

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА
И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

ГЛАВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ,
НАУКИ И КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Учреждение образования
«БЕЛОРУССКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ
ОРДЕНОВ ОКТЯБРЬСКОЙ РЕВОЛЮЦИИ
И ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ АКАДЕМИЯ»

Е. И. Кулько, Т. А. Захаренко

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

*Рекомендовано учебно-методическим объединением
в сфере высшего образования Республики Беларусь
по образованию в области сельского хозяйства
в качестве учебно-методического пособия для студентов
учреждений образования, обеспечивающих получение
общего высшего образования по специальностям
6-05-0811-03 Мелиорация и водное хозяйство,
6-05-0532-03 Землеустройство и кадастры,
6-05-0811-01 Производство продукции растительного происхождения,
6-05-0811-05 Защита растений и карантин,
6-05-0811-02 Производство продукции животного происхождения,
6-05-0831-01 Водные биоресурсы и аквакультура*

Горки
Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия
2025

УДК 316.6(075.8)

ББК 88.5я73

К90

*Рекомендовано методической комиссией
по социально-гуманитарным и лингвистическим дисциплинам
17.04.2024 (протокол № 8)
и Научно-методическим советом
Белорусской государственной сельскохозяйственной академии
24.04.2024 (протокол № 8)*

Авторы:

старшие преподаватели *Е. И. Кулько, Т. А. Захаренко*

Рецензенты:

кандидат педагогических наук *Л. Г. Зайцева*;

кандидат исторических наук, доцент *С. Е. Макарова*

Кулько, Е. И.

К90

Социальная психология : учебно-методическое пособие /
Е. И. Кулько, Т. А. Захаренко. – Горки : Беларус. гос. с.-х.
акад., 2025. – 139 с.

ISBN 978-985-882-691-8.

Цель пособия – обеспечение студентов учебно-методическими материалами для организации самостоятельной и совместной с преподавателем работы по изучению курса «Социальная психология».

Для студентов учреждений образования, обеспечивающих получение общего высшего образования по специальностям 6-05-0811-03 Мелиорация и водное хозяйство, 6-05-0532-03 Землеустройство и кадастры, 6-05-0811-01 Производство продукции растительного происхождения, 6-05-0811-05 Защита растений и карантин, 6-05-0811-02 Производство продукции животного происхождения, 6-05-0831-01 Водные биоресурсы и аквакультура.

УДК 316.6(075.8)

ББК 88.5я73

ISBN 978-985-882-691-8

© Белорусская государственная
сельскохозяйственная академия, 2025

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность изучения учебной дисциплины «Социальная психология» определяется повышением требований в современном динамично меняющемся обществе к уровню психологической подготовки специалиста, умению выстраивать эффективные отношения в профессиональной, деловой сферах общения.

Основной целью изучения учебной дисциплины «Социальная психология» является усвоение основных направлений исследований в области социальной психологии, формирование социально-психологической культуры. На этой основе закладывается теоретическая база, с помощью которой студент может свободно и грамотно ориентироваться в нарастающем потоке информации, глубоко понимать и правильно оценивать конкретные факты и явления социальной жизни, принимать ответственные решения.

Студент, освоивший учебную дисциплину «Социальная психология», должен знать теоретико-методологические основы социальной психологии и теоретические подходы к объяснению социально-психологических процессов и явлений; знать основные направления и области социально-психологических исследований; уметь применять теоретические знания для анализа содержания основных социально-психологических явлений и использовать понятийный аппарат для социально-психологической диагностики и описания социально-психологических проблем личности, групп, общения, межличностных и межгрупповых отношений; владеть навыками использования социально-психологических знаний для решения практических задач.

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бороздина, Г. В. Психология и этика делового общения : учеб. и практикум / Г. В. Бороздина, Н. А. Кормнова. – М. : Юрайт, 2014. – 463 с.
2. Гудовский, И. В. Социальная психология : лабораторный практикум / И. В. Гудовский ; ГОУ ВПО «Сиб. гос. технол. ун-т». – Красноярск : СибГТУ, 2008. – 80 с.
3. Кремень, М. А. Практическая психология управления : пособие / М. А. Кремень. – Минск : ТетраСистемс, 2011. – 400 с.
4. Кулько, Е. И. Социальная психология : курс лекций / Е. И. Кулько, Т. А. Захаренко, С. Ю. Масич. – Горки : БГСХА, 2023. – 84 с.
5. Социальная психология : учеб. и практикум для академ. бакалавриата / под ред. И. С. Клециной. – М. : Юрайт, 2016. – 348 с.
6. Шатравко, Н. С. Управленческая культура : учеб.-метод. пособие / Н. С. Шатравко, Т. А. Захаренко. – Горки : БГСХА, 2017. – 199 с.

Т е м а 1. МОТИВАЦИЯ СОЦИАЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ ЛИЧНОСТИ

Вопросы для подготовки к практическому занятию

1. Мотивация и поведение личности. Психическая регуляция поведения человека.
2. Потребности как источник активности личности.
3. Направленность как одна из ведущих характеристик личности.
4. Самосознание и формирование Я-концепции личности.

Тематика рефератов

1. Мотивация профессиональной деятельности.
2. Влияние СМИ на формирование личности.
3. Психологические особенности мотивации в студенческом возрасте.

Задания и упражнения

Вопросы для размышления:

1. Хотя поведение человека всегда направлено на достижение цели, конечные результаты деятельности иногда не соответствуют ожиданиям. Кому люди склонны приписывать ответственность за последствия своих действий? Как называется это явление?

2. Я-концепция личности, формируясь как ее установка по отношению к самой себе, является основой выстраивания отношений с людьми. В процессе сравнения своих качеств с соответствующими качествами других людей у личности формируется самооценка. Поясните роль самооценки как центрального компонента Я-концепции.

3. Мотивация к работе связана не только с количеством зарабатываемых денег, но и с тем, как и когда они выдаются. Согласны ли вы, что наиболее эффективной является стимулирующая оплата труда, т. е. премии, которые выплачиваются конкретно и безотлагательно за каждый успех, достижение? Ответ аргументируйте.

4. Молодой человек организует сбор средств для детского дома, но сталкивается с насмешками друзей, которые считают его деятельность «показухой». Постепенно он начинает сомневаться в своих убеждениях и сокращает участие в проектах. Как противостоять негативному влиянию окружения и укрепить внутреннюю мотивацию?

Практическая часть

Тест «Мотивация успеха и боязнь неудачи»

Инструкция. Отвечая на нижеприведенные вопросы, необходимо выбрать ответ «да» или «нет». Если Вы затрудняетесь с ответом, то вспомните, что «да» объединяет как явное «да», так и «скорее да, чем нет». То же относится и к ответу «нет»: он объединяет явное «нет» и «скорее нет, чем да». Отвечать на вопросы следует быстро, не задумываясь надолго. Ответ, который первый приходит в голову, как правило, является и наиболее точным.

1. Включаясь в работу, как правило, оптимистично надеюсь на успех.
2. В деятельности активен.
3. Склонен к проявлению инициативности.
4. При выполнении ответственных заданий стараюсь, по возможности, найти причины отказа от них.
5. Часто выбираю крайности: либо занижено легкие задания, либо нереалистично высокие по трудности.
6. При встрече с препятствиями, как правило, не отступаю, а ищу способы их преодоления.
7. При чередовании успехов и неудач склонен к переоценке своих успехов.
8. Продуктивность деятельности в основном зависит от моей собственной целеустремленности, а не от внешнего контроля.
9. При выполнении достаточно трудных заданий, в условиях ограничения времени результативность моей деятельности ухудшается.
10. Склонен проявлять настойчивость в достижении цели.
11. Склонен планировать свое будущее на достаточно отдаленную перспективу.
12. Если я рискую, то скорее с умом, а не бесшабашно.
13. Я обычно не очень настойчив в достижении цели, особенно если отсутствует внешний контроль.
14. Предпочитаю ставить перед собой средние по трудности или слегка завышенные, но достижимые цели, чем нереально высокие.
15. В случае неудачи при выполнении какого-либо задания его привлекательность, как правило, снижается.

16. При чередовании успехов и неудач склонен к переоценке своих неудач.

17. Предпочитаю планировать свое будущее лишь на ближайшее время.

18. При работе в условиях ограничения времени результативность моей деятельности обычно улучшается, даже если задание достаточно трудное.

19. В случае неудачи при выполнении чего-либо от поставленной цели я, как правило, не отказываюсь.

20. Если задание выбрал себе сам, то в случае неудачи его притягательность еще более возрастает.

Ответы испытуемого сравниваются с ключом. За каждое совпадение ответа с ключом испытуемому дается 1 балл. Подсчитывается общее количество набранных баллов.

Ключ:

ответ «да»: 1, 2, 3, 6, 8, 10, 11, 12, 14, 16, 18, 19, 20;

ответ «нет»: 4, 5, 7, 9, 13, 15, 17.

Интерпретация. Если количество набранных баллов от 1 до 7, то диагностируется мотивация на неудачу (боязнь неудачи). Если количество набранных баллов от 14 до 20, то диагностируется мотивация на успех (надежда на успех). Если количество набранных баллов от 8 до 13, то следует считать, что мотивационный полюс ярко не выражен. При этом можно иметь в виду, что если количество баллов 8, 9, есть определенная тенденция мотивации на неудачу, а если количество баллов 12, 13, имеется определенная тенденция мотивации на успех.

Мотивация на успех относится к позитивной мотивации. При такой мотивации человек, начиная дело, имеет в виду достижение чего-то конструктивного, положительного. В основе активности человека лежит надежда на успех и потребность в достижении успеха. Такие люди обычно уверены в себе, в своих силах, ответственные, инициативны и активны. Их отличает настойчивость в достижении цели, целеустремленность.

Мотивация на неудачу относится к негативной мотивации. При данном типе мотивации активность человека связана с потребностью избежать срыва, порицания, наказания, неудачи. Вообще в основе этой мотивации лежит идея избегания и идея негативных ожиданий. Начиная дело, человек уже заранее боится возможной неудачи, думает

о путях избегания этой гипотетической неудачи, а не о способах достижения успеха.

Люди, мотивированные на неудачу, обычно отличаются повышенной тревожностью, низкой уверенностью в своих силах. Стараются избегать ответственных заданий, а при необходимости решения сверхответственных задач могут впадать в состояние, близкое к паническому. По крайней мере, ситуативная тревожность у них в этих случаях становится чрезвычайно высокой. Все это вместе с тем может сочетаться с весьма ответственным отношением к делу.

Методика диагностики направленности личности
Б. Басса (ориентационная анкета)

Инструкция. Опросный лист состоит из 27 пунктов. По каждому из них возможны три варианта ответов: а, б, в.

Из ответов на каждый из пунктов выберите тот, который лучше всего выражает Вашу точку зрения по данному вопросу. Возможно, что какие-то из вариантов ответов покажутся Вам равноценными. Тем не менее мы просим Вас отобрать из них только один, а именно тот, который в наибольшей степени отвечает Вашему мнению и более всего ценен для Вас. Букву, которой обозначен ответ (а, б, в), напишите напротив соответствующего номера вопроса.

1. Наибольшее удовлетворение я получаю:

- а) от одобрения моей работы;
- б) сознания того, что работа сделана хорошо;
- в) сознания того, что меня окружают друзья.

2. Если бы я играл в футбол (волейбол, баскетбол), то я хотел бы быть:

- а) тренером, который разрабатывает тактику игры;
- б) известным игроком;
- в) выбранным капитаном команды.

3. По-моему, лучшим педагогом является тот, кто:

- а) проявляет интерес к учащимся и к каждому имеет индивидуальный подход;
- б) вызывает интерес к предмету так, что учащиеся с удовольствием углубляют свои знания в этом предмете;
- в) создает в коллективе такую атмосферу, при которой никто не боится высказать свое мнение.

4. Мне нравится, когда люди:

- а) радуются выполненной работе;
- б) с удовольствием работают в коллективе;
- в) стремятся выполнить свою работу лучше других.

5. Я хотел бы, чтобы мои друзья:

- а) были отзывчивы и помогали людям, когда для этого представляются возможности;
- б) были верны и преданы мне;
- в) были умными и интересными людьми.

6. Лучшими друзьями я считаю тех:

- а) с кем складываются хорошие взаимоотношения;
- б) на кого всегда можно положиться;
- в) кто может многого достичь в жизни.

7. Больше всего я не люблю:

- а) когда у меня что-то не получается;
- б) когда портятся отношения с товарищами;
- в) когда меня критикуют.

8. По-моему, хуже всего, когда педагог:

- а) не скрывает, что некоторые учащиеся ему несимпатичны, насмехается и подшучивает над ними;
- б) вызывает дух соперничества в коллективе;
- в) недостаточно хорошо знает свой предмет.

9. В детстве мне больше всего нравилось:

- а) проводить время с друзьями;
- б) ощущение выполненных дел;
- в) когда меня за что-нибудь хвалили.

10. Я хотел бы быть похожим на тех, кто:

- а) добился успеха в жизни;
- б) по-настоящему увлечен своим делом;
- в) отличается дружелюбием и доброжелательностью.

11. В первую очередь школа должна:

- а) научить решать задачи, которые ставит жизнь;
- б) развивать индивидуальные способности ученика;
- в) воспитывать качества, помогающие взаимодействовать с людьми.

12. Если бы у меня было больше свободного времени, охотнее всего я использовал бы его:

- а) для общения с друзьями;
- б) для отдыха и развлечений;
- в) для своих любимых дел и самообразования.

13. Наибольших успехов я добиваюсь, когда:

- а) работаю с людьми, которые мне симпатичны;
- б) у меня интересная работа;
- в) мои усилия хорошо вознаграждаются.

14. Я люблю, когда:

- а) другие люди меня ценят;
- б) испытываю удовлетворение от выполненной работы;
- в) приятно провожу время с друзьями.

15. Если бы обо мне решили написать в газете, мне бы хотелось, чтобы:

- а) рассказали о каком-либо интересном деле, связанном с учебой, работой, спортом и т. п., в котором мне довелось участвовать;
- б) написали о моей деятельности;
- в) обязательно рассказали о коллективе, в котором я работаю.

16. Лучше всего я учусь, если преподаватель:

- а) имеет ко мне индивидуальный подход;
- б) сумеет вызвать у меня интерес к предмету;
- в) устраивает коллективные обсуждения изучаемых проблем.

17. Для меня нет ничего хуже, чем:

- а) оскорбление личного достоинства;
- б) неудача при выполнении важного дела;
- в) потеря друзей.

18. Больше всего я ценю:

- а) успех;
- б) возможности хорошей совместной работы;
- в) здравый практичный ум и смекалку.

19. Я не люблю людей, которые:

- а) считают себя хуже других;
- б) часто ссорятся и конфликтуют;
- в) возражают против всего нового.

20. Приятно, когда:

- а) работаешь над важным для всех делом;
- б) имеешь много друзей;
- в) вызываешь восхищение и всем нравишься.

21. По-моему, в первую очередь руководитель должен быть:

- а) доступным;
- б) авторитетным;
- в) требовательным.

22. В свободное время я охотно прочитал бы книги:

- а) о том, как заводить друзей и поддерживать хорошие отношения с людьми;
- б) о жизни знаменитых и интересных людей;
- в) о последних достижениях науки и техники.

23. Если бы у меня были способности к музыке, я предпочел бы быть:

- а) дирижером;
- б) композитором;
- в) солистом.

24. Мне бы хотелось:

- а) придумать интересный конкурс;
- б) победить в конкурсе;
- в) организовать конкурс и руководить им.

25. Для меня важнее всего знать:

- а) что я хочу сделать;
- б) как достичь цели;
- в) как организовать людей для достижения цели.

26. Человек должен стремиться к тому, чтобы:

- а) другие были им довольны;
- б) прежде всего выполнить свою задачу;
- в) его не нужно было упрекать за выполненную работу.

27. Лучше всего я отдыхаю в свободное время:

- а) в общении с друзьями;
- б) просматривая развлекательные фильмы;
- в) занимаясь своим любимым делом.

Интерпретация результатов и пояснения к тесту.

С помощью методики Б. Басса выявляются следующие направленности:

1. Направленность на себя (Я) – ориентация на прямое вознаграждение безотносительно содержания работы, склонность к соперничеству.

2. Направленность на общение (О) – стремление при любых условиях поддерживать отношения с людьми, ориентация на совместную деятельность.

3. Направленность на дело (Д) – заинтересованность в решении деловых проблем, выполнение работы как можно лучше, ориентация на деловое сотрудничество, способность отстаивать в интересах дела собственное мнение, которое полезно для достижения общей цели.

Подсчитайте в соответствии с ключом совпадения по видам направленности. Ведущей является направленность, по которой получилось наибольшее количество баллов.

Ключ к методике Б. Басса

№	Я	О	Д	№	Я	О	Д
1	а	в	б	15	б	в	а
2	б	в	а	16	а	в	б
3	а	в	б	17	а	в	б
4	в	б	а	18	а	б	в
5	б	а	в	19	а	б	в
6	в	а	б	20	в	б	а
7	в	б	а	21	б	а	в
8	а	б	в	22	б	а	в
9	в	а	б	23	в	а	б
10	а	в	б	24	б	в	а
11	б	а	в	25	а	в	б
12	б	а	в	26	в	а	б
13	в	а	б	27	б	а	в
14	а	б	в				

Методика «Уровень притязаний»

Инструкция.

1. Подумайте, сколько плюсики Вы сможете нарисовать за 10 секунд в первой таблице, укажите их число, поставив рядом с УП (уровень притязаний) соответствующую цифру. Затем по сигналу экспериментатора «Пуск» начинайте рисовать плюсики в каждом квадрате первой таблицы, а по сигналу «Стоп» – прекратите рисовать. Рядом с УД (уровень достижений) укажите количество нарисованных плюсики.

2. Учитывая предыдущий опыт и диапазон своих возможностей (можете ли Вы больше и быстрее нарисовать плюсики), укажите во второй таблице свой уровень притязаний и повторите опыт. Подсчитайте и запишите свой уровень достижений.

3. Данную процедуру опыта повторите для третьей, а затем для четвертой таблицы.

Обработка результатов.

1. Вычислите свой уровень притязаний по формуле

$$УП = ((УП2 - УД1) + (УП3 - УД2) + (УП4 - УД3)) / 3,$$

где УП (2, 3, 4) – уровень притязаний из второй, третьей, четвертой таблицы соответственно;

УД (1, 2, 3) – уровень достижений из первой, второй, третьей таблицы соответственно.

2. Сравните полученные значения уровня притязаний:

$$УП(1) = УД(1) =$$

$$УП(2) = УД(2) =$$

$$УП(3) = УД(3) =$$

$$УП(4) = УД(4) =$$

Уровень притязаний:

УП = 5 и выше – нереалистично высокий;

УП = 3 + 4,99 – высокий;

УП = 1 + 2,99 – умеренный;

УП = -1,49 + 0,99 – низкий;

УП = -1,50 и ниже – нереалистично низкий.

Уровень притязаний характеризует степень трудности тех целей, к которым стремится человек. На уровень притязаний оказывает влияние динамика удач и неудач на жизненном пути. Бывают адекватные уровни притязания (человек ставит перед собой те цели, которые реально может достичь, которые соответствуют его способностям и возможностям) и неадекватные, завышенные (притязает на то, чего не может достичь) или заниженные (выбирает легкие и упрощенные цели, хотя способен на большее). Чем адекватнее самооценка личности, тем адекватнее уровень притязаний.

Лица с нереалистично завышенным уровнем притязаний, переоценивая свои способности и возможности, берутся за непосильные для них задачи и часто терпят неудачи. Люди с высоким, но реалистичным уровнем притязаний постоянно стремятся к улучшению своих достижений, самосовершенствованию, к решению все более и более сложных задач и достижению трудных целей.

Лица с умеренным уровнем притязаний стабильно и успешно решают круг задач средней сложности, не стремясь улучшить свои достижения и способности и перейти к более трудным целям.

Лица с низким или нереалистично сниженным уровнем притязаний выбирают слишком легкие и простые цели, что может объясняться заниженной самооценкой, неверием в свои силы, «комплексом неполноценности» либо «социальной хитростью», когда, наряду с высокой самооценкой и самоуважением, человек избегает социальной активности и трудных, ответственных дел и целей.

Примечание для экспериментатора: длительность третьего опыта – 8 секунд для искусственного создания ситуации неудачи.

Вопросы для контроля знаний

1. Что такое потребности?
2. Каковы виды потребностей?
3. Какова иерархия потребностей по А. Маслоу?
4. Что такое мотив?

5. Какова классификация мотивов личности?
6. Что значит мотивация личности?
7. Что такое интерес?
8. Как вы понимаете словосочетание «социальная адаптация»?
9. Можно ли утверждать, что все компоненты самосознания не являются врожденными, а формируются и развиваются в зависимости от условий жизни человека и его воспитания?
10. Какие аспекты работы, за исключением денег, способствуют достижению удовлетворения от проделанной работы?
11. Какова роль направленности личности в ее жизнедеятельности?

