www.psy.su> – Дата доступа: 01.02.2017 г.

35. Психология, психотерапия и педагогика / Интернет-ресурсы Московской психотерапевтической академии и Института прикладной психологии / Москва. – 2017. – Режим доступа: <http://mospsy.ru> – Дата доступа: 01.02.2017 г.

36. Московский психологический журнал / Интернет-издание по психологии / Москва. – 2017. – Режим доступа: <http://mospsy.ru> – Дата доступа: 01.02.2017 г.

37. Журнал практической психологии и психоанализа / Научно-практический журнал электронных публикаций / Москва. – 2017. – Режим доступа: <http://psyjournal.ru> – Дата доступа: 01.02.2017 г.
38. Психологическая библиотека / Материалы по психологии / Москва. – 2017. – Режим доступа: <http://bookap.info> – Дата доступа: 01.02.2017 г.
39. Психологический словарь / Термины, определения. Тестирование / Москва. – 2017. – Режим доступа: <http://psi.webzone.ru> – Дата доступа: 01.02.2017 г.
40. Материалы по психологии / Новости, книги, психологические тесты, фотографии и иллюстративный материал, биографии психологов/ Москва. – 2017. – Режим доступа: <http://psychology-online.net> – Дата доступа: 01.02.2017 г.

РЕПОЗИТОРИЙ БГУКИ

**УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ КАРТЫ ПО КУРСУ «СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ» ДЛЯ СТУДЕНТОВ РАЗНЫХ ФАКУЛЬТЕТОВ (2017-2018 уч. год)**

**Учебно-методическая карта для студентов дневной формы обучения ФКиСКД**

Разделы и темы	Количество аудиторных часов			
	всего	лекции	сем	Форма контроля
Введение	1	1		
<b>Раздел 1. Предмет, задачи и методы социальной психологии</b>				
Тема 1. Социальная психология как наука	1	1		конспект
Тема 2. Направления зарубежной социальной психологии				Реферат
<b>Раздел 2. Общение как социально-психологический феномен</b>				
Тема 3. Межличностное общение, его виды и функции	2	2		Тесты
Тема 4. Социально-психологическая характеристика межличностных конфликтов	4	2	2	устный опрос тест
<b>Раздел 3. . Социальная психология больших и малых групп</b>				
Тема 5. Стихийные группы и массовые движения	4	2	2	устный опрос
Тема 6. Динамические процессы в малой группе	4	2		Устный опрос рефераты
<b>Раздел 4. Социальная психология личности</b>				
Тема 7. Социально-психологическая характеристика личности	4	2	2	Устный опрос эссе
Тема 8. Социально-психологические регуляторы поведения человека	2	2		Тест
<b>Всего:</b>	<b>22</b>	<b>16</b>	<b>6</b>	<b>зачёт</b>

**Учебно-методическая карта для студентов  
дневной формы обучения ФТБК, ФМИ**

Разделы и темы	Количество аудиторных часов			
	всего	лекции	сем	Форма контроля
Введение	1	1		
<b>Раздел 1. Предмет, задачи и методы социальной психологии</b>				
Тема 1. Социальная психология как наука	1	1		конспект
Тема 2. Направления зарубежной социальной психологии				конспект
<b>Раздел 2. Общение как социально-психологический феномен</b>				
Тема 3. Межличностное общение, его виды и функции	2	2		тесты
Тема 4. Социально-психологическая характеристика межличностных конфликтов	4	2	2	устный опрос тест
<b>Раздел 3. . Социальная психология больших и малых групп</b>				
Тема 5. Стихийные группы и массовые движения	2	2		конспект
Тема 6. Динамические процессы в малой группе	2	2		рефераты
<b>Раздел 4. Социальная психология личности</b>				
Тема 7. Социально-психологическая характеристика личности	4	2	2	Устный опрос эссе
Тема 8. Социально-психологические регуляторы поведения человека				Тест
<b>Всего:</b>	<b>18</b>	<b>14</b>	<b>4</b>	<b>зачёт</b>

**Учебно-методическая карта для студентов  
дневной формы обучения ФИДК**

Разделы и темы	Количество аудиторных часов			
	всего	лекции	сем	Форма контроля
Введение	1	1		
<b>Раздел 1. Предмет, задачи и методы социальной психологии</b>				
Тема 1. Социальная психология как наука	1	1		опрос
Тема 2. Направления зарубежной социальной психологии				конспект
<b>Раздел 2. Общение как социально-психологический феномен</b>				
Тема 3. Межличностное общение, его виды и функции	2	2		тесты
Тема 4. Социально-психологическая характеристика межличностных конфликтов	4	2	2	устный опрос тест
<b>Раздел 3. Социальная психология больших и малых групп</b>				
Тема 5. Стихийные группы и массовые движения	2		2	устный опрос
Тема 6. Динамические процессы в малой группе	4	2	2	устный опрос рефераты
<b>Раздел 4. Социальная психология личности</b>				
Тема 7. Социально-психологическая характеристика личности	4	2	2	устный опрос эссе
Тема 8. Социально-психологические регуляторы поведения человека	2	2		тест
<b>Всего:</b>	<b>18</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>зачёт</b>