Тесты для контроля знаний

- 1. Переживание человеком состояния нужды в чем-либо – это:**
 - а) характер;
 - б) потребность;
 - в) интерес;
 - г) склонность.
- 2. Удовлетворение каких потребностей необходимо для нормального развития человека как индивида:**
 - а) биологических;
 - б) социогенных;
 - в) духовных;
 - г) оперативных?
- 3. К какой группе потребностей следует отнести желание человека стать тем, кем он может стать:**
 - а) биологические потребности;
 - б) потребности в принадлежности и любви;
 - в) потребность в самоактуализации и самореализации;
 - г) потребности в безопасности и защите?
- 4. Направленность – это:**
 - а) неосознанная по содержанию и цели потребность;
 - б) неосознаваемое личностью состояние готовности к определенной деятельности, с помощью которой может быть удовлетворена та или иная потребность;
 - в) система потребностей, интересов, убеждений, идеалов, ценностных ориентаций человека, придающая его жизни осмысленность и избирательность;
 - г) система умений человека.

5. Кто из ученых разработал теорию иерархии потребностей:

- а) К. Платонов;
- б) З. Фрейд;
- в) А. Маслоу;
- г) А. Адлер?

6. Что означает термин «альтруизм»:

- а) стремление добиваться только своих целей;
- б) совокупность психических явлений, не осознаваемых человеком;
- в) процесс тяготения людей друг к другу;
- г) черта характера, проявляющаяся в потребности делать добро для людей, оказывать им помощь, поддержку, причем бескорыстно?

7. Что означает термин «иерархия потребностей»:

- а) многообразие;
- б) интенсивное развитие;
- в) соподчинение;
- г) кратковременность?

8. Положительно эмоционально окрашенное стремление к познанию – это:

- а) влечение;
- б) желание;
- в) интерес;
- г) склонность.

9. Мотив – это:

- а) отражение в сознании потребности в чем-то;
- б) объективная необходимость в чем-то;
- в) побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребности;
- г) объяснение субъектом причин своих действий.

10. Что происходит с потребностями в процессе жизни человека:

- а) изменяются;
- б) остаются неизменными;
- в) изменяются только социальные;
- г) изменяются только духовные?

11. Что характерно для завышенной самооценки:

- а) сопровождается отсутствием адекватной самокритики и критического восприятия мнения других;
- б) сказывается на взаимоотношениях с окружающими;
- в) может стать причиной конфликтов, утраты межличностных контактов, замкнутости;
- г) все варианты ответов верны?

12. Какие компоненты включает в себя самосознание личности:

- а) самопознание;
- б) самопознание и самоотношение;
- в) самопознание и саморегуляцию;
- г) самопознание, самоотношение и саморегуляцию?

13. Гуманность, честность, общительность выражают отношение:

- а) к себе;
- б) к людям;
- в) к вещам;
- г) к труду.

14. Мотивационная сфера человека:

- а) характеризуется динамичностью;
- б) характеризуется социальной обусловленностью;
- в) включает как осознаваемые, так и неосознаваемые мотивы;
- г) все варианты ответов верны.

15. Степень трудности тех целей, к достижению которых стремится человек, – это:

- а) сфера контроля;
- б) самопознание;
- в) уровень притязаний;
- г) характер.

Т е м а 2. СОЦИАЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ И ПОВЕДЕНИЕ ЛИЧНОСТИ

Вопросы для подготовки к практическому занятию

1. Социально-психологическая адаптация личности.
2. Социальные установки и прогнозирование поведения. Изменение социальных установок.
3. Классификации ценностей в социальной психологии. Ценностная регуляция социального поведения. Соотношение личностных и общекультурных ценностей.

Тематика рефератов

1. Механизмы формирования предрассудков. Предрассудки современного образования.
2. Национальный вопрос как проблема социального равенства.
3. Социализация как конструирование реальности.

Задания и упражнения

Задание 1. Напишите эссе «Особенности современной социализации личности» (на примере любого возрастного этапа).

Эссе – самостоятельное размышление-сочинение над научной проблемой при использовании идей, концепций, ассоциативных образов из других областей науки и искусства.

Задание 2. Сформулируйте любую из своих социальных установок. Выделите в вашем примере когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты, т. е. ваше мнение об объекте установки, ваши чувства о нем и ваши поведенческие тенденции к нему.

Приведите несколько примеров явного влияния социальных установок на поведение людей.

Задание 3. Упражнение «Российский экспресс».

Цель: осознание собственных предрассудков.

Инструкция: каждый из нас время от времени ездит на поездах. Отправляясь в путешествие и покупая билет на поезд, вы не знаете своих соседей. Представьте, что сейчас у вас появилась возможность выбрать себе попутчиков для поездки во Владивосток.

Ход работы. Каждому студенту представляется список пассажиров. Далее преподаватель задает вопросы: «С кем из этих людей вы меньше всего хотели бы оказаться в одном купе поезда?», «С кем из этих людей вы больше всего хотели бы оказаться в одном купе поезда?».

Участники должны сделать три самых предпочтительных и три самых непредпочтительных выбора. Список пассажиров:

1. Цыганка.
2. Явный гомосексуал.
3. Скинхед.
4. Вич-инфицированный молодой человек.
5. Неаккуратно одетая женщина с маленьким ребенком.
6. Кавказец-мусульманин.
7. Человек из деревни с большим мешком.
8. Африканский студент.
9. Подросток, похожий на наркомана.
10. Бывший заключенный.
11. Таджик в национальной одежде.
12. Милиционер.
13. Инвалид со складной коляской.

14. Кришнаит.

15. Китаец, который ест странно пахнущую еду.

16. Панк.

17. Человек, говорящий на непонятном языке.

Затем студенты делятся на группы по три человека. Каждая группа представляет собой купе. Если участников четное количество, то некоторые группы можно объединить в четверки или двойки. Цель задания: во-первых, проранжировать список пассажиров с тем, чтобы выбрать еще одного попутчика, во-вторых, определить, с кем не поедет вся группа. Обсуждение в микрогруппах ведется 5–7 минут. После этого разговора группа собирается вместе и представляет результаты. Ответы записываются на доске. По итогам определяется результат (самый предпочтительный и самый неpreferchitelnyy).

Каждая из микрогрупп получает следующее задание:

1. Назвать предпочтительный и неpreferchitelnyy выбор по результатам обсуждения в микрогруппе.

2. Рассказать об атмосфере, которая была во время обсуждения.

Групповая дискуссия. Вопросы для групповой дискуссии:

1. Почему у групп ответы оказались разными?

2. Почему иногда ответы групп совпадали?

3. Каковы причины нежелания ехать с человеком в одном купе? Какие чувства вы испытываете к этим людям (аффективный компонент установки)?

4. Можем ли мы что-то сделать с нашими чувствами в таких случаях?

5. Может ли кто-то не захотеть поехать в купе вместе с вами?

6. Как мы поступаем, когда оказываемся в купе рядом с нежелательным человеком?

7. Виноваты ли те, с кем мы не хотим ехать?

8. Что они почувствуют, когда заметят наше недовольство?

9. Как лучше всего поступать в таких случаях?

Практическая часть

Тест Кимберли Янг на интернет-зависимость

Инструкция. На предложенные вопросы Вам нужно выбрать один из вариантов ответа: «никогда»; «редко»; «регулярно»; «часто»; «постоянно».

1. Как часто Вы замечаете, что проводите в сети больше времени, чем намеревались?
2. Как часто Вы пренебрегаете домашними делами, чтобы подольше «побродить» в сети?
3. Как часто Вы предпочитаете пребывание в сети интимному общению с партнером?
4. Как часто Вы заводите знакомства с пользователями Интернета?
5. Как часто Вы раздражаетесь из-за того, что окружающие интересуются количеством времени, проводимым Вами в сети?
6. Как часто Вы отмечаете, что перестали делать успехи в учебе или работе, так как слишком много времени проводите в сети?
7. Как часто Вы проверяете электронную почту (или сообщения в социальных сетях) раньше, чем сделаете что-то другое, более необходимое?
8. Как часто Вы отмечаете, что у Вас снижается производительность труда из-за увлечения Интернетом?
9. Как часто Вы занимаете оборонительную позицию и скрытничаете, когда Вас спрашивают, чем Вы занимаетесь в сети?
10. Как часто Вы блокируете беспокоящие мысли о Вашей реальной жизни мыслями об Интернете?
11. Как часто Вы обнаруживаете себя предвкушающим очередной выход в сеть?
12. Как часто Вы ощущаете, что жизнь без Интернета скучна, пуста и безрадостна?
13. Как часто Вы ругаетесь, кричите или иным образом выражаете свою досаду, когда кто-то пытается отвлечь Вас от пребывания в сети?
14. Как часто Вы пренебрегаете сном, засиживаясь в Интернете допоздна?
15. Как часто Вы предвкушаете, чем займетесь в Интернете, находясь не в сети?
16. Как часто Вы говорите себе: «Еще минутку», – сидя в сети?
17. Как часто Вы терпите поражение в попытках сократить время, проводимое в сети?
18. Как часто Вы пытаетесь скрыть количество времени, проводимое Вами в сети?
19. Как часто Вы вместо того, чтобы выбраться куда-либо с друзьями, выбираете Интернет?

20. Как часто Вы испытываете депрессию, подавленность или нервозность, будучи вне сети, и отмечаете, что это состояние проходит, как только Вы оказываетесь в сети?

21. Как часто Вы чувствуете эйфорию, оживление, возбуждение, находясь за компьютером?

22. Как часто Вы замечаете, что Вам требуется проводить все больше времени за компьютером, чтобы получить те же ощущения?

23. Как часто Вы чувствуете пустоту, депрессию, раздражение, находясь не за компьютером?

24. Как часто случалось Вам пренебрегать важными делами, в то время как Вы были заняты за компьютером, но не работой?

25. Как часто Вы проводите в сети более трех часов в день?

26. Если Вы в основном используете компьютер для работы, как часто Вы общаетесь в рабочее время в чатах или заходите на сайты, не связанные с работой, более двух раз в день?

27. Как часто Вы качаете файлы с запрещенных сайтов?

28. Как часто у Вас возникает мысль о том, что с человеком легче общаться онлайн, нежели лично?

29. Как часто Вам говорят друзья или члены семьи, что Вы слишком много времени проводите в сети?

30. Как часто Вашей деловой активности мешает количество времени, проводимое в сети?

31. Как часто бывает такое, что Ваши попытки ограничить время, проводимое в сети, оказывались безуспешными?

32. Как часто Вы замечаете, что Ваши пальцы устают от работы на клавиатуре, от щелканья кнопкой мыши, от мобильного телефона?

33. Как часто Вам приходилось лгать на вопрос о количестве времени, проводимом в сети?

34. Как часто у Вас бывает «синдром карпального канала» (онемение и боли в кисти руки)?

35. Как часто у Вас бывают боли в спине чаще одного раза в неделю?

36. Как часто Вы ощущаете сухость в глазах?

37. Как часто происходит увеличение времени, проводимого Вами в сети?

38. Как часто Вам случалось пренебречь приемом пищи или есть прямо за компьютером, чтобы остаться в сети?

39. Как часто Вы пренебрегали личной гигиеной, например бритьем, причесыванием и т. п., чтобы провести это время за компьютером?

40. Как часто у Вас стало наблюдаться нарушение сна после того, как Вы стали часто использовать компьютер?

Оценка и интерпретация результатов.

Подсчитайте количество баллов: за ответ «никогда» – 1 балл; «редко» – 2 балла; «регулярно» – 3 балла; «часто» – 4 балла; «постоянно» – 5 баллов.

20–49 баллов – Вы обычный пользователь Интернета;

50–79 баллов – у Вас есть некоторые проблемы, связанные с чрезмерным увлечением Интернетом;

более 80 баллов – у Вас наблюдается интернет-зависимость.

Тест «Ведущий или ведомый?»

Формирующийся рынок предполагает, что каждый сам будет заботиться о своей судьбе. И поэтому нелишне определить, кто Вы в жизни: ведущий или ведомый. Ответьте на следующие вопросы:

1. Как Вы думаете, подошла бы Вам профессия актера или политика?

2. Раздражают ли Вас люди, которые стремятся одеваться или вести себя экстравагантно?

3. Можете ли Вы разговаривать с другим человеком о Ваших интимных проблемах?

4. Сразу ли Вы реагируете на малейшие проявления неверного понимания Ваших слов и поступков?

5. Чувствуете ли Вы дискомфорт, когда другие добиваются успеха в той сфере, где Вы сами хотели бы его добиться?

6. Любите ли Вы заниматься каким-нибудь очень трудным делом, чтобы показать, что Вы способны на это?

7. Могли бы Вы посвятить всего себя достижению чего-нибудь выдающегося?

8. Устраивает ли Вас один и тот же круг друзей?

9. Предпочитаете ли Вы вести жизнь размеренную, расписанную по часам?

10. Любите ли Вы менять мебель в квартире?

11. Нравится ли Вам делать что-нибудь всякий раз по-новому?

12. Любите ли Вы осаживать того, кто, на Ваш взгляд, слишком самоуверен?

13. Нравится ли Вам демонстрировать, что Ваш начальник или лицо, почитаемое за авторитет, оказывается неправым?

Оценка и интерпретация результатов.

- 1-й вопрос: «да» – 5 баллов, «нет» – 0 баллов;
- 2-й вопрос: «да» – 0 баллов, «нет» – 5 баллов;
- 3-й вопрос: «да» – 5 баллов, «нет» – 0 баллов;
- 4-й вопрос: «да» – 5 баллов, «нет» – 0 баллов;
- 5-й вопрос: «да» – 5 баллов, «нет» – 0 баллов;
- 6-й вопрос: «да» – 5 баллов, «нет» – 0 баллов;
- 7-й вопрос: «да» – 5 баллов, «нет» – 0 баллов;
- 8-й вопрос: «да» – 0 баллов, «нет» – 5 баллов;
- 9-й вопрос: «да» – 0 баллов, «нет» – 5 баллов;
- 10-й вопрос: «да» – 5 баллов, «нет» – 0 баллов;
- 11-й вопрос: «да» – 5 баллов, «нет» – 0 баллов;
- 12-й вопрос: «да» – 5 баллов, «нет» – 0 баллов;
- 13-й вопрос: «да» – 5 баллов, «нет» – 0 баллов.

Если Вы набрали от 65 до 35 баллов, Вы – человек, обладающий хорошими задатками, чтобы эффективно влиять на окружающих, изменять их мнения, советовать, управлять ими. Во взаимоотношениях с людьми Вы чувствуете себя вполне уверенно. Вы убеждены, что человек не должен замыкаться в себе, избегать людей, держаться в стороне и думать только о себе. Вы чувствуете в себе потребность что-то делать для окружающих, руководить ими, указывать им на ошибки, учить их, чтобы побуждать интерес к внешнему миру. И в этом случае с теми, кто не разделяет Ваши принципы, нечего особенно церемониться. Их надо убеждать, и Вы это умеете. Однако Вам нужно следить за тем, чтобы Ваше отношение к людям не принимало крайних проявлений. Иначе превратитесь в фанатика или тирана.

Если Вы набрали от 30 до 0 баллов – увы, Вы бываете малоубедительны даже тогда, когда абсолютно правы.

Тест «Комплекс неполноценности»

Первым, кто исследовал и описал комплекс неполноценности, был венский психолог Альфред Адлер. Этим названием он обозначил совокупность психологических и эмоциональных ощущений человека, выражающихся в чувстве собственной ущербности и иррациональной вере в превосходство окружающих над собой. Комплекс неполноценности заставляет человека ощущать себя ниже других, он, например, может стать причиной отказа от любой конкурентной борьбы: экзамены, профессиональные конкурсы, бизнес и т. д. Этот комплекс порожд-

ден неуверенностью в своих достоинствах или способностях. «Не буду даже пробовать, все равно проиграю!» – убеждают себя жертвы этого комплекса. Комплексы развиваются, как правило, у людей, которые по природе своей или по воспитанию склонны быть суровыми судьями. Они выносят себе суровый приговор (за «малый рост», «толстые ноги» и т. д.), но также постоянно осуждают и других.

С точки зрения психологии, та или иная самооценка самым прямым образом связана с Вашим отношением к окружающему миру. Тот, кто любит этот мир, любит и себя. А значит, если мы всегда критикуем других, то мы будем безжалостны и к себе. Никто практически не бывает доволен собой. Каждого что-то грызет, у каждого – свои комплексы. Все время сравниваем себя с кем-то, чтобы убедиться, что и мы что-то стоим.

А как обстоит дело с Вами? Для этого ответьте на вопросы теста.

Инструкция. Прочтите каждое утверждение, выберите тот вариант ответа, который наиболее справедлив для Вас, выпишите номер утверждения и количество очков за выбранный вариант ответа (количество очков указано рядом с вариантом ответа).

1. Люди меня не понимают:

- а) часто (0);
- б) редко (3);
- в) такого не бывает (5).

2. Чувствую себя «не в своей тарелке»:

- а) редко (5);
- б) все зависит от ситуации (3);
- в) очень часто (0).

3. Я оптимист:

- а) да (5);
- б) только в исключительных случаях (3);
- в) нет (0).

4. Радоваться чему попало, это:

- а) глупость (0);
- б) помогает пережить трудные минуты (3);
- в) то, чему стоит поучиться (5).

5. Я хотел бы иметь такие же способности, как другие:

- а) да (0);
- б) временами (3);
- в) нет, я обладаю более высокими способностями (5).

6. У меня слишком много недостатков:

- а) это правда (0);
- б) это не мое мнение (3);
- в) неправда (5).

7. Жизнь прекрасна:

- а) это действительно так (5);
- б) слишком общее утверждение (3);
- в) вовсе нет (0).

8. Я чувствую себя ненужным:

- а) часто (0);
- б) временами (3);
- в) редко (5).

9. Мои поступки окружающим непонятны:

- а) часто (0);
- б) иногда (3);
- в) редко (5).

10. Мне говорят, что я не оправдываю надежд:

- а) часто (0);
- б) иногда (3);
- в) очень редко (5).

11. У меня масса достоинств:

- а) да (5);
- б) все зависит от ситуации (3);
- в) нет (0).

12. Я пессимист:

- а) да (0);
- б) в исключительных случаях (3);
- в) нет (5).

13. Как всякий думающий человек, я анализирую свое поведение:

- а) часто (0);
- б) иногда (3);
- в) редко (5).

14. Жизнь – грустная штука:

- а) вообще да (0);
- б) утверждение слишком общее (3);
- в) это не так (5).

15. «Смех – это здоровье»:

- а) банальное утверждение (0);
- б) об этом стоит помнить в трудных ситуациях (3);
- в) вовсе нет (5).

16. Люди меня недооценивают:

- а) увы, это так (0);
- б) не придаю этому большого значения (3);
- в) вовсе нет (5).

17. Я сужу о других слишком сурово:

- а) часто (0);
- б) иногда (3);
- в) редко (5).

18. После полосы неудач всегда приходит успех:

- а) верю в это, хотя и знаю, что это вера в чудеса (5);
- б) может и так, но научного подтверждения этому нет (3);
- в) не верю в это, потому что это вера в чудеса (0).

19. Я веду себя агрессивно:

- а) часто (0);
- б) иногда (3);
- в) редко (5).

20. Я бываю одинок:

- а) очень редко (5);
- б) иногда (3);
- в) слишком часто (0).

21. Люди недоброжелательны:

- а) большинство (0);
- б) некоторые (3);
- в) вовсе нет (5).

22. Не верю, что можно достичь того, чего очень хочешь:

- а) потому что не знаю того, кому это удалось (0);
- б) иногда это удается (3);
- в) это не так, я верю! (5).

23. Требования, которые передо мной поставила жизнь, превышали мои возможности:

- а) часто (0);
- б) иногда (3);
- в) редко (5).

24. Наверно, каждый человек недоволен своей внешностью:

- а) я думаю, да (0);
- б) наверное, иногда (3);
- в) я так не думаю (5).

25. Когда я что-то делаю или говорю, бывает, меня не понимают:

- а) часто (0);

- б) иногда (3);
- в) очень редко (5).

26. Я люблю людей:

- а) да (5);
- б) утверждение слишком общее (3);
- в) нет (0).

27. Случается, я сомневаюсь в своих способностях:

- а) часто (0);
- б) иногда (3);
- в) редко (5).

28. Я доволен собой:

- а) часто (5);
- б) иногда (3);
- в) редко (0).

29. Считаю, что следует к себе быть более критичным, чем к другим людям:

- а) да (0);
- б) не знаю (3);
- в) нет (5).

30. Верю, что мне хватит сил реализовать свои жизненные планы:

- а) да (5);
- б) по-разному это бывает (3);
- в) нет (0).

Результаты теста.

Внимание: если Вы не набрали одинаковое количество очков (например, 0 и 0, 3 и 3, 5 и 5) в следующих парах: 3 и 18, 9 и 25, 10 и 23, 12 и 22, то общий результат теста можно считать случайным, недо-
стоверным.

0–40 очков – к сожалению, Вы закомплексованы. О себе думаете негативными категориями, «зациклились» на своих слабостях, недостатках, ошибках. Постоянно боретесь с собой, и это только усугубляет и Ваши комплексы, и саму ситуацию, еще более осложняет Ваши отношения с людьми. Попробуйте думать о себе иначе: сконцентрируйтесь на том, что есть в Вас сильного, теплого, хорошего и радостного. Увидите, что очень скоро изменится Ваше отношение к себе и к окружающему миру. И Вы вдруг заметите, что и люди станут относиться к Вам лучше, и почувствуете, что и Вы сами, и люди вокруг Вас станут лучше, добрее. И улыбнитесь – им и себе.

41–80 очков – у Вас есть все возможности самому прекрасно справиться со своими комплексами. В общем-то, они не очень мешают Вам жить. Временами Вы боитесь анализировать себя, свои поступки. Запомните: прятать голову в песок – дело совершенно бесперспективное, до добра оно не доведет и может только на время разрядить обстановку. От себя не убежишь, смелее! У Вас хватит сил справиться с любыми проблемами.

81–130 очков – Вы не лишены комплексов, как и всякий нормальный человек, но прекрасно справляетесь со своими проблемами. Объективно оцениваете свое поведение и поступки людей. Свою судьбу держите в своих руках. В компаниях чувствуете себя легко и свободно, и люди чувствуют себя так же легко в Вашем обществе. Совет: так держать!

131–150 очков – Вы думаете, что у Вас вообще нет комплексов. Не обманывайте себя, такого просто не бывает. Каким образом комплекс неполноценности может воздействовать на Вашу жизнь? Прежде всего, Вы теряете возможности, которые встают перед Вами. Вы считаете, что кто-то другой более достоин этих возможностей, чем Вы. Самообман и завышенная самооценка небезопасны. Попробуйте посмотреть на себя со стороны. Комплексы ведь для того, чтобы с ними справляться или ... чтобы их полюбить. Вас хватит и на то, и на другое. В противном случае Ваш комплекс самовлюбленности перерастет в зазнайство, высокомерие, вызовет неприязнь к Вам окружающих людей, существенно испортит Вашу жизнь. Найдите среди друзей того, кто больше всех критикует Вас, и смиренно выслушайте все, что он Вам выдаст. Ваш комплекс неполноценности должен помогать Вам двигаться по карьерной лестнице и самосовершенствоваться.

Тест «Что Вами движет?»

Методологической основой теста служит теория мотивации Д. Мак-Клелланда, а также ряд ее интерпретаций. Тест помогает определить ведущие потребности личности.

Инструкция. Вам предлагается 15 высказываний. Насколько эти высказывания соответствуют Вашему отношению к работе и другим людям? Оцените это по пятибалльной шкале (от полного несогласия – «НС», до полного согласия – «ПС»), обведя одну из пяти цифр в каждой строчке. В крайнем случае, если Вам будет трудно дать определенный ответ, можете обвести в кружок цифру «3».

№	Утверждения	НС	ПС
1	Я прилагаю все усилия, чтобы улучшить показатели своей работы (учебы) в сравнении с тем, что было раньше	1 2 3 4 5	
2	Я получаю удовольствие от того, что мне приходится соревноваться с кем-либо, особенно если я при этом выигрываю	1 2 3 4 5	
3	Я часто замечаю, что разговариваю со своими сверстниками на «неучебные» темы	1 2 3 4 5	
4	Мне нравится выполнять непростую работу	1 2 3 4 5	
5	Мне нравится брать на себя ответственность	1 2 3 4 5	
6	Мне нравится, если окружающие хорошо ко мне относятся	1 2 3 4 5	
7	Я хочу знать, насколько хорошо я выполнил то или иное задание в действительности	1 2 3 4 5	
8	Я конфликтую с людьми, которые совершают неприятные для меня поступки	1 2 3 4 5	
9	У меня хорошие отношения со всеми одноклассниками	1 2 3 4 5	
10	Мне нравится ставить перед собой реальные задачи и выполнять их	1 2 3 4 5	
11	Мне нравится иметь влияние на других людей и использовать это в своих целях	1 2 3 4 5	
12	Мне нравится принадлежать к каким-либо группам или входить в состав тех или иных организаций	1 2 3 4 5	
13	Я получаю удовлетворение от выполнения сложных заданий	1 2 3 4 5	
14	Я часто работаю над тем, чтобы контролировать происходящее вокруг меня	1 2 3 4 5	
15	Мне больше нравится работать в группе нежели в одиночку	1 2 3 4 5	

Обработка результатов.

Проставьте в следующей таблице балл, соответствующий номеру высказывания.

Пятнадцать приведенных высказываний соответствуют трем ведущим потребностям: потребности в достижении успеха, потребности в доминировании, потребности в причастности.

Потребность в достижении успеха		Потребность в доминировании		Потребность в причастности	
Номер высказывания	Балл	Номер высказывания	Балл	Номер высказывания	Балл
1		2		3	
4		5		6	
7		8		9	
10		11		12	
13		14		15	
Итого		Итого		Итого	

При обработке учитываются количественные и качественные показатели.

Количественный показатель определяется суммой баллов по каждой группе ведущих потребностей. Сумма в каждой колонке может варьировать от 5 до 25 баллов. Та колонка, в которой сумма баллов будет больше, указывает на доминирующую потребность человека.

Анализ структуры выборов по каждой из ведущих потребностей и по все выборам участника позволяет выделить качественные характеристики. Результаты, полученные при обработке теста каждого участника, сравниваются с общегрупповыми результатами для определения ведущих потребностей группы.

Потребность в достижении успеха (мотивация достижения) выражается в стремлении человека совершать действия, максимально эффективно ведущие его навстречу желанной цели. Стремление добиться успеха (а благодаря ему – признания) присуща всем, но в различной мере. Каждый человек сам определяет для себя уровень своих достижений.

Потребность в доминировании – это стремление оказывает активное влияние на образ мыслей, поведение, вкусы, установки другого человека. Удовлетворяется эта потребность лишь в том случае, если изменяется поведение другого человека или ситуация в целом под нашим влиянием. Одновременно с этим партнер по общению рассматривает нас в качестве человека, берущего на себя тяжесть принятия решения.

Потребность в причастности находит свое выражение в проявлении интереса людей в налаживании тесных личных дружеских отношений, стремлении не допустить возникновения конфликтной ситуации, оказании помощи и поддержки людям рядом, получении одобре-

ния и поддержки со стороны окружающих, в волнении о том, каково о них мнение других людей. Люди с развитой потребностью причастности будут привлечены работой, которая будет давать им обширные возможности социального общения.

Вопросы для контроля знаний

1. Что такое социальная установка?
2. Назовите основные компоненты социальной установки.
3. Каким образом соотносятся социальная установка и реальное поведение?
4. В чем заключаются сходства и различия стереотипов и пред-
рассудков?
5. Стереотипы могут быть полезны и необходимы?
6. Какова роль социального стереотипа в организации?
7. Почему возникают этнические стереотипы?
8. При каких условиях стереотипы могут измениться?
9. Предрассудок – это позитивное или негативное явление?
10. Какие виды предрассудков вы знаете?
11. Какие методы ослабления предрассудков вы знаете?

Тесты для контроля знаний

- 1. Как называется способ понимания другого человека, уподобление ему, отождествление с ним себя:**
 - а) идентификация;
 - б) эмпатия;
 - в) рефлексия?
- 2. Феномен, по которому между социальной установкой и реальным поведением личности существует расхождение, назван:**
 - а) феноменом Фолля;
 - б) феноменом Ла Пьера;
 - в) феноменом Олпорта.
- 3. Мотив оказания кому-либо помощи, не связанный сознательно с собственными эгоистическими интересами, называется:**
 - а) карьеризм;
 - б) альтруизм;
 - в) эгоизм.

4. Социальная установка – это:

- а) состояние организма реагировать на стимулы определенным образом;
- б) динамическое состояние личности, определяющие его склонность воспринимать социальные объекты, ситуации заданным образом;
- в) обобщенные устойчивые представления о социальных объектах.

5. Обобщенная, упрощенная, сокращенная система представлений о социальных объектах называется:

- а) образ мира;
- б) стереотип;
- в) предубеждение.

6. Назовите то, что НЕ является стадией социализации:

- а) дотрудовая стадия;
- б) послетрудовая социализация;
- в) стадия поздней социализации.

7. Проблема социальной установки является важной в силу того, что призвана объяснить:

- а) как формируется характер;
- б) как формируются способности;
- в) чем регулируется поведение человека.

8. Тенденция к сохранению однажды созданного представления о другом человеке составляет суть эффекта:

- а) стереотипизации;
- б) первичности;
- в) последовательности.

9. Стремление понять ситуацию и собеседников, желание лучше взаимодействовать и избегать конфликтов – это:

- а) ориентация на контроль;
- б) ориентация на понимание;
- в) ориентация на доминирование.

10. Степень трудности тех целей, к достижению которых стремится человек, – это:

- а) сфера контроля;
- б) самопознание;
- в) уровень притязаний.

11. Существенный признак внушения:

- а) некритическое восприятие информации;
- б) недоверие;
- в) критичность.

12. Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект:

- а) первого впечатления;
- б) ореола;
- в) бумеранга.

13. Манипулирующее воздействие проявляется:

- а) в покровительственном отношении к человеку;
- б) демонстрации своей позиции;
- в) использовании человека в корыстных целях.

14. Какие из нижеперечисленных функций выполняет аттитюд:

- а) функция приспособления;
- б) функция защиты;
- в) функция выражения?

Т е м а 3. СОЦИАЛЬНОЕ ОБЪЯСНЕНИЕ

Вопросы для подготовки к практическому занятию

1. Теория каузальной атрибуции. Типы атрибуции по Г. Келли: личностная, объектная и ситуативная. Практическое значение исследований каузальной атрибуции.

2. Ошибки социального объяснения (атрибутирования): эффект «ложного согласия», эффект «деятель-наблюдатель», ошибка ложных корреляций, ошибка самооправдания. Фундаментальная ошибка атрибуции.

Тематика рефератов

1. Понятие и основные психологические аспекты самооэффективности личности.

2. Феномен выученной беспомощности в современной психологии.

3. Психологические механизмы и эффекты социального сравнения.

4. Психология дружбы и одиночества: ключевые факторы формирования близких отношений.

5. Любовь-дружба и любовь-страсть: сравнительный анализ.

6. Теория социального обмена в исследованиях романтических отношений.

7. Эффективные стратегии и типичные ошибки самопрезентации личности.

8. Коммуникативное поведение в социальных сетях.

Задания и упражнения

Вопросы для размышления:

1. Хотя поведение человека всегда направлено на достижение цели, конечные результаты деятельности иногда не соответствуют ожиданиям. Кому люди склонны приписывать ответственность за последствия своих действий? Как называется это явление?

2. Я-концепция личности, формируясь как ее установка по отношению к самой себе, является основой выстраивания отношений с другими людьми. В процессе сравнения своих качеств с соответствующими качествами других людей у личности формируется самооценка. Поясните роль самооценки как центрального элемента Я-концепции.

3. Какие нормы и правила поведения приняты в современном обществе, но были бы недопустимы в прошлом веке?

4. У китайцев есть пословица: «Тот, кто мягко ступает, далеко продвинется на своем пути». Оцените это высказывание с точки зрения психологии общения.

5. Согласны ли вы с высказыванием Конфуция: «Не поговорить с человеком, с которым стоит поговорить, значит потерять человека. Говорить же с человеком, с которым не стоит говорить, терять слова. Мудрец не теряет людей и не теряет слов».

6. Что означает фраза Б. Паскаля: «Я написал длинное письмо, потому что у меня не было времени написать короткое»?

7. Что означает термин «культура общения»?

8. Конфуций заметил, что велик тот человек, который делает добро, не рассчитывая на награду. Как вы полагаете, справедливы ли эти слова?

Задание 1. Какими из перечисленных правил вы бы стали руководствоваться в общении? А какими – категорически нет. Выбор развернуто поясните.

1. Лучше не смотреть в глаза человеку, это может его смутить.

2. Говорите с другим человеком о себе, и он будет говорить с вами часами.

3. Если вам сделали комплимент, его необходимо тут же вернуть, сделав его больше и цветистее.

4. Для того чтобы люди захотели с вами общаться, вы сами должны захотеть, и собеседники должны это видеть.

5. Улыбка ничего не стоит, но много дает.

6. В разговоре нужно как можно реже упоминать имя собеседника.

7. В разговоре надо искренне внушать собеседнику сознание его значимости.

8. Указывайте на ошибки других прямо, а не косвенно.

Задание 2. Составьте психологический автопортрет, выделяя свои достоинства, которыми могли бы заинтересовать потенциальных работодателей.

Задание 3. Дайте научно-психологическую интерпретацию следующих высказываний.

1. Доброе слово и пистолет значительно лучше, чем доброе слово или пистолет в отдельности, а умение пользоваться этими инструментами – главное, что отличает нас от окружающего стада овец. Я отдам три десятка своих головорезов за одного человека, умеющего решать вопросы, разговаривая.

Аль Капоне

2. Мало быть хорошим парнем, нужно, чтобы об этом знали другие.

Американская пословица

3. Те, кто никогда не меняют своих мнений, любят больше себя, чем правду.

Жозеф Жубер, французский писатель

4. Совещания незаменимы, если вы решили ничего не делать.

Джон Кеннет, американский экономист

5. Великие умы обсуждают идеи; средние умы обсуждают события; мелкие умы обсуждают людей.

*Элеонора Рузвельт, общественный деятель,
супруга президента США Франклина Рузвельта*

Практическая часть

Тест «Групповые роли»

Инструкция: внимательно прочитайте приведенные утверждения и напротив каждого дайте свой ответ: если данное утверждение соответствует Вашим деловым качествам, то поставьте два очка; если соответствует лишь частично, то поставьте одно очко; если данное утверждение для Вас не характерно, то ничего не ставьте.

1. Я делаю оригинальные предложения.
2. Я нахожу промахи и оплошности, которые другим не удастся заметить.
3. У меня есть способность организовывать людей.
4. Я выдвигаю идеи, которые могут иметь более широкое применение, чем в непосредственно решаемой задаче.
5. Мое продуманное суждение потребует времени, но оно обычно довольно точно.
6. Я люблю оказывать сильное влияние на решения коллектива.
7. На меня можно положиться, чтобы увидеть работу выполненной.
8. Я могу работать с людьми, у которых большое разнообразие личностных качеств и мировоззрений.
9. Я часто замечаю, что мое воображение рассеивается при совместной работе в коллективе.
10. Я могу работать с любыми людьми, если только они могут внести нечто стоящее в коллективную работу.
11. Множество разнообразных контактов с другими людьми важно для моего стиля работы.
12. Мои чувства редко мешают моим суждениям.
13. Я пытаюсь выразить свои взгляды в ходе собраний коллектива.
14. Сталкиваясь с трудностями, я борюсь, чтобы выполнить работу качественно и достичь целей.
15. Я умею хорошо детализировать.
16. Я заинтересован в том, чтобы помогать своим товарищам в их проблемах.
17. Я критически анализирую идеи других людей, как их достоинства, так и недостатки.
18. Я часто замечаю у себя новые подходы к давней проблеме.
19. Я могу координировать и продуктивно использовать способности и таланты своих товарищей.
20. Я заинтересован в завершении и совершенствовании всех своих начинаний.
21. Я получаю особое удовольствие от изучения идей и технических приемов, которые являются для меня новыми.
22. Мне трудно полностью отдалиться работе, цели которой не определены четко и ясно.
23. Я не очень заинтересован в лучшем познании людей.

24. Мне кажется, что иногда стоит рискнуть и навлечь на себя некоторую временную непопулярность, чтобы преуспеть в распространении своих взглядов в коллективе.

25. У меня творческий подход к решению проблем.

26. Я больше заинтересован в практическом осуществлении имеющихся идей, чем в выдвижении новых.

27. Мне кажется, что мои личные умения способствуют достижению согласия в коллективе.

28. Обычно я могу найти аргумент, чтобы отклонить неразумные предложения.

29. Я знаю, чьи специальные знания и умения особенно нужны для решения стоящих перед коллективом проблем.

30. Я больше исполнитель, чем инициатор.

31. Я чувствую себя в своей стихии, когда работа требует высокой степени концентрации и внимания.

32. Я охотно подчеркиваю собственную точку зрения на собраниях коллектива.

33. Я хорошо уживаюсь с другими людьми и упорно работаю ради коллектива.

34. В большинстве ситуаций я имею независимый и новаторский взгляд.

35. Я сохраняю устойчивый систематический подход, каким бы ни было давление.

36. У меня довольно напористый характер, но я реагирую на нужды других людей.

37. Я счастлив быть лидером в ситуациях, требующих действия.

38. Я внимательно исследую последние идеи в их развитии.

39. Я люблю тщательно взвешивать и оценивать все предложения своих товарищей, прежде чем сделать выбор.

40. Быть занятым решением деловой проблемы доставляет мне истинное удовольствие.

41. Я могу определить, как идеи и технические приемы могут быть использованы в новых ситуациях.

42. Я сильно реагирую, когда собрание теряет из виду главную цель.

43. Мне доставляет удовольствие сопоставлять различные точки зрения.

44. Я всегда готов поддерживать хорошие предложения.

45. У меня развито естественное чувство срочности при выполнении любой работы.

46. Я придаю особое значение следованию интересным идеям (или людям).

47. Я предпочитаю тщательно анализировать возникающие проблемы.

48. Мне кажется, у меня есть талант планирования конкретных шагов решения проблемы.

49. Я думаю, что могу рекламировать и популяризировать идеи, которые интересуют меня.

50. Я могу увидеть систему (модель) там, где другие обычно видят несвязанные предметы.

51. Я готов волевым путем огласить мою личную точку зрения, если это необходимо.

52. Я вижу все стороны проблемы и предлагаю решения, приемлемые для всех.

53. Я внимательно слежу за участками, где может потребоваться моя помощь.

54. Я люблю выявлять критические различия между альтернативами.

55. Я работаю наилучшим образом, когда цели и задачи ясно определены.

56. Обычно я внимательно слежу за участками, где могут возникнуть трудности.

Ключ к тесту. Подсчитайте очки по приведенным ниже группам утверждений. Количественная выраженность очков показывает Вашу потенциальную возможность исполнять ту или иную социальную роль при совместной работе в коллективе.

Номера утверждений	Социальная роль
3, 10, 19, 27, 36, 43, 52	Лидер
6, 13, 24, 32, 37, 42, 51	Реализатор
1, 9, 18, 25, 34, 41, 50	Генератор идей
5, 12, 17, 28, 39, 47, 54	Объективный критик
7, 14, 22, 26, 35, 48, 55	Организатор, или начальник штаба
4, 11, 21, 29, 38, 46, 49	Снабженец
8, 16, 23, 30, 33, 44, 53	Душа коллектива
2, 15, 20, 31, 40, 45, 56	Отделочник, или контролер

Описание групповых ролей

Условное название роли	Характерные черты личности	Положительные качества	Приемлемые недостатки
Лидер	Способен, уверен в себе, с развитым самообладанием	Способность относиться ко всем предложениям соответственно их объективной ценности без предвзятого мнения. Сильно развитое стремление к достижению цели	Не более чем ординарный интеллект, умеренные творческие способности
Реализатор	Динамичен, очень неспокоен, склонен опережать других, общителен	Напористость, готовность бороться с инертностью, благодушием и самообманом	Склонность поддаваться провокациям, раздражительность
Генератор идей	Индивидуалистичен, с серьезным складом ума	Развитый интеллект и воображение, обширные знания, одаренность	Склонность витать в облаках, невнимание к практическим делам и протоколу
Объективный критик	Трезвость, осторожность, малая эмоциональность	Осмотрительность, рассудительность, здравый ум, практичность, настойчивость	Неспособность увлечься самому и увлечь других
Организатор, или начальник штаба	Консерватор с развитым чувством долга и предсказуемым поведением	Организационные способности и практический здравый ум, работоспособность, дисциплинированность	Недостаточно гибок, невосприимчив по отношению к недосказанным идеям

Снабженец	Склонность к энтузиазму, любознательность и коммуникабельность	Легко вступает в контакт с людьми, быстро узнает обо всем новом, легко разрешает возникающие трудности	Склонен быстро терять интерес к делу после того, как остынет первоначальная увлеченность
Душа группы	Мягок, чувствителен, ориентирован на общение с людьми	С готовностью отвечает на нужды людей и требования ситуации, создает атмосферу дружной работы	Нерешительность в критические моменты
Отделочник, или контролер	Совестливость, старательность, любовь к порядку, склонность всего опасаться	Способность доводить дело до конца, педантичность, взыскательность	Тревожность по пустякам, может ограничивать свободу действий коллег

Методика «Шкала М. Розенберга»

Шкала самоуважения Розенберга – это личностный опросник для измерения уровня самоуважения.