**Учебно-методическая карта для студентов  
заочной формы обучения ФИДК, ФКиСКД, ФТБК, ФМИ**

Разделы и темы	Количество аудиторных часов			
	всего	лекции	сем	Форма контроля
Введение	1	1		
<b>Раздел 1. Предмет, задачи и методы социальной психологии</b>				
Тема 1. Социальная психология как наука	1	1		конспект
Тема 2. Направления зарубежной социальной психологии				реферат
<b>Раздел 2. Общение как социально-психологический феномен</b>				
Тема 3. Межличностное общение, его виды и функции	2	2		Тесты конспект
Тема 4. Социально-психологическая характеристика межличностных конфликтов				тест
<b>Раздел 3. Социальная психология больших и малых групп</b>				
Тема 5. Стихийные группы и массовые движения	2	2		конспект
Тема 6. Динамические процессы в малой группе				рефераты
<b>Раздел 4. Социальная психология личности</b>				
Тема 7. Социально-психологическая характеристика личности	2		2	Устный опрос эссе
Тема 8. Социально-психологические регуляторы поведения человека				Тест
<b>Всего:</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>зачёт</b>

## ГЛОССАРИЙ

Адаптация – приспособление организмов, их систем к характеру отдельных воздействий или изменившимся условиям жизни в целом.

Амбивалентность чувств – внутреннее противоречивое эмоциональное состояние, связанное с двойственным отношением к человеку, предмету или явлению

Активность личности – инициативное ее воздействие на окружающую среду, на людей, на себя.

Атрибуция каузальная – феномен социального восприятия, интерпретация человеком причин поведения другого человека.

Аффилиация – (affiliation – связь, соединение) – это стремление быть в обществе других людей, потребность человека в создании теплых, доверительных отношений.

Бихевиоризм – направление в американской психологии, отрицающее сознание как предмет научного исследования и сводящее психику к различным формам поведения, понятого как совокупность реакций организма на стимулы внешней среды.

Бессознательное – совокупность психических процессов, актов и состояний, обусловленных явлениями действительности, во влиянии которых субъект не отдает себе отчета.

Беседа – метод изучения личности, ее мотивов, чувств, намерений.

Борьба мотивов – мотивационное состояние, связанное с принятием решения.

Взаимоотношения – субъективные связи и отношения, существующие.

Восприятие – психически познавательный процесс, результатом которого являются субъективные образы непосредственно воздействующих на органы чувств предметов и явлений в совокупности их свойств и признаков.

Группа – двое или более лиц, которые взаимодействуют друг с другом, влияют друг на друга дольше нескольких мгновений и воспринимают себя как «мы».

Действие – цепочки движений, все вместе решающие определенную двигательную задачу.

Деятельность – целеустремленная активность, реализующая потребности человека.

Инсайт – непосредственное постижение, «озарение».

Инстинктивное поведение – врожденная, не связанная с научением модель поведения, проявляющаяся у всех представителей данного вида.

Катарсис – эмоциональная разрядка

Когнитивная психология – направление в психологии, изучающее зависимость поведения субъекта от познавательных процессов.

Креативность – способность к умственным преобразованиям и творчеству.

Личность – человек как общественное и природное существо, наделенное сознанием, речью, творческими способностями.

Методология – путь познания, получения и объяснения необходимых фактов и раскрытия закономерностей исследуемых явлений.

Мировоззрение – система взглядов на объективный мир и место в нем человека.

Мотив – устойчивая внутренняя психологическая причина поведения человека, его поступков.

Направленность личности – совокупность доминирующих у человека мотивов и потребностей, определяющих главную линию его поведения, деятельности и общения.

Перцептивные процессы – познавательные процессы, обеспечивающие восприятие и построение образов предметов и явлений окружающей действительности.

Потребности – переживание человеком нужды в чем-либо, что необходимо для жизнедеятельности его организма и развития личности.

Представления – образы предметов или явлений, которые ранее воздействовали на органы чувств человека, но в данный момент непосредственно не воспринимаются.

Рефлексия – процесс самопознания субъектом внутренних психических актов и состояний, осознание содержания собственной психической жизни.

Самооценка – оценка человеком собственных психологических качеств и поведения, достижений и неудач, достоинств и недостатков.

Социализация – процесс и результат усвоения и активного воспроизводства социального опыта, осуществляемый в общении и деятельности.

Социометрия – социометрический тест для изучения межличностных отношений в группе.

Стереотип социальный – устойчивое, категоричное и крайне упрощенное представление о каком-либо явлении.

Стресс – психическое и физическое состояние, возникающее в ответ на экстремальные воздействия.

Толерантность – отсутствие или ослабление реагирования на какой-либо неблагоприятный фактор в результате снижения чувствительности к его воздействию.

Уровень притязаний – стремление личности к достижению целей той степени сложности, на которую человек считает себя способным.

Установка (attitude) – благоприятная или неблагоприятная оценочная реакция, которая выражается в мнениях, чувствах и целенаправленном поведении.

Фасилитация социальная – активность индивида повышается, увеличивается скорость реакции в присутствии других людей.

Фрустрация – психическое состояние нарастающего внутреннего напряжения, психологическая реакция, связанная с разочарованием, неудачей в попытке достичь какой-либо цели.

Характер – индивидуальное сочетание устойчивых психических особенностей человека, обуславливающих типичный для него способ поведения и отношений.

Эмпатия – самозабвенное переживание чувств другого; попытка поставить себя на его место.

Я-концепция – представление о себе как объекте самонаблюдения и самооценки.

Я-структура – вера в себя, которая организует и направляет обработку информации, касающейся самого себя.

РЕПОЗИТОРИЙ ВГУИМ