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

Опросник создавался и использовался как одномерный, хотя проведенный позднее факторный анализ выявил два независимых фактора: самоунижение и самоуважение: чем выше одно, тем ниже другое. Шкала Розенберга демонстрирует высокую надежность и валидность, подтвержденную многочисленными исследованиями.

Самоунижение может быть следствием депрессивного состояния, тревожности и психосоматических симптомов; самоуважение является причиной и следствием активности в общении, лидерства, чувства межличностной безопасности.

Опросник Розенберга состоит из 10 суждений. Определите, насколько Вы согласны или не согласны с приведенными ниже утверждениями. Поставьте напротив соответствующую цифру:

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

Тестовый материал.

1. Я чувствую, что я достойный человек, по крайней мере, не менее чем другие.
2. Я всегда склонен чувствовать себя неудачником.
3. Мне кажется, у меня есть ряд хороших качеств.
4. Я способен кое-что делать не хуже, чем большинство.
5. Мне кажется, что мне особенно нечем гордиться.
6. Я к себе хорошо отношусь.
7. В целом я удовлетворен собой.
8. Мне бы хотелось больше уважать себя.
9. Иногда я ясно чувствую свою бесполезность.
10. Иногда я думаю, что я во всем нехорош.

Ключ и обработка результатов теста.

За каждый ответ начислите себе баллы в соответствии с ключом.

Прямые вопросы – 1, 3, 4, 6; обратные вопросы – 2, 5, 7, 8, 9, 10. Баллы в обратных вопросах начисляются наоборот: 4 = 1, 3 = 2, 2 = 3, 1 = 4.

Интерпретация.

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

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

23–34 балла – самоуважение у Вас преобладает, и Вы можете адекватно оценивать свои достоинства и недостатки, можете согласиться с тем, что бываете неправы, сохраняете уважение к себе при неудачах, но склонны иногда заниматься затянутым «самобичеванием», что не предусмотрели, не заметили, «соломку не подстелили», что не позволяет смириться с тем, что изменить невозможно и быстро среагировать и откорректировать там, где есть возможность.

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

Методика выявления социально-психологических установок, направленных на «свободу – власть», «труд – деньги»

Инструкция. Ответьте на каждый вопрос «да», если он верно описывает ваше поведение, и «нет», если ваше поведение не соответствует тому, о чем говорится в вопросе.

1. Вы согласны, что самое главное в жизни – быть мастером своего дела?
2. Вы более всего дорожите возможностью самостоятельного выбора решений?
3. Ваши знакомые считают Вас властным человеком?
4. Вы согласны, что люди, которые не умеют заработать деньги, не стоят уважения?
5. Творческий труд для Вас является главным наслаждением в жизни?
6. Основное стремление в Вашей жизни – свобода, а не власть и деньги?
7. Вы согласны с тем, что иметь власть над людьми – наиболее важная ценность?
8. Ваши друзья состоятельные в материальном отношении люди?
9. Вы стремитесь, чтобы все вокруг Вас были заняты увлекательным делом?
10. Вам всегда удается следовать своим убеждениям вопреки требованиям со стороны?
11. Считаете ли Вы, что самое важное качество для власти – это ее сила?

12. Вы уверены, что все можно купить за деньги?
13. Вы выбираете друзей по деловым качествам?
14. Вы стараетесь не связывать себя различными обязательствами перед другими людьми?
15. Вы испытываете чувство негодования, если кто-либо не подчиняется Вашим требованиям?
16. Деньги куда надежнее, чем власть и свобода?
17. Вам бывает невыносимо скучно без любимой работы?
18. Вы убеждены, что каждый должен обладать свободой в рамках закона?
19. Вам легко заставить людей делать то, что Вы хотите?
20. Вы согласны, что лучше иметь высокую зарплату, чем высокий интеллект?
21. В жизни Вас радует только отличный результат работы?
22. Самое главное стремление в Вашей жизни – быть свободным?
23. Вы считаете себя способным руководить большим коллективом?
24. Является ли для Вас заработок главным стремлением в жизни?
25. Любимое дело для Вас ценнее, чем власть и деньги?
26. Вам обычно удается отвоевать свое право на свободу?
27. Испытываете ли Вы жажду власти, стремление руководить?
28. Вы согласны, что деньги «не пахнут» и неважно, как они заработаны?
29. Даже бывая на отдыхе, Вы не можете не работать?
30. Вы готовы многим жертвовать, чтобы быть свободным?
31. Вы чувствуете себя хозяином в своей семье?
32. Вам трудно ограничить себя в денежных средствах?
33. Ваши друзья и знакомые ценят Вас как специалиста?
34. Люди, ущемляющие Вашу свободу, вызывают у Вас наибольшее негодование?
35. Власть может заменить Вам многие другие ценности?
36. Вам обычно удается накопить нужную сумму денег?
37. Труд – наибольшая ценность для Вас?
38. Вы уверенно и непринужденно чувствуете себя среди незнакомых людей?
39. Вы согласны ущемить свободу, чтобы обладать властью?
40. Наиболее сильное потрясение для Вас – отсутствие денег?

Ключ к методике. За каждый ответ «да» начисляется 1 балл. Вычисляется сумма значений по каждой из установок личности: ориентация на труд: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37;

ориентация на свободу: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38;

ориентация на власть: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39;

ориентация на деньги: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Интерпретация результата.

Ориентация на труд.

Большое значение по данной шкале говорит об установке на труд. Человек все время использует для того, чтобы что-то сделать, не жалея выходных дней, отпуска и т. д. Он может испытывать сильный дискомфорт или чувство вины во время отдыха, воспринимая их как «упущенное» рабочее время. Труд сам по себе приносит ему больше радости и удовольствия, чем другие занятия.

Личные отношения и хобби нередко отодвигаются на второй план, так как они не дают того же ощущения «полезности» и социальной значимости, что и труд. В отличие от установки на процесс здесь человеку важно чувствовать, что он не просто занят, а именно работает. При этом то, насколько этот труд на самом деле результативен, имеет мало значения, но важно, насколько он одобряем руководством или обществом. Так, такая установка – одна из причин продолжения работы, когда зарплату не платят и заплатить не могут в принципе, поскольку продукция никому не нужна. Эта установка может приводить к эмоциональному выгоранию, так как потребность в отдыхе и восстановлении игнорируется ради постоянного подтверждения своей «трудоспособности» и получения внешнего одобрения.

Ориентация на деньги.

При больших значениях по данной шкале человек имеет установку на деньги. Ведущей ценностью для людей с этой ориентацией является стремление к увеличению своего благосостояния. Когда у такого человека денег нет, он думает в основном о том, как их достать, а когда они есть – как их не потерять и преумножить их количество. Деньги для него имеют ценность сами по себе, а не только как средство приобретения чего-либо. Он не обязательно станет их, скажем, воровать, но при выборе работы для себя, скорее всего, обратит внимание на зарплату, чем на интересность. Финансовое положение становится основным мерилем успеха и самооценки, часто вытесняя другие жизненные достижения и ценности.

Ориентация на свободу.

При больших значениях по данной шкале человек имеет установку на свободу. Она для него – главная ценность. Он не терпит никаких ограничений и готов идти на жертвы ради отстаивания своей незави-

симости. Человек ценит возможность самостоятельно определять свой график, местонахождение и род занятий выше гарантий стабильности или материальных благ. Любые формы контроля, регламентации или обязательств (даже разумные) воспринимаются как посягательство на личную территорию и вызывают сопротивление. Люди с ориентацией на свободу могут сознательно выбирать путь с большей неопределенностью и риском, но дающий ощущение полного самоуправления, отвергая внешне привлекательные возможности, если те требуют подчинения чужим правилам или долгосрочных обязательств. Очень часто ориентация на свободу сочетается с ориентацией на труд, реже это сочетание свободы и денег.

Ориентация на власть.

Большое значение по данной шкале означает, что человек имеет установку на власть. Он хочет чувствовать контроль над другими людьми и на многое готов ради этого. Он испытывает удовлетворение не просто от результата, а от самого факта, что результат достигнут благодаря его воле или решению. Стремится к позициям и ситуациям, где его авторитет и способность воздействовать на других будут максимально очевидны и неоспоримы. Вследствие этого, он может оказаться тираном, но может стать и неплохим руководителем. Для людей с подобной ориентацией ведущей ценностью является влияние на других, на общество.

Человек с любой установкой (точнее с набором установок, довольно редко лишь одна установка оказывается полностью доминирующей, т. е. значения по остальным шкалам резко меньше) может найти как свое вполне полезное место в обществе, так и свой способ разрушить все вокруг себя. Но то, зачем (и частично – каким образом) человек делает то или другое, и показывается результатами данного теста. Знание особенностей мотивационной сферы человека важно при профотборе, профориентации и личном консультировании, в частности семейном. Различия между супругами в установках часто вносят разлад в семейные отношения.

Вопросы для контроля знаний

1. Дайте краткое определение социальному объяснению. Почему оно необходимо в социальных науках?
2. Каковы сильные стороны социального объяснения? В каких случаях оно наиболее эффективно? Каковы его главные ограничения?

Как его можно комбинировать с другими подходами для более полного понимания социальной реальности?

3. Опишите механизм каузальной атрибуции.

4. Назовите основные правила формирования атрибуций.

5. Приведите примеры явлений, требующих социального объяснения (например, социальное неравенство, мода, электоральное поведение, девиация).

6. Существуют ли трудности в установлении причинно-следственных связей в социальном мире из-за множества переменных, таких как этические ограничения экспериментов или уникальности контекстов?

Тесты для контроля знаний

1. Что такое атрибуция в социальной психологии:

- а) научное исследование мотивов поведения;
- б) процесс приписывания свойств, признаков и причин поведения другому человеку в условиях дефицита информации;
- в) способность точно предсказывать поведение других;
- г) врожденное понимание психологии людей?

2. Приписывание причины поведения внутренним качествам человека (способностям, чертам характера) называется:

- а) ситуативная атрибуция;
- б) объектная атрибуция;
- в) диспозиционная (внутренняя) атрибуция;
- г) обстоятельственная атрибуция.

3. Фундаментальная ошибка атрибуции – это:

- а) тенденция приписывать причины собственного поведения ситуативным факторам;
- б) тенденция преувеличивать значение ситуативных факторов и недооценивать личностные при объяснении поведения других;
- в) тенденция преувеличивать значение личностных факторов и недооценивать ситуативные при объяснении поведения других;
- г) тенденция видеть собственное поведение как типичное.

4. Эффект ложного согласия – это:

- а) тенденция приписывать причины своего поведения внешним факторам;
- б) тенденция рассматривать собственное поведение как нетипичное;

в) тенденция рассматривать собственное поведение как типичное, предполагая, что другие поступили бы так же;

г) тенденция искать подтверждение своим взглядам у других.

5. Что представляет собой «ошибка ложных корреляций»:

а) приписывание успехов внутренним причинам, а неудач – внешним;

б) произвольное соединение двух личностных черт или внешней черты и психологического свойства как обязательно сопутствующих друг другу;

в) переоценка влияния ситуации на поведение;

г) неправильное использование критериев Г. Келли?

6. «Ошибка самооправдания» в атрибуции – это:

а) тенденция приписывать негативные результаты внутренним причинам, а позитивные – внешним;

б) тенденция приписывать позитивные результаты внутренним причинам, а негативные – внешним;

в) тенденция винить во всем обстоятельства и других людей;

г) тенденция брать на себя всю ответственность.

7. Что понимается под «стилем атрибуции»:

а) культурные различия в атрибуции;

б) устойчивая тенденция возложения ответственности за действия либо на себя, либо на обстоятельства (окружение);

в) индивидуальная манера формулировать свои мысли;

г) предпочтение диспозиционных атрибуций ситуативным?

8. Что означает «экстернальный локус контроля» по Д. Роттеру:

а) убеждение, что все происходящее с человеком регулируется его собственными усилиями и способностями;

б) убеждение, что все происходящее с человеком регулируется внешними факторами (судьба, случай, везение, другие люди);

в) убеждение в своей исключительности?

9. Зачем люди конструируют теории социального объяснения:

а) чтобы оправдать свое поведение;

б) чтобы манипулировать другими;

в) чтобы предсказывать и контролировать окружение;

г) чтобы соответствовать социальным нормам;

д) все варианты ответов верны?

10. Концепция локуса контроля была разработана:

а) Ф. Хайдером;

б) Г. Келли;

в) Д. Роттером;

г) Л. Россом.

Т е м а 4. МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ВОСПРИЯТИЕ И ПОНИМАНИЕ

Вопросы для подготовки к практическому занятию

1. Понятие социальной перцепции. Механизмы межличностного восприятия (идентификация, эмпатия, рефлексия и др.).

2. Понятие межличностной аттракции. Эффекты межличностного восприятия (эффект «ореола», эффект первичности или новизны, эффект стереотипизации и др.).

Тематика рефератов

1. Альтруизм: социально-психологический анализ.
2. Я строю образ партнера: перцептивная сторона общения.
3. Мода как социально-психологическое явление.
4. Формирование первого впечатления в общении.
5. Эмоциональный интеллект: понятие и приемы развития.
6. Культурные различия в невербальной коммуникации.

Задания и упражнения

Вопросы для размышления:

1. Сформулируйте, в чем состоят особенности перцептивной стороны общения?
2. Какова роль первого впечатления в общении?
3. Какие существуют механизмы взаимопонимания в общении?
4. На процесс восприятия влияет профессия воспринимающего?
5. Каким образом можно уменьшить влияние ошибок восприятия в общении?
6. Что такое межличностная аттракция и какова ее роль в общении?
7. Какие существуют эффекты межличностного восприятия и взаимопонимания?
8. Должна ли страстная и романтическая любовь служить основой для выбора супруга или постоянного партнера? Обсудите аргументы «за» и «против» такого акцента на романтической связи.
9. Опишите способы манипулирования, к которым чаще всего прибегают преподаватели при работе со студентами.

Задание 1.

1. Интерпретируйте следующие выражения: «У нее большие детские глаза»; «У нее завлекающий взгляд»; «Она бросила на него гневный взгляд»; «У него бегающие глаза»; «У него такой блеск в глазах».

2. Вспомните вашу первую встречу с каким-либо человеком, которого вы теперь знаете. По каким признакам у вас сложилось первое впечатление о нем? Насколько это впечатление оказалось верным?

3. В чем заключается особенность социальной перцепции влюбленного человека? Подобно тому, как влюбленность делает любимую женщину еще красивей, страх перед вселяющей опасение женщиной непомерно преувеличивает каждый ее изъян. Те, что не слишком глубоко проникли в мир любовных радостей, могут судить о женщинах лишь по внешнему виду. Но те, что, по-настоящему познали их, понимают, что глаза способны прикрыть лишь малую толику того, чем женщина может одарить нас.

«Вальс на прощание», Милан Кундера

Задание 2. Примените эти афоризмы к процессу общения, «переведя» на язык современной науки.

1. Два уха и один язык нам даны для того, чтобы больше слушать и меньше говорить.

Зенон из Китиона

2. Слушай, что говорят люди, но понимай, что они чувствуют.

Восточная мудрость

Практическая часть

Тест «Определите свой ведущий орган чувств»

Прочитайте предлагаемые утверждения. Поставьте знак «+», если Вы согласны с данным утверждением, и знак «-», если не согласны.

1. Люблю наблюдать за облаками и звездами.
2. Часто напеваю свою любимую мелодию.
3. Не признаю моду, которая доставляет неудобства.
4. Обожаю ходить в сауну.
5. В автомашине для меня важен цвет.
6. Узнаю по шагам, кто вошел в комнату.
7. Меня развлекает подражание диалектам.
8. Много времени посвящаю своему внешнему виду.
9. Люблю, когда мне делают массаж.

10. Когда есть свободное время, люблю рассматривать людей.
11. Плохо себя чувствую, когда не наслаждаюсь движением.
12. Видя костюм в витрине, знаю, что мне будет в нем хорошо.
13. Когда слышу старую мелодию, ко мне возвращается прошлое.
14. Часто читаю во время еды.
15. Очень часто разговариваю по телефону.
16. Склонен к полноте.
17. Предпочитаю слушать рассказ, который кто-то читает, чем читать самому.
18. После неудачного дня мой организм в напряжении.
19. Охотно и много фотографирую.
20. Долго помню, что мне сказали приятели или знакомые.
21. Легко отдаю деньги за цветы, потому что они украшают жизнь.
22. Вечером люблю принять горячую ванну.
23. Стараюсь вести записи своих личных дел и мыслей.
24. Часто разговариваю сам с собой.
25. После длительной езды на машине долго прихожу в себя.
26. Тембр голоса многое говорит мне о человеке.
27. Очень часто оцениваю людей по манере одеваться.
28. Люблю потягиваться, расправлять конечности, разминаться.
29. Слишком твердая или слишком мягкая постель – это для меня мука.
30. Мне нелегко найти удобную обувь.
31. Очень люблю ходить в кино.
32. Узнаю когда-либо виденные лица даже через годы.
33. Люблю ходить под дождем, когда капли стучат по зонту.
34. Умею слушать собеседника.
35. В свободное время люблю танцевать, заниматься спортом или гимнастикой.
36. Когда близко тикает будильник, не могу уснуть.
37. У меня неплохая стереоаппаратура.
38. Когда слышу музыку, отбиваю такт ногой.
39. На отдыхе люблю рассматривать памятники архитектуры.
40. Не выношу беспорядка.
41. Не люблю синтетических тканей.
42. Считаю, что атмосфера в комнате зависит от освещения.
43. Люблю слушать концерты.
44. Пожатие руки много говорит мне о данной личности.
45. Охотно посещаю галереи и выставки.

46. Серьезная дискуссия – это захватывающее дело.
47. Через прикосновение можно сказать значительно больше, чем словами.
48. В шуме не могу сосредоточиться.

Ответы.

Тип А (видеть): 1, 5, 8, 10, 12, 14, 19, 21, 23, 27, 31, 32, 39, 40, 42, 45.

Тип В (ощущать): 3, 4, 9, 11, 16, 18, 22, 25, 28, 29, 30, 35, 38, 41, 44, 47.

Тип С (слышать): 2, 6, 7, 13, 15, 17, 20, 24, 26, 33, 34, 36, 37, 43, 46, 48.

Уровни перцептивной модальности (ведущего типа восприятия):

13 и более – высокий;

8–12 – средний;

7 и менее – низкий.

Интерпретация результатов. Подсчитайте количество положительных ответов в каждом разделе ключа. Определите, в каком разделе больше ответов «да» («+»). Это Ваш тип ведущей модальности. Это Ваш главный тип восприятия.

Визуал. Часто употребляются слова и фразы, которые связаны со зрением, с образами и воображением. Например: «не видел этого», «это, конечно, проясняет все дело», «заметил прекрасную особенность». Рисунки, образные описания, фотографии значат для данного типа больше, чем слова. Принадлежащие к этому типу люди моментально схватывают то, что можно увидеть: цвета, формы, линии, гармонию и беспорядок.

Кинестетик. Тут чаще в ходу другие слова и определения, например: «не могу этого понять», «атмосфера в квартире невыносимая», «ее слова глубоко меня тронули», «подарок был для меня чем-то похожим на теплый дождь». Чувства и впечатления людей этого типа касаются главным образом того, что относится к прикосновению, интуиции, догадке. В разговоре их интересуют внутренние переживания.

Аудиал. Аудиалы конструируют мир на слух, склонны к много часовым разговорам, причем не собеседника ради, а чтобы себя, любимого, послушать. Им нравится, как звучат голоса, для них важны мелодия и ритм, а вот смысл сказанного – не очень. «Не понимаю, что мне говоришь», «не выношу таких громких мелодий» – вот характерные высказывания для людей этого типа. Огромное значение для них имеет все, что акустично: звуки, слова, музыка, шумовые эффекты.

Тест «Ваше отношение к себе»

1. Как часто Вас терзают мысли, что Вам не следовало говорить или делать что-то:

- а) очень часто;
- б) иногда;
- в) практически никогда?

2. Если Вы общаетесь с блестящим и остроумным человеком, Вы:

- а) постараетесь победить его в остроумии;
- б) не будете ввязываться в соревнование, а отдадите ему должное и закончите разговор;
- в) поддержите беседу и постараетесь запомнить его шутки, чтобы потом пересказать знакомым.

3. Выберите одно из мнений, наиболее вам близкое:

- а) то, что многим кажется везением, на самом деле – результат упорного труда;
- б) успехи нередко зависят от счастливого стечения обстоятельств;
- в) в сложной ситуации главное – не упорство или везение, а человек, который сможет одобрить или утешить.

4. Вам показали шарж или пародию на Вас, Вы:

- а) рассмеетесь и обрадуетесь тому, что в Вас есть что-то оригинальное;
- б) тоже попытаетесь найти что-то смешное в Вашем партнере и высмеять его;
- в) обидитесь, но не подадите вида.

5. Вы всегда спешите, Вам не хватает времени, Вы беретесь за выполнение заданий, которые превышают возможности одного человека:

- а) да;
- б) нет;
- в) не знаю.

6. Вы выбираете туалетную воду в подарок подруге (другу). Купите:

- а) туалетную воду, которая нравится вам;
- б) туалетную воду, которой, как Вы думаете, будет рад(а) подруга (друг), хотя вам лично она не нравится;
- в) туалетную воду, которую рекламировали в недавней телепередаче.

7. Вы любите представлять себе различные ситуации, в которых Вы ведете себя совершенно иначе, чем в жизни:

- а) да;
- б) нет;
- в) не знаю?

8. Задевает ли Вас, когда Ваши коллеги (особенно молодые) добиваются большего успеха, чем Вы:

- а) да;
- б) нет;
- в) иногда?

9. Доставляет ли Вам удовольствие возражать кому-либо:

- а) да;
- б) нет;
- в) не знаю?

10. Закройте глаза и попытайтесь представить себе три цвета подряд. Какой из них Вам видится ярче:

- а) голубой;
- б) желтый;
- в) красный?

Подсчитайте баллы.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
а	1	5	5	3	1	5	1	1	5	1
б	3	1	1	4	5	3	5	5	1	3
в	5	3	3	1	3	1	3	3	3	5

Ваши результаты.

38–50 баллов. Вы довольны собой и уверены в себе. У Вас большая потребность доминировать над людьми, любите подчеркивать свое «я», выделять свое мнение. Вам безразлично то, что о Вас говорят, но сами имеете склонность критиковать других. Чем больше у Вас баллов, тем больше Вам подходит определение: «Вы любите себя, но не любите других». У Вас есть один недостаток: слишком серьезно к себе относитесь, не принимаете никакой критики. Вполне возможно, что Вы уже чувствуете себя «на высоте». Надменных и снисходительных, пусть даже королей, откровенно говоря, недолюбливают. Поэтому не удивляйтесь, если к Вам относятся не совсем там, как Вам хотелось бы. Вы сами – творец своего имиджа.

24–37 баллов. Вы живете в согласии с собой, знаете и можете себе доверять. Обладаете ценным умением находить выход из трудных ситуаций как личного характера, так и во взаимоотношениях с людьми. Формулу Вашего отношения к себе и окружающим можно выразить словами: «Доволен собой, доволен другими». У Вас нормальная здоровая самооценка, вы умеете быть для себя поддержкой и источником силы и, что самое главное, не за счет других. Вас любят и принимают так же, как и Вы себя. На этой основе Вы легко можете создать любой новый стиль, который гармонично впишется в Ваш имидж. Успехов!

10–23 балла. Очевидно, Вы недовольны собой, Вас мучают сомнения и неудовлетворенность: своим интеллектом, способностями, достижениями, своей внешностью, возрастом, полом... Остановитесь! Кто сказал, что любить себя – плохо? Кто внушил Вам, что думающий человек должен быть постоянно собой недоволен? Разумеется, никто не требует от Вас самодовольства, но Вы должны принимать себя, уважать себя, поддерживать в себе этот огонек. Иначе Вам всю жизнь придется прожить в шкуре серой мыши. Согласитесь – не самый приятный образ. А ведь под этой одеждой скрываются достоинства. Вам же нужно только суметь принять их и показать, наконец, другим. Не бойтесь! Когда-то ведь нужно начинать учиться любить себя.

Тест «Изучение эмоциональной направленности личности»

Инструкция. Из предложенных вариантов ответов выберите один и запишите соответствующее ему число баллов перед номером утверждения. Затем заполните матрицу, поставив на место номеров утверждений соответствующие им баллы ответов. Ответы оцениваются по шкале:

- «безусловно, да» – 2 балла;
- «пожалуй, да» – 1 балл;
- «пожалуй, нет» – 0 баллов;
- «безусловно, нет» – минус 2 балла.

Старайтесь отвечать неформально, искренне.

1. Я часто беспокоюсь за близких друзей.
2. Испытываю потребность делиться с другими людьми своими мыслями и переживаниями.
3. Мне очень приятно, когда все обращают на меня внимание.
4. Для меня всегда важно добиться успеха в работе.

5. Я люблю острые ощущения.
6. Я охотно побывал бы в каком-нибудь новом, неизвестном месте.
7. Испытываю большую радость, самостоятельно разрешив трудную проблему.
8. Люблю сладкое и красивое чувство, возникающее при восприятии стихов и музыки.
9. Предпочитаю простые радости (вкусно поесть, сладко поспать).
10. Люблю заниматься коллекционированием.
11. Хочу приносить людям радость и счастье.
12. Для меня важно одобрение окружающих.
13. Приятно чувствовать превосходство над соперниками.
14. Я увлекаюсь любой работой, которую выполняю.
15. Охотно иду на риск.
16. Иногда мне кажется, что должно произойти что-то необыкновенное.
17. Люблю разбираться в причинах событий, явлений.
18. Я могу прийти в восторг от красоты природы.
19. Люблю состояние покоя и свободы от обязанностей.
20. Радуюсь, когда пополняю свою коллекцию.
21. Я всегда жалею неудачников.
22. Я не смог(ла) бы обойтись без друзей.
23. Я могу пойти на многое, чтобы завоевать признание окружающих.
24. Приятно чувствовать, что день прошел не даром.
25. Я человек решительный.
26. Люблю все таинственное и необычное.
27. Стремлюсь приводить свои знания в систему.
28. Произведение искусства может тронуть меня до слез.
29. Люблю приятное, бездумное времяпрепровождение.
30. Люблю делать покупки.
31. Радуюсь, когда кто-то добивается успеха.
32. Среди моих родных и знакомых есть люди, которых я обожаю.
33. Я самлюбив(а).
34. Я чувствую радостное возбуждение и духовный подъем, когда работа идет хорошо.
35. Я люблю преодолевать опасности.
36. Иногда меня тянет вдаль.
37. Я люблю читать о научных открытиях, поисках и находках.
38. Я испытываю наслаждение, слушая любимую музыку.
39. Я склонен (склонна) к лени.

40. Я люблю рассматривать свою коллекцию.
41. Я стремлюсь помогать людям.
42. Я чувствую большую благодарность к людям, которые делают мне приятное.
43. Мне хочется как можно скорее взять реванш при неудачах.
44. Мое настроение поднимается от сознания того, что работа выполнена добросовестно.
45. Азарт, спортивная злость улучшают результаты моей деятельности.
46. Я люблю мечтать.
47. Самое приятное переживание – радость открытия истины, чувство близости решения.
48. Я испытываю чувство возвышенности и отрешенности при соприкосновении с прекрасным.
49. Мне хотелось бы жить беззаботно и безмятежно.
50. Я охотно расстаюсь со своими вещами.

Матрица.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
31	32	33	34	35	36	37	38	39	40
41	42	43	44	45	46	47	48	49	50
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X

Интерпретация эмоциональных направленностей.

I. *Альтруистическая* – в основе лежит потребность в содействии и помощи, покровительстве людям.

II. *Коммуникативная* – базируется на потребности в общении, дружеских отношениях, сочувствующем собеседнике.

III. *Глористическая* – потребность самоутверждения, славы, почета.

IV. *Практическая* – ценностные переживания, связанные с реализацией деятельности, которая нужна субъекту сама по себе.

V. *Прогностическая* – борьба. Опирается на потребность в преодолении опасности, на базе которой возникает позднее интерес к борьбе.

VI. *Романтическая* – стремление ко всему необычайному, таинственному.

VII. *Гностическая* – стремление понять, разрешить сложную проблему.

VIII. *Эстетическая* – тяга к произведениям искусства, стремление к эстетической гармонии с миром, к переживанию чувства прекрасного.

IX. *Гедонистическая* – выражение потребности в телесном и душевном комфорте.

X. *Акquisитивная* – тяга к накоплению, коллекционированию вещей, выходящему за пределы практической нужды в них.

Методика выявления социально-психологических установок, направленных на «альтруизм – эгоизм», «процесс – результат»

Инструкция. Внимательно прочитайте вопросы и ответьте на них двумя способами: «да», если Ваш ответ утвердителен, и «нет», если Вы отвечаете отрицательно.

1. Сам процесс выполняемой работы увлекает Вас больше, чем этап ее завершения?

2. Для достижения цели Вы обычно не жалеете сил?

3. Вам часто говорят, что Вы больше думаете о других, чем о себе?

4. Вы обычно много времени уделяете своей особе?

5. Вы обычно долго не решаетесь начать делать то, что Вам не интересно, даже если это необходимо?

6. Вы уверены, что настойчивости в Вас больше, чем способностей?

7. Вам легче просить за других, чем за себя?

8. Вы считаете, что человек сначала должен думать о себе, а потом уже о других?

9. Заканчивая интересное дело, Вы часто сожалеете о том, что интересная работа уже завершена, а с ней жаль расставаться?

10. Вам больше нравятся деятельные люди, способные достигать результата, чем просто добрые и отзывчивые?

11. Вам трудно отказать людям, когда они Вас о чем-либо просят?

12. Для себя Вы делаете что-либо с большим удовольствием, чем для других?

13. Вы испытываете удовольствие от игры, в которой не нужно думать о выигрыше?

14. Вы считаете, что успехов в Вашей жизни больше, чем неудач?

15. Вы часто стараетесь оказать людям услугу, если у них случилась беда или неприятности?

16. Вы убеждены, что не нужно для кого-либо сильно напрягаться?
17. Вы более всего уважаете людей, способных увлечься делом по-настоящему?
18. Вы часто завершаете работу вопреки неблагоприятной обстановке, нехватке времени, помехам со стороны?
19. Для себя у Вас обычно не хватает ни времени, ни сил?
20. Вам трудно заставить себя сделать что-то для других?
21. Вы часто начинаете одновременно много дел и не успеваете закончить их до конца?
22. Вы считаете, что имеете достаточно сил, чтобы рассчитывать на успех в жизни?
23. Вы стремитесь как можно больше сделать для других людей?
24. Вы убеждены, что забота о других часто идет в ущерб себе?
25. Можете ли Вы увлечься делом настолько, что забываете о времени и о себе?
26. Вам часто удается довести начатое дело до конца?
27. Вы убеждены, что самая большая ценность в жизни – жить интересами других людей?
28. Вы можете назвать себя эгоистом?
29. Бывает, что Вы, увлекаясь деталями, углубляясь в них, не можете закончить начатое дело?
30. Вы избегаете встреч с людьми, не обладающими деловыми качествами?
31. Ваша отличительная черта – бескорыстие?
32. Свободное время Вы используете для своих увлечений?
33. Вы часто загружаете свой отпуск или выходные дни работой из-за того, что кому-то обещали что-либо сделать?
34. Вы осуждаете людей, которые не умеют позаботиться о себе?
35. Вам трудно решиться использовать усилия человека в своих интересах?
36. Вы часто просите людей сделать что-либо из корыстных побуждений?
37. Соглашаясь на какое-либо дело, Вы больше думаете о том, насколько оно Вам интересно?
38. Стремление к результату в любом деле – Ваша отличительная черта?
39. Ваша отличительная черта – умение помочь другим людям?
40. Вы способны сделать максимальные усилия лишь за хорошее вознаграждение?

Образец протокола.

1	5	9	13	17	21	25	29	33	37
2	6	10	14	18	22	26	30	34	38
3	7	11	15	19	23	27	31	35	39
4	8	12	16	20	24	28	32	36	40

Обработка и интерпретация данных.

Обработка данных производится по горизонтальным строкам протокола.

Ключ к методике выявления установок на «альтруизм – эгоизм», «процесс – результат».

1. Ответы «да» первой строки – вопросы 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37 – «*ориентация на процесс*». Обычно люди более ориентированы на процесс, менее задумываются над достижением результата, часто опаздывают со сдачей работы, их процессуальная направленность препятствует их результативности; ими больше движет интерес к делу, а для достижения результата требуется много рутинной работы, негативное отношение к которой они не могут преодолеть.

2. Ответы «да» второй строки – вопросы 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38 – «*ориентация на результат*». Люди, ориентирующиеся на результат, – одни из самых надежных. Они могут достигать результата в своей деятельности вопреки суете, помехам, неудачам.

3. Ответы «да» третьей строки – вопросы 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39 – «*ориентация на альтруизм*». Люди, ориентирующиеся на альтруистические ценности, часто в ущерб себе, заслуживают всяческого уважения. Это люди, о которых стоит позаботиться. Альтруизм – наиболее ценная общественная мотивация, наличие которой отличает зрелого человека. Хотя чрезмерный альтруизм может казаться неразумным, он приносит счастье.

4. Ответы «да» четвертой строки – вопросы 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40 – «*ориентация на эгоизм*». Люди с чрезмерно выраженным эгоизмом встречаются довольно редко. Известная доля «разумного эгоизма» не может навредить человеку. Скорее более вредит его отсутствие, причем это среди людей «интеллигентных профессий» встречается довольно часто. Это связано с тем, что представители таких профессий (учителя, врачи, социальные работники, ученые) часто воспитываются в культуре самопожертвования и ставят потребности других неизмеримо выше своих собственных.

Вопросы для контроля знаний

1. Сформулируйте, в чем состоят особенности перцептивной стороны общения.
2. Какова роль первого впечатления в общении?
3. Какие существуют механизмы взаимопонимания в общении?
4. Что такое стереотипы общения. Какие стереотипы вы знаете?
5. На процесс восприятия влияет профессия воспринимающего?
6. Каким образом можно уменьшить влияние ошибок восприятия в общении?
7. Что такое межличностная аттракция и какова ее роль в общении?
8. Какие существуют эффекты межличностного восприятия и взаимопонимания?

Тесты для контроля знаний

1. Восприятие партнера по общению называется:

- а) симпатией;
- б) социальной интеракцией;
- в) социальной перцепцией.

2. Основные механизмы познания другого в общении:

- а) рефлексия;
- б) эмпатия;
- в) идентификация;
- г) все варианты ответов верны.

3. Существенный признак внушения:

- а) некритическое восприятие информации;
- б) недоверие;
- в) критичность.

4. Видение субъектом общения другого человека как продолжение самого себя, наделение его своими чертами, чувствами, желаниями – это:

- а) рефлексия;
- б) эмпатия;
- в) идентификация.

5. Перцептивная сторона общения включает в себя:

- а) проявления тревожности;
- б) процесс формирования образа другого человека;
- в) демонстрацию креативного поведения.

6. Человеческая речь характеризуется:

- а) определенной логикой построения фраз;
- б) наличием сигналов, запускающих те или иные поведенческие реакции;
- в) возможностью передавать информацию о событиях прошлого и будущего;
- г) все варианты ответов верны.

7. Постигание эмоционального состояния другого человека, сопереживание при общении – это:

- а) экспрессивность;
- б) эмпатия;
- в) подражание.

8. На формирование аттракции наибольшее влияние оказывают:

- а) совместная деятельность;
- б) сходство характеров общающихся;
- в) сходство ситуации, в которой оказались партнеры;
- г) все варианты ответов верны.

9. Приписывание сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы (возрастной, половой, профессиональной) без достаточного осознания различий между ними – это:

- а) стереотипизация;
- б) абстракция;
- в) проецирование.

10. Распространение в условиях дефицита информации о человеке общего оценочного впечатления о нем на восприятие его поступков и личностных качеств – это эффект:

- а) первого впечатления;
- б) ореола;
- в) бумеранга.

11. Манипулирующее воздействие проявляется:

- а) в покровительственном отношении к человеку;
- б) демонстрации своей позиции;
- в) использовании человека в корыстных целях.

12. Основные качества манипулятора:

- а) лживость;
- б) недоверие к себе и другим;
- в) примитивность чувств;
- г) эксплуатация эмоций – игра на чувстве вины, вызывание жалости;
- д) все варианты ответов верны.

13. Внушение – это:

- а) некритическое восприятие информации и ее принятие;
- б) столкновение противоположных взглядов, интересов;
- в) механизм социализации.

14. Нормативно одобряемый образец поведения, ожидаемый окружающими от каждого, кто занимает данную социальную позицию (по должности, возрастным и половым характеристикам и т. д.):

- а) психологический контакт;
- б) социальная роль;
- в) рефлексия.

15. Если человек при общении ориентируется только на права и обязанности, которые ему диктует его социальное положение, и игнорирует свои личностные особенности, то это общение:

- а) манипулятивное;
- б) личное;
- в) ролевое.

Т е м а 5. МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Вопросы для подготовки к практическому занятию

1. Теоретические подходы к проблеме межличностного взаимодействия.
2. Структура межличностного взаимодействия. Нормативная регуляция межличностного взаимодействия.
3. Межличностное взаимодействие как взаимопонимание.

Тематика рефератов

1. Межличностная аттракция как механизм формирования привязанностей людей в различных условиях общественных отношений.
2. Общение как средство психологического воздействия на людей в современных условиях.
3. Отношения между мужчинами и женщинами – мифы и реальность.
4. Природа социальных предубеждений и формы их проявления.
5. Психологическая совместимость как фактор успешного взаимодействия.
6. Когнитивные искажения в процессе принятия решений.

Задания и упражнения

Вопросы для размышления:

1. Почему взаимодействие включается психологами в структуру общения?
2. В чем находит свое выражение горизонтальная составляющая межличностного взаимодействия?
3. Каким образом индивидуальные особенности человека связаны с его агрессивным поведением?
4. Действительно ли наказание ослабляет агрессию?
5. Как добиться того, чтобы люди чаще помогали друг другу?
6. Из чего складывается оценка справедливости взаимодействия?
7. Многие студенты, впервые оказываясь в университете, испытывают чувство одиночества, однако большинство из них избавляется от этих ощущений к концу первого года обучения. Обсудите причины одиночества среди студентов-новичков. Предложите два способа, при помощи которых университеты смогли бы облегчить этот переходный период или помочь новым студентам преодолеть одиночество.
8. Какие приемы эффективной коммуникации Вы знаете?

Задание 1. Определите феномен межличностного влияния – убеждение, психологическое заражение, внушение. Аргументируйте свой ответ.

1. Продавец покупателю: «Мы живем в современном мире, где острая нехватка времени. Поэтому доступ к нужной информации в любое время поможет Вам быть успешнее других. Ноутбук – это лучший помощник. У нас они значительно дешевле, чем...».

2. Дети в детском саду. Ясельная группа. Утро. Все дети слушают сказку, которую им читает воспитатель. Мама привела ребенка, который еще не адаптировался к детскому саду. Ребенок плачет в приемной. Мама уходит. Ребенка заводят в группу, он начинает рыдать еще сильнее. Один из детей увидел это и тоже заплакал. Затем заплакали еще двое. Через 10 минут плакала почти вся ясельная группа.

3. Подчиненный обращается к начальнику: «Сергей Васильевич, я заинтересован в том, чтобы наша компания была одной из самых лучших на рынке, и думаю, Вы со мной согласитесь, что многое зависит от атмосферы внутри коллектива, от того, насколько согласованно мы все действуем и как относимся к своей работе. В последний месяц мы работаем без выходных, так как много заказов, и внутри коллектива чувствуется сильное напряжение, все работают без особого желания, участились конфликты и результативность от этого хуже. Мы просим

Вас, как нашего руководителя, дать нам два выходных дня, чтобы мы восстановили свои силы и после отдыха работали в несколько раз лучше». Начальник: «Хорошо, эти выходные все будут отдыхать».

4. «Срочно иди к врачу. Это может быть симптомом очень страшной болезни. Ты не представляешь, что может случиться, если вовремя не выявить это заболевание...».

Задание 2. Дайте научно-психологическую интерпретацию следующих высказываний.

1. Вы можете за два месяца завоевать больше друзей, интересуясь другими людьми, чем за два года, пытаясь заинтересовать других людей собой.

*Дейл Карнеги, американский писатель,
лектор, оратор*

2. Сначала стремись понять, а потом быть понятым.

Стивен Кови, консультант по вопросам менеджмента

3. Странный парадокс заключается в том, что когда я принимаю себя таким, какой я есть, тогда я могу измениться. Когда я принимаю другого человека таким, какой он есть, тогда он может измениться.

Карл Роджерс, американский психолог

4. Между стимулом и реакцией есть пространство. В этом пространстве наша свобода выбора нашей реакции. В нашей реакции – наш рост и наша свобода.

*Виктор Франкл, австрийский психолог,
узник нацистского концлагеря*

Практическая часть

Тест «Транзактный анализ общения»

Транзакция – единица акта общения, в течение которой собеседники находятся в одном из трех состояний «Я». В процессе взаимодействия могут в большей или меньшей мере проявляться следующие состояния человека: состояние «Родителя», «Взрослого», «Ребенка». Эти три состояния сопровождают человека всю жизнь. Зрелый человек умело использует разные формы поведения, гибко проявляя себя в том или ином состоянии в зависимости от своих целей и жизненных обстоятельств.

Попробуйте оценить, как сочетаются эти три «Я» в Вашем поведении. Для этого оцените приведенные высказывания в баллах от 0 до 10.

1. Мне порой не хватает выдержки.
2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.
3. Родители, как более взрослые люди, должны устраивать семейную жизнь своих детей.
4. Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях.
5. Меня провести нелегко.
6. Мне бы понравилось быть воспитателем.
7. Бывает, мне хочется подурачиться, как маленькому.
8. Думаю, что правильно понимаю все происходящие события.
9. Каждый должен выполнять свой долг.
10. Нередко я поступаю не как надо, а как хочется.
11. Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия.
12. Младшее поколение должно учиться у старших, как ему следует жить.
13. Я, как и многие люди, бываю обидчив.
14. Мне удастся видеть в людях больше, чем они говорят о себе.
15. Дети, безусловно, должны следовать указаниям родителей.
16. Я – увлекающийся человек.
17. Мой основной критерий оценки человека – объективность.
18. Мои взгляды непоколебимы.
19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать.
20. Правила оправданы лишь до тех пор, пока они полезны.
21. Люди должны соблюдать все правила независимо от обстоятельств.

Обработка результатов.

Шкала Д – сумма баллов утверждений 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19.

Шкала В – сумма баллов утверждений 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20.

Шкала Р – сумма баллов утверждений 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21.

Интерпретация результатов.

По набранным баллам составляется формула распределения шкал ДВР от максимального балла к минимальному. Полученную формулу соотнесим со следующим ключом:

• **формула РВД** означает, что категоричность и самоуверенность в Вас доминируют;

• **формула ВДР** означает, что Вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны, непосредственны и не склонны к назиданиям и поучениям;

- **формула ВРД** означает, что Вы рациональны и неэмоциональны, с чрезмерно развитым чувством ответственности;

- **формула ДВР** означает, что Вы непосредственны и часто не контролируете свои эмоции;

- **формула ДРВ** означает, что в Вас присутствует некая двойственность: от позиции импульсивного реагирования в большинстве ситуаций, до повышенного самоконтроля в других;

- **идеальным** следует признать результат, когда по всем трем позициям у Вас получается равное количество баллов.

Родитель. Допустим, в нас есть несколько состояний души, первое из которых названо «Родитель». Почему в нас существует «Родитель»? Считается, что в основе этого состояния лежит опыт первых пяти лет нашей жизни, отпечатанный в глубине души без всяких корректив.

Это, прежде всего, предостережения и правила, реакции и оценки, которые окружали нас на первом этапе жизни. Без родительской заботы человеческий детеныш выжить не может. Поэтому все сказанное ими маленькому ребенку до определенной поры воспринимается как абсолютная истина. В нашем подсознании хранятся тысячи правил повседневного поведения и инструкции, что делать, а чего не делать. «Как поступают взрослые – так и надо жить», – усваивает маленький человек.

Интересно, что весь этот багаж активизируется, когда у нас появляются собственные дети и мы с удивлением ловим себя на повторении фраз и поступков наших родителей. Они как бы действуют в нашей жизни, находясь внутри нас и говоря нашими устами.

Кстати, и одеваемся мы часто в рамках тех ограничений на цвет, фасон и другие особенности одежды, которые были определены нам в раннем возрасте (не имеет значения, словами или своими привычками).

Одежда, окружающая нас в детстве, сохраняется в подсознании ребенка и оттуда влияет на манеру одеваться уже во взрослом состоянии. Так, исследования показывают, что из тех, кто носил и видел вокруг себя в детстве безликую и некрасивую одежду, в одном случае часто вырастают люди, не придающие никакого значения своему костюму, в другом, наоборот, безвкусовые модники. Что происходит, когда в нас говорит «Родитель»? Наш тон и внешний вид становятся назидательными, самоуверенными и несколько агрессивно-давящими на других. Мы поучаем, направляем, опекаем, оцениваем или осуждаем кого-либо.

Какой внешний облик отвечает такому внутреннему состоянию нашего «Я»? В этом случае выбор падает на консервативную манеру одеваться. Тут уж мы жестко соблюдаем правила и традиции в нашем туалете и не признаем других подходов. С этой позиции одеваются люди, демонстрирующие в одежде устаревшие каноны их молодости. К сожалению, именно состояние души заставляет людей старшего поколения утверждать, что только они понимают, как должны одеваться молодые!

Взрослый. Другое состояние «Я» – «Взрослый». Это та часть души, в которой доминирует объективный подход: решения принимаются на основе рационального анализа поступающей информации, преодолеваются чужие мнения и правила, которые не соответствуют образу, стилю, реалиям нашей жизни. «Взрослый» в нас способен, просчитывая риск, оценить все возможные варианты выхода из ситуации. Он управляет ситуацией, сдерживая непосредственные реакции в общении.

Внешний вид – рациональный, корректный, сдержанный. У «Взрослого» складывается имидж делового человека, профессионала в своей области. В общении он выдает трезвые оценки, логически мыслит, владеет собой.

Человек, в котором преобладает состояние «Взрослый», одевается в соответствии с поставленными целями. Он не пойдет на поводу своих желаний и не купит вещь, которая ему нравится, но которую, если честно, ему некуда одеть.

Он не будет менять имидж только лишь ради игры, любые принятые перемены будут исключительно рационально оправданы.

Дитя. Третье состояние «Я», по Эрику Берну, – это «Дитя». Возникает оно в раннем детстве и как бы задерживается в глубинах психики навсегда. Когда человек кричит и плачет, когда он непосредствен и импульсивен, тут вне сомнений преобладает данный тип «Я». Как правило, при стрессах и ударах судьбы, люди легко попадают в состояние «Дитя». Хочется, чтобы тебя любили, жалели и решили все проблемы.

Эмоции, пережитые в раннем детстве, живут в нашем подсознании. Сходство с ситуациями, пережитыми в детстве, вызывает те же ощущения, которые мы испытывали, будучи детьми. Когда в нас говорят всевозможные комплексы и нам кажется, что мы не так хороши, как другие люди, тут же открывается позиция обиженного «Дитя». Когда эмоции побеждают разум, когда мы не берем на себя никакой ответственности, когда радуемся мелким радостям как большим, искренне

верим в азартные игры и кидаемся в различные сомнительные мероприятия – в нас опять господствует внутренняя позиция, наивного и радостно ожидающего чуда «Дитя».

Внешний облик, манера поведения и стиль общения человека с доминирующим состоянием «Дитя» – это позиция эмоционального, неуверенного, подчиняемого субъекта. Он может позволить себе капризничать, упрямиться, протестовать. Именно это состояние «Я» приводит человека к имиджу «вечного ребенка» или «подростка». Разнообразная манера одеваться, своеобразная игра в имидж. Тяга к чистым, ярким цветам, броским оттенкам тканей, увлечение косметикой и ювелирными украшениями, которые нас радуют, неоправданная экстравагантность, стремление одеваться не по возрасту (тяготение к молодежному стилю), игнорирование норм и требований этикета – вот следствия живущего в нас «Дитя».

Задание к тесту.

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

Тест «Методика оценки коммуникативных и организаторских склонностей» (КОС-1) (авторы: В. В. Сияевский, Б. А. Федоришин)

Методика разработана для диагностики потенциальных возможностей людей в развитии их коммуникативных и организаторских способностей. Она базируется на принципе отражения и оценки испытуемым некоторых особенностей своего поведения в различных ситуациях (которые знакомы испытуемому по его личному опыту). Ответы испытуемого строятся на основе самоанализа опыта своего поведения в той или иной ситуации.

Организаторские способности – в их структуре не трудно выделить умение влиять на людей для успешного разрешения ими определенных задач и достижения конкретных целей, умение оперативно разобраться в «ситуативном» взаимодействии людей и направить его в нужное русло, стремление к проявлению инициативы, к выполнению общественной работы.

Коммуникативные способности личности характеризуются умением легко и быстро устанавливать деловые и дружеские контакты с людьми, стремлением к расширению сферы общения, к участию в общественных или групповых мероприятиях, удовлетворяющих потребность людей в широком, интенсивном общении.

Инструкция. Вам нужно ответить на все эти вопросы. Имейте в виду, что вопросы носят общий характер и не могут содержать всех необходимых подробностей. Поэтому представьте себе типичные ситуации и не задумывайтесь над деталями. Не следует тратить много времени на обдумывание, отвечайте быстро. Свободно выражайте свое мнение по каждому вопросу и отвечайте на них так: если Ваш ответ на вопрос положителен, то на листе ответов рядом с номером вопроса поставьте знак «+», если же отрицателен – знак «-».

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

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

36. Часто ли Вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
 37. Верно ли, что у Вас много друзей?
 38. Часто ли Вы оказываетесь в центре внимания своих товарищей?
 39. Часто ли Вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
 40. Правда ли, что Вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

Обработка результатов.

Коммуникативные способности – ответы «да» на следующие вопросы: 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37; «нет» на вопросы: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39.

Организаторские способности – ответы «да» на следующие вопросы: 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38; «нет» на вопросы: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Подсчитывается количество совпадающих с ключом ответов по каждому разделу методики, затем вычисляются оценочные коэффициенты отдельно для коммуникативных и организаторских способностей по следующей формуле:

$$K = 0,05 \cdot C,$$

где К – величина оценочного коэффициента;

С – количество совпадающих с ключом ответов.

Оценочные коэффициенты могут варьировать от 0 до 1. Показатели, близкие к 1, говорят о высоком уровне коммуникативных и организаторских способностях, близкие к 0 – о низком уровне. Первичные показатели коммуникативных и организаторских способностей могут быть представлены в виде оценок, свидетельствующих о разных уровнях изучаемых способностей.

Коммуникативные умения

Показатель	Оценка	Уровень
0,10–0,45	1	I – низкий
0,46–0,55	2	II – ниже среднего
0,56–0,65	3	III – средний
0,66–0,75	4	IV – высокий
0,76–1	5	V – очень высокий

Организаторские умения

Показатель	Оценка	Уровень
0,20–0,55	1	I – низкий
0,56–0,65	2	II – ниже среднего
0,66–0,70	3	III – средний
0,71–0,80	4	IV – высокий
0,81–1	5	V – очень высокий

Анализ полученных результатов.

Уровень развития коммуникативных и организаторских способностей характеризуется с помощью оценок по шкале следующим образом. Испытуемые, получившие оценку 1, – это люди с низким уровнем проявления коммуникативных и организаторских способностей.

Испытуемые, получившие оценку 2, имеют коммуникативные и организаторские способности ниже среднего уровня. Они не стремятся к общению, чувствуют себя скованно в новой компании, коллективе, предпочитают проводить время наедине с собой, ограничивают свои знакомства, испытывают трудности в установлении контактов с людьми и в выступлении перед аудиторией, плохо ориентируются в незнакомой ситуации, не отстаивают свое мнение, тяжело переживают обиды. Во многих делах они предпочитают избегать принятия самостоятельных решений и проявления инициативы.

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

Испытуемые, получившие оценку 4, относятся к группе с высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских способностей. Они не теряются в новой обстановке, быстро находят друзей, постоянно стремятся расширить круг своих знакомых, занимаются общественной деятельностью, помогают близким, друзьям, проявляют инициативу в общении, с удовольствием принимают участие в организации общественных мероприятий, способны принимать самостоятель-

ное решение в трудной ситуации. Все это они делают не по принуждению, а согласно внутренним устремлениям.

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

Методика констатирует лишь наличный уровень развития коммуникативных и организаторских способностей в данный период развития личности. При наличии мотивации, целеустремленности и надлежащих условий деятельности данные способности могут развиваться.

Тест «Каким я выгляжу в глазах других людей»

Порой нам бывает трудно посмотреть на себя со стороны. Отсутствие правильной личностной оценки часто становится главной причиной наших проблем на работе и в личной жизни. Мы можем казаться себе умными, сильными, способными принимать ответственные решения, а в глазах окружающих представлять совершенно в ином свете. Далеко не все способны распознать истинное отношение коллег и близких. Итак, какими нас видят другие?

1. Какую позу Вам чаще всего свойственно принимать во время разговора?

- стоите или сидите, руки скрещены на груди (1 балл);
- максимально расслаблены, почти не двигаетесь (2 балла);
- жестикулируете, щелкаете ручкой, касаетесь своих волос, лица, уха (3 балла).

2. Вы сможете отдохнуть:

- сев в позу лотоса (2 балла);

- вытянув ноги перед собой (3 балла);
- положив ногу на ногу (1 балл).

3. Ваш смех:

- очень громкий, эмоциональный (2 балла);
- искренний, заразительный (3 балла);
- Вы не любите смеяться, но зато часто демонстрируете свою обаятельную улыбку (1 балл).

4. Как Вы передвигаетесь?

- быстрыми шагами, смотрите себе под ноги (1 балл);
- медленно, прогулочным шагом, с гордо поднятой головой (3 балла);
- в не очень быстром темпе, смотря по сторонам (2 балла).

5. Придя в гости, Вы:

- делаете свое появление максимально заметным – громко здороваетесь, шутите, смеетесь (3 балла);
- ждете приглашения присоединиться к компании, стоя в прихожей (1 балл);
- начинаете общаться сначала с тем, кто Вас пригласил, а потом уже и с другими гостями (2 балла).

6. Вам чаще всего снится, что Вы:

- являетесь сторонним наблюдателем какой-то ситуации (1 балл);
- выступаете в качестве непосредственного участника событий (3 балла);
- Вам редко снятся сны, и Вы их обычно не запоминаете (2 балла).

7. Самая удобная для Вас поза во время сна:

- на боку, ноги согнуты и подтянуты к груди (1 балл);
- на животе (2 балла);
- на спине, руки и ноги расслаблены и разведены в стороны (3 балла).

8. Если Вы заняты важным делом и Вас кто-то отвлекает, Вы:

- сильно расстраиваетесь, долго не можете прийти в себя и продолжить начатое (1 балл);
- чувствуете облегчение, после перерыва возвращаетесь к работе с новыми силами (3 балла);
- остаетесь невозмутимым (2 балла).

Результаты теста. Подсчитайте полученные баллы.

Менее 10 баллов: в глазах окружающих Вы – робкий, нерешительный человек, не способный к самостоятельной деятельности. Вы часто

раздражаетесь, принимаете все происходящее близко к сердцу и нуждаетесь, по мнению большинства, в постоянной опеке и контроле.

Совет. Вам необходимо стать сильным человеком, не зависящим от мнения посторонних. Контролируйте свои эмоции. Не позволяйте окружающим принимать решения за Вас. Старайтесь, как можно меньше посвящать окружающих в свои дела, не просите помощи, тогда люди поймут, что Вы в состоянии обойтись без их поддержки.

10–15 баллов: Вы не торопитесь с выводами, и некоторым из Ваших друзей может показаться, что Вы чересчур медлительны. Однако люди, которые знают Вас лучше, поймут, что Вы не просто тянете время, а просчитываете возможные варианты развития событий. Вас по праву можно назвать практичным человеком.

Совет. Научитесь различать значимость тех или иных событий, происходящих с Вами. Во многих жизненных ситуациях необходимо быстро принимать решения, в то время как некоторые ситуации действительно требуют серьезного подхода. Не стоит, например, тщательно планировать поход в магазин, готовиться же к свадьбе следует основательно.

16–20 баллов: Вы любите удивлять родных и близких интересными идеями. У Вас отличное чувство юмора и всегда хорошее настроение. Вам доверяют. Для Вас комфортно находиться в центре внимания, и Вы неплохо справляетесь с этой ролью.

Совет. Ведите себя естественно, ведь Вам легко удастся нравиться людям. Однако помните: если человек чем-то огорчен, он не сможет поддержать Ваш положительный настрой. Не требуйте от людей того, чего они в силу обстоятельств не в состоянии Вам дать.

Более 20 баллов: в любом коллективе Вы занимаете лидирующее положение, нередко за счет своего эпатажного поведения. Вам нравится шокировать окружающих. Любые трудности Вам по плечу. Вас воспринимают как властного, упрямого человека, завидуют Вашей деловой хватке и умению быстро принимать решения. Но стать Вашим другом захотят немногие.

Совет. У Вас много завистников. Если Вы оступитесь, никто не протянет Вам руку помощи. Не давите на окружающих, Вы и без этого весьма яркая личность. Научитесь уступать, это будет проявление не слабости, но гибкости, которой Вам так не хватает.

Вопросы для контроля знаний

1. Перечислите и охарактеризуйте механизмы межличностного восприятия.
2. Чем является заражение, внушение, подражание?
3. Что свойственно эффекту стереотипизации?
4. При каких условиях межличностное взаимодействие позволит достичь поставленных целей?
5. Перечислите причины, нарушающие эффективное взаимодействие.
6. Почему речь, состоящая из длинных фраз, плохо понимается по смыслу?

Тесты для контроля знаний

1. Форма организации межличностного взаимодействия, при которой усилия участников объединены для достижения совместной цели при одновременном разделении между ними функций и ролей:

- а) конкуренция;
- б) приспособление;
- в) кооперация.

2. Тип взаимодействия, который предполагает затруднение и препятствие в достижении целей:

- а) кооперация;
- б) согласие;
- в) конкуренция.

3. Женская ролевая модель ориентирована на следующие ценности:

а) социальную компетентность (система знаний о социальной действительности и себе, система сложных социальных умений и навыков взаимодействия, сценариев поведения в типичных социальных ситуациях);

б) способность устанавливать, поддерживать и сохранять отношения;

в) все вышеперечисленное.

4. Коммуникативная компетентность – это:

а) способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми;

- б) достижение взаимопонимания партнеров;
- в) понимание ситуации и предмета общения;
- г) система внутренних ресурсов, необходимых для эффективной коммуникации.

5. Формы межличностного взаимодействия:

- а) привязанность, дружба, любовь, игра, конфликт;
- б) соревнование, уход, времяпрепровождение;
- в) все варианты ответов верны.

6. Область, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения, называется:

- а) проксемика;
- б) лексика;
- в) кинесика.

7. Коммуникативный процесс шире, чем информационный, поскольку в процессе общения:

- а) люди передают друг другу информацию;
- б) информация передается частично;
- в) люди могут влиять друг на друга и изменять содержание общения.

8. Человек жесткий, напористый, легко перебивает других, насмешлив, резок и груб в общении:

- а) доминантный собеседник;
- б) недоминантный собеседник;
- в) мобильный собеседник.

9. Позиции, которые создают реальный процесс взаимодействия (по Э. Берну):

- а) «Родитель»;
- б) «Взрослый»;
- в) «Ребенок»;
- г) все варианты ответов верны.

10. Различной продолжительности связи между людьми, которые выполняют определенные функции по отношению друг к другу: покупатель – продавец, врач – больной и т. д. – это:

- а) анонимное общение;
- б) формальное общение;
- в) деловое общение.

11. Общение, которое направлено на извлечение выгоды от собеседника с использованием разных приемов (обман, псевдодобро-та и т. п.), – это:

- а) формальное общение;

- б) неформальное общение;
- в) манипулятивное общение.

12. Человек, который опирается на слуховой материал:

- а) аудиал;
- б) визуал;
- в) кинестетик.

13. Стремление понять ситуацию и собеседников, желание лучше взаимодействовать и избегать конфликтов – это:

- а) ориентация на контроль;
- б) ориентация на подчинение;
- в) ориентация на понимание.

14. Интерактивная функция коммуникации представляет собой:

- а) восприятие друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимоотношений;
- б) передачу истинных или ложных сведений;
- в) организацию взаимодействия между людьми;
- г) изменение характера эмоциональных переживаний.

15. В общении наиболее эффективными являются стратегии:

- а) кооперации;
- б) конкуренции;
- в) избегания.

Т е м а 6. МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ КОНФЛИКТЫ И СПОСОБЫ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ

Вопросы для подготовки к практическому занятию

1. Личностные и объективные причины возникновения конфликтов.
2. Общие правила поведения в конфликте.
3. Правила конструктивной критики.
4. Способы и методы предотвращения и урегулирования конфликтов.

Тематика рефератов

1. Технологии и техники управления конфликтами.
2. Технологии эффективного общения и рационального поведения в конфликте.
3. Конфликтные личности и особенности общения с ними.

Задания и упражнения

Вопросы для размышления:

1. Каковы причины конфликтов в системе «руководитель – подчиненный»?
2. Конфликтной называют личность, которая является инициатором конфликтов, причем негативных (деструктивных). А кто такой «бесконфликтный» человек?
3. Поскольку конфликты неизбежны во взаимодействии людей, поясните, в чем выражаются позитивные функции конфликта и его деструктивные проявления.
4. Поясните, почему вопрос о возникновении конфликтов является одним из самых сложных в социально-психологической проблематике их изучения.
5. Назовите три возможные ситуации возникновения внутриличностных конфликтов.
6. Конфликт по существу своему – дисфункция общества, аномалия общественной жизни или норма отношений, неизбежное явление? Любой ответ поясните.
7. Находится ли девушка, выбирающая себе мужа из двух претендентов, в состоянии внутриличностного или межличностного конфликта? Любой ответ поясните.

Задание 1. Соотнесите факторы конфликтов с их характеристиками.

Фактор	Содержание
1. Фактор информации	1. Вопросы собственности, социального статуса, властных полномочий, традиций и др.
2. Структурные факторы	2. Неполные и неточные факты, слухи, сомнения в надежности и ценности источников
3. Ценностные факторы	3. Общественные или личностные системы убеждений, верований и поведения
4. Факторы отношений	4. Ущемление интересов, подрыв самооценки, возникновение угрозы безопасности
5. Поведенческие отношения	5. Связано с чувством удовлетворения от взаимодействия или его отсутствия

Задание 2. Верно или неверно.

1. Одно из основных умений бесконфликтного общения – умение конструктивно критиковать других людей.

2. Конфликт может играть положительную роль в динамике развития группы.

3. Наличие постконфликта говорит о неполном решении проблемы.

4. Любой конфликт сказывается на динамике группы, но не на нервно-психическом состоянии сотрудника.

5. Чаще всего конфликт провоцирует не смысл слов, а то, каким тоном они произносятся.

6. Нарушение интимной дистанции в общении малознакомых людей чаще всего приводит к конфликту.

Задание 3. Дайте аргументированное решение и предложите выход из ситуации.

1. Руководитель принял на работу неподготовленного работника, не согласовав это с заместителем, у которого тот в подчинении. Вскоре выясняется неспособность принятого работника выполнять свою работу. Заместитель представляет руководителю докладную записку об этом.

2. Беседуя с претендентом на вакантную должность, руководитель дает обещание в дальнейшем повысить его в должности. Вновь принятый с воодушевлением приступает к работе, проявляя высокую работоспособность и добросовестность. Руководство постоянно увеличивает нагрузку, не прибавляя зарплату и не повышая в должности. Спустя некоторое время работник начинает проявлять признаки недовольства. Назревает конфликт.

3. Начальник сообщает подчиненному, что в следующем месяце отправляет его на курсы повышения квалификации. Подчиненный отказывается, ссылаясь на то, что до пенсии ему осталось полтора года.

4. В вагоне метро за несколько секунд до прибытия на очередную станцию гаснет свет. Мужчина поднимается, берет стоящий рядом чемодан и направляется к выходу. Сидевшая рядом женщина кричит, что у нее украли чемодан, и мужчина видит, что он действительно взял не свой, а чужой чемодан. Он пытается пробраться назад, чтобы поменяться, но окружающие принимают это за попытку к бегству, хватают и начинают бить.

5. Частное такси подвезло пассажира к нужному месту. Водитель называет цену, с которой пассажир не согласен. Счетчика нет, о цене заранее не договаривались.

6. Андрей регулярно опаздывает на первую пару. Вот и сегодня, в очередной раз он вошел в аудиторию через 15 минут после звонка, когда учебное занятие было в самом разгаре.

Практическая часть

Тест «Самооценка конфликтности»

Выберите в каждом вопросе один из трех вариантов ответа. Если на какой-либо вопрос Вы не сможете найти ответа, то при подсчете набранных баллов присвойте этому вопросу 2 очка.

1. Представьте, что в общественном транспорте начинается спор. Что Вы предпримете?

- а) избегаю вмешиваться в ссору;
- б) я могу вмешаться, встать на сторону потерпевшего, того, кто прав;
- в) всегда вмешиваюсь и до конца отстаиваю свою точку зрения.

2. На собрании Вы критикуете руководство за допущенные ошибки?

- а) всегда критикую за ошибки;
- б) да, но в зависимости от моего личного отношения к нему;
- в) нет.

3. Ваш непосредственный начальник излагает свой план работы, который Вам кажется нерациональным. Предложите ли Вы свой план, который кажется Вам лучше?

- а) если другие меня поддержат, то да;
- б) разумеется, я предложу свой план;
- в) боюсь, что за это меня могут лишить премиальных.

4. Любите ли Вы спорить со своими коллегами, друзьями?

- а) только с теми, кто не обижается и когда споры не портят наши отношения;
- б) да, но только по принципиальным, важным вопросам;
- в) я спорю со всеми и по любому поводу.

5. Кто-то пытается пролезть вперед Вас без очереди. Ваша реакция:

- а) думаю, что и я не хуже его, тоже пытаюсь обойти очередь;
- б) возмущаюсь, но про себя;
- в) открыто высказываю свое негодование.

6. Представьте, что рассматривается проект, в котором есть смелые идеи, но есть и ошибки. Вы знаете, что от Вашего мнения будет зависеть судьба этой работы. Как Вы поступите?

а) выскажусь и о положительных, и об отрицательных сторонах этого проекта;

б) выделю положительные стороны проекта и предложу предоставить автору возможность продолжить его разработку;

в) стану критиковать: чтобы быть новатором, нельзя допускать ошибок.

7. Представьте, что теща (свекровь) говорит Вам о необходимости экономии и бережливости, о Вашей расточительности, а сама то и дело покупает дорогие старинные вещи. Она хочет знать Ваше мнение о своей последней покупке. Что Вы ей скажете?

а) что одобряю покупку, если она доставила ей удовольствие;

б) говорю, что у этой вещи нет художественной ценности;

в) постоянно ругаюсь, ссорюсь с ней из-за этого.

8. В парке Вы встретили подростков, которые курят. Как Вы реагируете?

а) делаю им замечание;

б) думаю: зачем мне портить себе настроение из-за чужих, плохо воспитанных юнцов;

в) если бы это было не в общественном месте, то я бы их отчитал.

9. В ресторане Вы замечаете, что официант обсчитал Вас:

а) в таком случае я не дам ему чаевых, хотя и собирался это сделать;

б) попрошу, чтобы он еще раз, при мне, составил счет;

в) выскажу ему все, что о нем думаю.

10. Вы в доме отдыха. Администратор занимается посторонними делами, сам развлекается, вместо того чтобы выполнять свои обязанности: следить за уборкой в комнатах, разнообразием меню и т. д. Возмущает ли Вас это?

а) я нахожу способ пожаловаться на него, пусть его накажут или даже уволят с работы;

б) да, но если я даже и выскажу ему какие-то претензии, то это вряд ли что-то изменит;

в) придираюсь к обслуживающему персоналу – повару, уборщице или срываю свой гнев на жене (муже).

11. Вы спорите с Вашим сыном-подростком и убеждаетесь, что он прав. Признаете ли Вы свою ошибку?

- а) нет;
- б) разумеется, признаю;
- в) постараюсь примирить наши точки зрения.

Оценка результатов.

Каждый Ваш ответ оценивается от 1 до 4 очков. Оценку ответов Вы найдете в предлагаемой таблице.

Ответ	Вопросы										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
а	4	0	2	4	2	4	0	4	0	0	0
б	2	2	0	2	4	4	2	4	2	4	4
в	0	4	4	0	2	0	0	2	0	2	2

От 30 до 44 очков. Вы тактичны. Не любите конфликтов. Умеете их сгладить, легко избежать критических ситуаций. Когда же Вам приходится вступать в спор, Вы учитываете, как это может отразиться на Вашем служебном положении или приятельских отношениях. Вы стремитесь быть приятным для окружающих, но когда им требуется помощь, Вы не всегда решаетесь ее оказать. Не думаете ли Вы, что тем самым теряете уважение к себе в глазах других?

От 15 до 29 очков. О Вас говорят, что Вы конфликтная личность. Вы настойчиво отстаиваете свое мнение, невзирая на то, как это повлияет на Ваши служебные или личностные отношения. И за это Вас уважают.

До 14 очков. Вы мелочны, ищете поводы для споров, большая часть которых излишня. Любите критиковать, но только когда это выгодно Вам. Вы навязываете свое мнение, даже если Вы не правы. Вы не обидитесь, если Вас будут считать любителем поскандалить. Подумайте, не скрывается ли за Вашим поведением комплекс неполноценности?

Методика оценки способов реагирования в конфликте (К. Н. Томас)

Методика определяет типические способы реагирования человека на конфликтные ситуации, выявляет тенденции его взаимоотношений в сложных условиях.

Эта методика позволяет выяснить, насколько человек склонен к соперничеству и сотрудничеству в коллективе, в студенческой группе, стремится ли он к компромиссам, избегает конфликтов или, наоборот, старается обострить их. С помощью данной методики можно также оценить степень адаптации каждого члена того или иного коллектива к совместной деятельности.

По каждому пункту надо выбрать только один, предпочтительный для Вас вариант ответа.

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, в чем мы оба согласны.

2. а) я стараюсь найти компромиссное решение;

б) я пытаюсь уладить конфликт с учетом всех интересов другого человека и моих собственных.

3. а) обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;

б) иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

4. а) я стараюсь найти компромиссное решение;

б) я стараюсь не задевать чувства другого человека.

5. а) улаживая конфликтную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у других;

б) я стараюсь делать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6. а) я пытаюсь избежать неприятностей лично 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 более важных целей.

8. а) обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;

б) я первым делом стараюсь определить суть спора.

9. а) думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникших разногласий;

б) я прилагаю усилия, чтобы добиться своего.

10. а) я твердо стремлюсь добиться своего;

б) я пытаюсь найти компромиссное решение.

11. а) первым делом я стремлюсь ясно определить то, в чем состоит суть спора;

б) я стараюсь успокоить других и главным образом сохранить наши отношения.

12. а) нередко я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры;

б) я даю окружающим возможность в чем-то остаться при своем, если они также идут навстречу.

13. а) я предлагаю промежуточную позицию;

б) я настаиваю, чтобы все было сделано по-моему.

14. а) я сообщаю другим свою точку зрения и спрашиваю об их взглядах;

б) я пытаюсь доказать другим логику и преимущества моих взглядов.

15. а) я стараюсь успокоить других и сохранить наши отношения;

б) я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряжения.

16. а) я стараюсь не задеть чувств окружающих;

б) я обычно пытаюсь убедить окружающих в преимуществах моей позиции.

17. а) обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;

б) я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18. а) если это сделает окружающих счастливыми, я дам им возможность настоять на своем;

б) я дам партнеру возможность остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу.

19. а) первым делом я стремлюсь ясно определить то, в чем состоит суть спора;

б) я стараюсь отложить спорные вопросы, с тем чтобы со временем решить их 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, стараюсь быть внимательным к партнеру;

б) я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22. а) я пытаюсь найти позицию, которая устраивает и меня, и партнера;

б) я отстаиваю свою позицию.

23. а) как правило, я стараюсь, чтобы все остались довольны;

б) иногда предоставляю другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

24. а) если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь идти ему навстречу;

б) я стараюсь уговорить другого на компромисс.

25. а) я пытаюсь убедить другого в своей правоте;

б) ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к аргументам другого.

26. а) я обычно предлагаю среднюю позицию;

б) я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.

27. а) нередко стремлюсь избежать споров;

б) если я знаю, что это доставит большую радость другому человеку или в данной ситуации ему необходимо выглядеть лидером, я дам ему возможность настоять на своем.

28. а) обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего;

б) улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку у другого.

29. а) я предлагаю среднюю позицию;

б) думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.

30. а) я стараюсь не задеть чувств другого;

б) я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы совместно могли добиться успеха.

Обработка результатов. По каждому из пяти разделов опросника подсчитайте количество Ваших ответов, совпадающих с ключом.

Ключ опросника.

Избегание: 1а, 5б, 7а, 9а, 12а, 15б, 17б, 19б, 21а, 23б, 27а, 29б.

Конкуренция: 3а, 6б, 8а, 9б, 10а, 13б, 14б, 16б, 17а, 22б, 25а, 28а.

Приспособление: 1б, 3б, 4б, 6а, 11б, 15а, 16а, 18а, 24а, 25б, 27б, 30а.

Компромисс: 2а, 4а, 7б, 10б, 12б, 13а, 18б, 20б, 22а, 24б, 26а, 29а.

Сотрудничество: 2б, 5а, 8б, 11а, 14а, 19а, 20а, 21б, 23а, 26б, 28б, 30б.

Полученные количественные оценки по каждому разделу сравниваются между собой для выявления наиболее предпочитаемых форм поведения в конфликтной ситуации.

Тип I. Избегание – это реакция на конфликт, при которой человек игнорирует (фактически отрицает) само наличие конфликта, считает,

что разногласий нет и поэтому воздерживается от споров, дискуссий, возражений другой стороне, не уступая и не настаивая на своем. Другими словами, человек стремится дистанцироваться от ситуации. Причины избегания: проблемы на самом деле может не быть; проблема есть, но она настолько незначительна, что не стоит обращать на нее внимание; у меня много других проблем, более важных, чем эта; я не смогу решить эту проблему; все это бесполезно и ни к чему не приведет; возможность проигрыша; я не люблю конфликтных ситуаций; это очень неприятная для меня ситуация; со временем все образуется; боюсь, что меня будут прямо связывать с этой проблемой или с участниками конфликта.

Тип II. Конкуренция – стиль поведения, характеризующийся высокой степенью настойчивости в удовлетворении собственных интересов, отсутствием уступчивости в удовлетворении интересов других партнеров. При этом для стороны, демонстрирующей данное поведение, наибольший интерес представляет результат и совершенно не важно, какими останутся у нее отношения с другими участниками конфликта. Конкуренция не обязательно ведет к насилию, а в некоторых случаях стимулирует талант.

Тип III. Приспособление – стиль поведения в конфликте, при котором сторона частично или полностью отказывается от удовлетворения своих интересов, т. е. идет «капитуляция» другой стороне. Приспосабливающаяся сторона готова уступить, пренебрегая собственными интересами, соглашается на требования и претензии противостоящей стороны. Причины приспособления: у меня есть более важные интересы; мне дорого общение с этим человеком, поэтому не хочу его обижать; не хочу углубления конфликта; стремление сделать «жест доброй воли»; стремление избавиться от конфликта; ни одному из основных принципов (ценностей) не угрожает опасность; правота на стороне противника; приспособление сейчас поможет мне в будущем.

Тип IV. Компромисс – обе стороны до некоторой степени идут на взаимные уступки, другими словами, из общего груза каждая сторона берет на себя часть меньше той, которую она определила для себя первоначально. Если же это касается одной стороны, то это не компромисс, а уступка. Однако это неустойчивое состояние, развитие которого может вызвать необходимость дальнейших компромиссов. Результат компромисса – различная степень удовлетворенности и неудовлетворенности всех сторон. В конфликте принципов компромисс, как правило, не возможен.

Тип V. Сотрудничество – участники противоречия открыто определяют позиции и ищут выход в совместной работе по достижению целей, стремятся найти решения, удовлетворяющие всех участников.

Наибольшее количество баллов указывает на приверженность к той или иной стратегии. Если одинаковое количество баллов набрано по обоим вариантам, то используются две стратегии.

Вопросы для контроля знаний

1. Назовите основные структурные компоненты конфликта.
2. Опишите этапы конфликта с момента его возникновения и до разрешения.
3. Перечислите конструктивные и деструктивные последствия конфликтного взаимодействия.
4. Чем сопровождаются межгрупповые конфликты?
5. Какие существуют прямые и косвенные методы разрешения конфликта?
6. Какие методы наиболее эффективны для разрешения конфликтов в организации?
7. Дайте характеристику следующих типов конфликтов: внутриличностный, ролевой, межличностный, между личностью и группой, межгрупповой.

Тесты для контроля знаний

1. Конфликт – это:

- а) субъективное отражение в сознании субъектов конфликтного взаимодействия предмета конфликта;
- б) противоборство на основе столкновения противоположно направленных мотивов или суждений;
- в) стечение обстоятельств.

2. Слова, действия, бездействия, могущие привести к конфликту, или что-то другое, способствующее конфликту:

- а) конфликтная ситуация;
- б) инцидент;
- в) конфликтоген.

3. Причина конфликта – это:

- а) явления, события, факты, ситуации, которые предшествуют конфликту и при определенных условиях деятельности субъектов социального взаимодействия вызывают его;

б) субъекты социального взаимодействия, находящиеся в состоянии конфликта или же явно, или неявно поддерживающие конфликтующих;

в) конкретные личности, находящиеся в состоянии конфликта.

4. Для достижения взаимопонимания в решении конфликта важно:

а) выдвигать гипотезы о точке зрения партнера и полностью ее принимать;

б) анализировать точку зрения партнера и соотносить ее со своей;

в) выбрать свою точку зрения и твердо ее придерживаться, несмотря на обстоятельства.

5. Какое из сочетаний приводимых понятий имеет отношение к стратегиям поведения в конфликте:

а) компромисс, критика, борьба;

б) уступка, уход, сотрудничество;

в) борьба, уход, убеждение?

6. Какие поведенческие характеристики присущи конструктивной модели поведения в конфликтном взаимодействии:

а) стремится уладить конфликт, проявляет выдержку и самообладание, уходит от острых вопросов;

б) доброжелательно относится к сопернику, стремится уладить конфликт, ведет себя открыто и искренне;

в) стремится к победе в конфликте, отличается выдержкой и самообладанием, непоследователен в оценках и суждениях?

7. Стремление добиться удовлетворения собственных интересов за счет и в ущерб другого человека:

а) компромисс;

б) приспособление;

в) соперничество (конкуренция).

8. Взаимное согласие и взаимные уступки называются:

а) приспособление;

б) компромисс;

в) соперничество (конкуренция).

9. Основными признаками конфликта являются:

а) обострение противоречий и отсутствие согласия;

б) острые эмоциональные переживания;

в) все варианты ответов верны.

10. Нарастивание напряженности, рост предубежденности в отношении другой стороны в конфликте:

- а) экспрессия;
- б) эскалация;
- в) эмпатия.

11. Объективность межгруппового конфликта означает:

- а) люди могут оценивать конфликт объективно;
- б) в любом конфликте есть объект конфликта;
- в) любой конфликт имеет собственную логику возникновения и развития.

12. Конфликт, делающий совместную деятельность невозможной:

- а) реалистический;
- б) деструктивный;
- в) конструктивный.

13. Личностно-ролевой конфликт подразумевает противоречие:

- а) между психологическими особенностями руководителя и подчиненного;
- б) между требованиями двух различных социальных ролей;
- в) между психологическими особенностями личности и требованиями социальной роли.

14. Стратегия поведения в конфликте, когда один из участников заставляет принять его точку зрения, используя власть:

- а) сотрудничество;
- б) компромисс;
- в) принуждение.

15. Какое выражение является правильным:

- а) конфликт – это динамическое явление;
- б) конфликт – явление статическое?

Т е м а 7. ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛОЙ ГРУППЫ

Вопросы для подготовки к практическому занятию

1. Методы поиска и принятия групповых решений.
2. Управление социально-психологическим климатом в группе.
3. Психологические особенности управления трудовым коллективом. Повышение эффективности работы коллектива.

Тематика рефератов

1. Групповая сплоченность и ее формирование.
2. Механизмы группового влияния на индивидуальное поведение.
3. Психологическая совместимость и сплоченность группы.
4. Факторы и условия групповой эффективности.
5. Исследование конформности в социальной психологии.
6. Особенности межличностных отношений в студенческой группе.
7. Ролевые конфликты личности.
8. Процесс принятия группового решения.
9. Понятие команды в психологии (групповые роли, правила эффективной командной работы).

Задания и упражнения

Вопросы для размышления:

1. При каких условиях меньшинство может изменить позицию большинства?
2. Охарактеризуйте с поведенческой стороны перечисленные ниже межличностные роли: *козел отпущения, рубаха-парень, трудный ребенок, первая красавица, шут-остряк, зубрила, золушка*. Можно ли добровольно принять на себя межличностную роль или избавиться от нее?
3. Приспосабливаясь, люди хотят сохранить себя, и в то же время теряют себя (М. Пришвин). Охарактеризуйте понятие «конформизм». Как он проявляется в индивидуальном поведении? Является ли конформность негативным качеством личности, которое нужно преодолеть?
4. «В людях Илья, а дома – свинья». Прокомментируйте народную мудрость. Какие типичные «персонажи», «роли» вы бы выделили в известных вам студенческих группах?
5. Чем определяется статус личности в группе студентов? Может ли личность получить в группе статус, который не отвечает критериям ее реальной ценности как члена группы?
6. В последние годы наблюдается значительное ухудшение нравственно-психологического климата в учебных группах. У молодежи преобладают высокий уровень тревожности, снижение оптимистического восприятия будущего, переживания душевного дискомфорта, агрессивность, конфликтность поведения. Проанализируйте приведен-

ные данные исследований и дайте им психологическую оценку. Какова роль педагога в формировании микроклимата студенческой группы?

7. Есть ли различия в содержании понятий «лидер» и «руководитель»?

8. Почему новые члены группы обычно ведут себя тихо, незаметно:

а) формальные групповые нормы не позволяют им говорить;

б) новички пытаются понять и усвоить формальные и неформальные нормы группы;

в) новички обычно воспринимают других членов группы как соперников;

г) по сравнению со старыми членами группы новички больше стремятся к сотрудничеству.

9. Приведите примеры положительных и отрицательных воздействий лидера на группу. Почему лидер всегда значим для окружающих? Кому и когда готовы подчиняться люди?

Задание 1. Группа делится на подгруппы по 3–5 человек, каждой из них необходимо найти 10 определений, характеризующих, на их взгляд, лидера (можно заменять определения ассоциациями к этому слову). Далее каждая группа знакомит остальных со своим мнением. В ходе организованного общего обсуждения группа составляет портрет-характеристику лидера.

Задание 2. Установите соответствие.

Стили лидерства

1. Авторитарный стиль.
2. Демократический стиль.
3. Либеральный стиль.

Основные признаки

- а) инструкции в форме предложения;
- б) отсутствие похвалы и порицаний;
- в) позиция лидера – в стороне от группы;
- г) распоряжения и запреты – с дискуссиями;
- д) запреты без снисхождения, с угрозой;
- е) жесткий язык, неприветливый тон;
- ж) похвала и порицание – с советами;
- з) никакого сотрудничества;
- и) деловые, краткие распоряжения.

Задание 3. Заполните пропуски.

1. Проявление бесконтрольного страха, охватывающее значительное число людей, называется

2. Поведение индивида в группе регламентируется системой групповых

3. ... называют методику изучения внутригрупповых связей и иерархии в малых группах.

4. Ограниченная размером общность людей, выделяющаяся или выделяемая из социального целого по определенным признакам – характеру деятельности, социальной принадлежности, структуре, уровню развития, называется

Задание 4. Поясните, верно ли, что конформизму более других подвержены:

- а) очень дисциплинированные люди;
- б) сравнительно умные люди;
- в) люди, неустойчивые к стрессу;
- г) подростки;
- д) лица с низким групповым статусом;
- е) эмоционально зависимые люди;
- ж) дети;
- з) психически неуравновешенные люди;
- и) физически непривлекательные люди.

Задание 5. Определите вид социальной группы. Напомним, что группы бывают: большими и малыми; условными и реальными; устойчивыми и стихийными (толпа, публика); формальными и неформальными; референтными и нереферентными; слоборазвитыми и высоко-развитыми.

- 1. Группа людей, ожидающих автобус на одной остановке.
- 2. Люди на концерте (кроме самих выступающих).
- 3. Очередь в магазине в один из отделов.
- 4. Люди, встречающиеся еженедельно (более 2 месяцев) на психологическом тренинге.
- 5. В доме выключили свет, жильцы дома собрались у первого подъезда обсудить проблему.
- 6. Люди, проживающие в одном городе, незнакомые друг с другом.
- 7. Одногруппники в университете.
- 8. Дети из одной школы, но из разных классов.
- 9. Торговая компания (около 30 человек), все работают в одном здании и общаются между собой.
- 10. Звезды Голливуда.
- 11. Семья, проживающая в одной квартире (3 поколения).

12. Семья, члены которой проживают в разных городах и редко (только по праздникам) общаются друг с другом.

13. Члены команды по футболу.

14. Люди (ранее незнакомые), принимающие участие в реалити-шоу, рассчитанном на полгода.

Задание 6. Рассмотрите представленные ниже высказывания. Выберите наиболее понравившееся и развернуто объясните свой выбор.

1. «Вся история есть летопись могущества меньшинства, в том числе меньшинства, состоящего из одного человека».

Р. В. Эмерсон

2. «Искусству быть лидером нельзя научить, ему можно только научиться».

Г. Дженин

3. «Людям свойственно с неохотой подчиняться тем, кого они считают незаслуженно поставленными начальниками над собой».

Д. Вашингтон

4. «Искусство управления состоит в том, чтобы не позволять людям соскочить с своей должности».

Наполеон

5. «Управлять – значит предвидеть, а предвидеть – значит много знать».

Цицерон

6. «Чем сильнее контроль со стороны руководителя, тем сильнее он стимулирует поведение, требующее еще большего контроля или управления. Развивается культура созависимости, которая, в конце концов, делает нормальным такое положение, когда никто ни за что не отвечает».

С. Р. Кови

7. «Величие лидера – не в его собственной силе, а в способности придавать силы окружающим его людям».

Д. Максвелл

8. «Главное требование к лидеру, без выполнения которого невозможно эффективное лидерство, – завоевать доверие».

П. Друкер

Задание 7. Зарубежные и отечественные исследователи в области лидерства выделяют разнообразные лидерские роли. Так, Л. И. Уманским и его сотрудниками описаны следующие роли: лидер-организатор, осуществляющий функцию объединения группы; лидер-инициатор, задающий тон в решении групповых проблем; лидер-

генератор эмоционального настроя; лидер-эрудит (одна из ролей интеллектуального лидера); лидер эмоционального притяжения (социометрическая «звезда»); лидер-умелец (т. е. специалист в каком-то виде деятельности).

Может ли один человек совмещать несколько лидерских ролей? В каких ситуациях обозначенные лидеры будут выполнять свои функции наиболее эффективно.

Практическая часть

Методика оценки психологической атмосферы в коллективе (по А. Ф. Фидлеру)

Инструкция. В предложенной таблице приведены противоположные по смыслу пары слов, с помощью которых можно описать атмосферу в Вашей группе, коллективе. Чем ближе к правому или левому слову в каждой паре Вы поставите знак «+», тем более выражен этот признак в Вашем коллективе.

Тестовый материал

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

Обработка и анализ результатов теста.

Ответ по каждому из 10 пунктов оценивается слева направо от 1 до 8 баллов. Чем левее расположен знак «+», тем ниже балл, тем благо-

приятнее психологическая атмосфера в коллективе, по мнению отвечающего. Итоговый показатель колеблется от 10 (наиболее положительная оценка) до 80 (наиболее отрицательная).

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

Методика изучения степени благоприятности психологического климата в группе

Инструкция. Оцените свою группу по характеристикам, приведенным в таблице. Для этого в предлагаемой схеме прочтите предложения слева, затем справа и после этого знаком «+» отметьте в средней части листка ту оценку, которая, по вашему мнению, соответствует истине.

Оценки означают: +3 – это свойство проявляется в группе всегда; +2 – в большинстве случаев; +1 – нередко; 0 – никогда; –1 – нередко проявляется противоположное свойство (справа); –2 – в большинстве случаев; –3 – всегда.

	+3	+2	+1	0	–1	–2	–3	
1. Преобладает бодрый, жизнерадостный тон настроений								1. Преобладает подавленное, пессимистическое настроение
2. Доброжелательность во взаимоотношениях, взаимные симпатии								2. Конфликтность в отношениях, агрессивность, антипатии
3. В отношениях между микрогруппировками внутри группы существует взаимное расположение и понимание								3. Конфликты между микрогруппировками
4. Членам группы нравится бывать вместе, им хочется чаще находиться в группе, участвовать в совместной деятельности								4. Члены группы проявляют безразличие к более тесному общению, выражают отрицательное отношение к совместной деятельности

5. Успехи или неудачи других членов группы вызывают соперничество, искреннее участие или сочувствие всех членов группы								5. Успехи или неудачи других членов группы оставляют равнодушными остальных, а иногда вызывают зависть и злорадство
6. Члены группы с уважением относятся к мнению друг друга								6. В группе каждый считает свое мнение главным и нетерпим к мнению других
7. В трудные для группы минуты происходит эмоциональное единение коллектива								7. В трудных ситуациях в группе преобладают растерянность, взаимные обвинения, ссоры
8. Достижения или неудачи группы переживаются как свои собственные								8. Достижения или неудачи группы не находят отклик у членов группы
9. У членов группы появляется чувство гордости за свой коллектив, если его отмечают руководители								9. К похвалам и поощрениям группы в целом относятся равнодушно
10. Группа участливо и доброжелательно относится к новым членам, старается помочь им освоиться и прижиться								10. Новички чувствуют себя лишними, чужими, к ним часто проявляется враждебность
11. Члены группы активны, полны энергии								11. Члены группы инертны, пассивны
12. Совместные дела увлекают всех								12. Членов группы невозможно увлечь совместными делами, каждый думает только о своих интересах и делах
13. В группе существует справедливое отношение ко всем членам, здесь всегда поддерживают слабых, выступают в их защиту								13. Группа заметно разделяется на «привилегированных» и «пренебрегаемых», пренебрежительно относится к слабым

Процедура обработки.

1. Заполнить групповую матрицу оценок психологического климата. Подсчитать сумму и среднее значение по всем свойствам, получить общую оценку психологического климата.

2. Подсчитать групповое значение психологического климата (ПК) по группе.

$ПК = d(S+) \text{ и } (S-)$ – (разность между суммами положительных и отрицательных оценок).

$S+$ – сумма всех положительных оценок.

$S-$ – сумма всех отрицательных оценок.

3. Получить групповой профиль оценок психологического климата.

Интерпретация:

от +22 и более – высокая степень благоприятности психологического климата;

от +8 до +22 – средняя степень благоприятности;

от 0 до +8 – слабая степень благоприятности;

от 0 до –8 – слабая степень неблагоприятности;

от –8 до –22 – средняя степень неблагоприятности;

от –22 и менее – высокая степень неблагоприятности.

Методика изучения восприятия индивидом группы

Инструкция. На каждый пункт анкеты предлагается три варианта ответов (а, б, в). Выберите один из вариантов ответов, который наиболее точно выражает Вашу точку зрения.

1. Лучшими партнерами в группе считаю тех, кто:

- а) знает больше, чем я;
- б) все вопросы стремится решать 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 высказываться.

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 представляется случай.

4. Больше всего мне не нравится, когда в группе:

- а) некому помогать;
- б) мне мешают при выполнении задания;
- 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 достаточно 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. Самые плохие преподаватели те, которые:

- а) создают дух соперничества между учащимися;
- б) не уделяют им достаточного внимания;
- в) не создают условия для того, чтобы группа помогала 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 роль 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 помощь от общения с

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 я бы учился, если бы преподаватель:

- а) имел ко мне индивидуальный подход;
- б) создал 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 преподавателями;
- в) работать со сведущими в данной области людьми.

Обработка результатов.

Подсчитать баллы по каждому типу восприятия индивидом группы в соответствии с ключом. За каждый выбранный ответ – 1 балл. Определить преобладающий тип восприятия отдельных индивидов. На основе индивидуальных данных заполнить групповую матрицу и определить преобладающий тип восприятия в группе.

Ключ.

Индивидуалистический тип	Коллективистический тип	Прагматический тип
1в, 2а, 3б, 4б, 5б, 6б, 7б, 8а, 9б, 10б, 11а, 12а, 13в, 14б	1б, 2в, 3в, 4а, 5в, 6а, 7а, 8в, 9а, 10в, 11в, 12б, 13б, 14а	1а, 2б, 3а, 4в, 5а, 6в, 7в, 8б, 9в, 10а, 11б, 12в, 13а, 14в

Интерпретация. Методика выявляет три типа восприятия индивидом группы:

1. Индивидуалистический тип восприятия группы. 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.

2. Прагматический тип восприятия группы. 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.

3. Коллективистический тип восприятия группы. 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.

Тест «Лидер ли Вы?»

Чтобы это узнать, попробуйте ответить на вопросы («да», или «нет», или «не знаю»), не раздумывая слишком долго.

1. Уже в детстве необходимость подчиняться другим была для меня проблемой.

2. Считаю, что прогресс в науке и культуре немыслим без людей с развитыми потребностями господствовать над другими.

3. Думаю, что настоящий мужчина умеет подчинять своей воле женщин.

4. Честно говоря, не люблю, когда близкие опекают.

5. Согласен с утверждением, что истинная натура женщины – покорность.

6. Не все, возможно, догадываются, что «брать все на себя» мне приходится из-за постоянных опасений за благополучие родных.

7. По-моему, большинство проблем у нас возникает из-за недостатка лидеров с «железной рукой».

8. В трудных ситуациях, требующих быстрого решения, мне обычно не нужно много времени, чтобы поступить правильно.

9. Знаю, что могу и люблю руководить другими людьми.

10. Не умею и не хочу открываться до конца ни перед кем.

11. Мне не чужды мечты о «тихой пристани».

12. Думаю, что подчиненному необходимо уметь выполнять любые приказы начальника.

13. Возможно, это странно, но в отношениях с близкими мне людьми испытываю внутреннее сопротивление, когда вынужден просить о чем-то.

14. Часто сталкиваюсь с ситуацией, в которой кто-то ждет от меня объяснений, хотя, на мой взгляд, все и так ясно.

15. Мне кажется, что мой характер похож на характер отца (матери), который(ая) был(а) опорой в семье.

Обработка результатов: ответ «да» – 10 баллов, «не знаю» – 5, «нет» – 0.

150–100 баллов. Ваши ответы рисуют образ великого диктатора, который считает, что знает, как есть и как должно быть. Вы умеете

убеждать и руководить другими, заставить выполнить работу в срок. Но иногда что-то в тоне, взгляде, жесте Ваших «подчиненных» говорит: дай передохнуть!

99–50 баллов. Гармония и решительность, мудрость и расчет, умение дать добрый совет – вот Ваши главные достоинства. Если необходимо – руководите, если нужно – уступаете, всегда принимая во внимание чужое мнение и желание. Но только Вам известно, всегда ли Вы добиваетесь цели достойными средствами.

49–0 баллов. Ваши ответы характерны для «психологического ужа». Вы способны проглотить любой упрек, даже если это и необязательно; всем пожертвовать, хотя этого никто не требует. Часто, чувствуя собственное бессилие, Вы способны на решительный поступок. Испытывая беспомощность, ищете в других недостающие Вам черты характера и в этом находите смысл и надежду на лучшую для Вас жизнь.

Вопросы для контроля знаний

1. Раскройте сущность и содержание понятия «малая группа». Назовите основные функции группы.
2. Назовите основные классификации групп и приведите примеры каждой разновидности групп.
3. Охарактеризуйте следующие типы малых групп: лабораторные – естественные, организованные – спонтанные, открытые – закрытые, стационарные – временные, группы членства – референтные.
4. Дайте определение понятию «роль» и раскройте содержание ролевого поведения личности в группе.
5. Опишите этапы развития малой группы.
6. Как измеряется групповая сплоченность?
7. В чем состоит суть социометрической методики и что она позволяет выяснить?
8. Назовите отличительные признаки коллектива.

Тесты для контроля знаний

1. Определите, о какой модели развития отношений между личностью и коллективом идет речь, если личность подчиняет себе коллектив:

- а) конформизм;

- б) гармония;
- в) негативизм;
- г) нонконформизм.

2. Совокупность связей и отношений между индивидами, определяемая должностными инструкциями, официальной структурой организации и т. д.:

- а) социометрическая структура группы;
- б) формальная структура группы;
- в) неформальная структура группы;
- г) коммуникативная структура группы.

3. Особенностью малой группы является:

- а) регулярный и продолжительный контакт без посредников;
- б) общие цели, достижение которых позволяет удовлетворить индивидуальные потребности и интересы;
- в) общие нормы и правила внутри и межгруппового поведения;
- г) все варианты ответов верны.

4. Группа, нормы и правила которой служат для личности образцом, называется:

- а) первичной;
- б) реальной;
- в) естественной;
- г) референтной.

5. Под конформностью имеется в виду:

- а) подчинение личности давлению группы;
- б) противодействие личности давлению группы;
- в) сотрудничество между личностью и группой;
- г) стремление личности к доминированию в группе.

6. Феномен, связанный с повышением эффективности деятельности индивида в присутствии других людей, получил название:

- а) групповая сплоченность;
- б) социальная фасилитация;
- в) социальная ингибция;
- г) групповая поляризация.

7. Поведение человека в толпе характеризуется признаком:

- а) снижение самоконтроля (интернальности);
- б) повышенная внушаемость;
- в) деиндивидуализация поведения;
- г) все варианты ответов верны.

8. Ролевой конфликт возникает тогда, когда:

- а) человек играет несколько ролей;
- б) роли оцениваются человеком и окружением как успешные;
- в) роли оцениваются человеком и окружением как неуспешные;
- г) роли предъявляют к человеку противоречивые требования.

9. Социальный престиж – это:

- а) степень признания достоинств личности;
- б) оценка, которую общество дает статусу личности или должности;
- в) модель поведения, которая должна отвечать ожиданиям окружающих.

10. Выберите те приемы, которые усиливают личное обаяние при беседе:

- а) стараться понять и поддерживать собеседника;
- б) необходимо быть хорошим, терпеливым и внимательным слушателем;
- в) необходимо при возможности льстить и заискивать перед собеседником;
- г) стараться доминировать во время общения: больше говорить, чем слушать;
- д) необходимо признавать свои ошибки.

11. Положение, занимаемое индивидом или социальной группой в обществе или отдельной подсистеме общества, – это:

- а) социальная мобильность;
- б) социальный статус;
- в) социальный стереотип;
- г) социальная роль.

12. К профессионально-квалификационным характеристикам группы относят:

- а) права и обязанности, закрепленные за членом группы;
- б) образование, профессию и уровень квалификации членов группы;
- в) возраст членов группы;
- г) все варианты ответов верны.

13. Социально-психологический климат – это:

- а) качественная сторона межличностных отношений, проявляющаяся в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию людей в группе;
- б) побуждение к деятельности, связанное с удовлетворением потребности субъекта;

- в) позитивное восприятие совместной деятельности;
- г) уровень развития внутригрупповых отношений.

14. Какой из стилей лидерства обладает наибольшим конфликтным потенциалом:

- а) авторитарный;
- б) демократический;
- в) либеральный;
- г) ситуативный?

15. Социометрический статус человека, который пользуется наибольшей симпатией, популярностью в группе:

- а) «изолированный»;
- б) «звезда»;
- в) «предпочитаемый»;
- г) «пренебрегаемый».

16. Сколько человек составляет малую группу:

- а) от 2–3 до 20–30;
- б) от 20–30 до 50–60;
- в) от 50–60 до 70–80?

17. Неформальная группа – это:

- а) группа, в которой четко заданы все позиции ее членов, они предписаны групповыми нормами;
- б) группа, которая возникает стихийно, ни статусы, ни роли не предписаны (дружеские и приятельские компании);
- в) эталонная, идеальная для конкретного человека группа.

18. Явление ухудшения результатов деятельности в присутствии других людей называется:

- а) конформизм;
- б) фасилитация;
- в) ингибция;
- г) перцепция.

19. Среди обязательных условий существования группы лишним является:

- а) место взаимодействия участников группы;
- б) совместное действие участников группы;
- в) внешнее сходство участников группы;
- г) наличие у каждого участника «мы-чувства».

20. Член социальной группы, чьи авторитет, власть и полномочия добровольно признаются членами этой группы, готовыми ему подчиняться и следовать за ним, называется:

- а) лидером;
- б) руководителем;
- в) инициатором;
- г) индивидом.

21. Группой в психологическом смысле не являются:

- а) члены политической партии;
- б) люди, наблюдающие за последствиями ДТП;
- в) футбольная команда;
- г) школьный класс.

Т е м а 8. ПСИХОЛОГИЯ БОЛЬШИХ ГРУПП И МАССОВЫЕ ПСИХИЧЕСКИЕ ЯВЛЕНИЯ

Вопросы для подготовки к практическому занятию

1. Понятие о большой группе в социальной психологии. Виды больших социальных групп.
2. Механизмы и типы поведения в толпе.
3. Психологические явления в больших группах.

Тематика рефератов

1. Социально-психологические аспекты межэтнических отношений.
2. Психология толпы.
3. Психология слухов и паники.
4. Общественное мнение как форма массового сознания. Методы влияния на общественное мнение.
5. Общественное настроение как социально-психологическое явление.
6. Мода как массовидное психическое явление.
7. Понятие национального характера. Особенности национального менталитета белорусов.
8. Особенности группового и массового поведения в условиях природных и стихийных бедствий.
9. Психология религии. Психологические особенности и организация сект.
10. Понятие и структура социальных ценностей. Характеристика криминальных ценностей.
11. Манипуляция массовым сознанием.

12. Характеристика предрассудков, связанных с этническими различиями.

13. Понятие менталитета.

14. Психологические проблемы отдельных больших групп (средний класс, молодежь, средний возраст, пожилые).

15. Проблемы управления массовыми явлениями психики и массовыми движениями.

Задания и упражнения

Вопросы для размышления:

1. В чем заключается принципиальное психологическое различие между большой и малой группой?

2. Ограничивает ли жизнь в обществе свободу человека?

3. В чем заключаются основные проблемы исследования психологии больших социальных групп?

4. Перечислите несколько больших социальных групп, в которые вы включены.

5. Для каких целей в психологической науке необходимо изучение национальной и этнической психологии?

6. Как соотносятся понятия «образ жизни», «качество жизни», «уровень жизни», «стиль жизни»?

7. Р. Соммер и его коллеги (1973), изучавшие экологию учебных помещений, обнаружили, что уровень активности и отметки были выше у тех студентов, которые сидели в первых рядах и в центральных частях аудиторий колледжа.

Однако поскольку студенты сами выбирают для себя места, то можно считать, что эти открытия отражают один или оба следующих процесса: 1) самоселекцию студентов, когда более способные, словоохотливые или более заинтересованные учебной работой студенты выбирают передние и центральные места; 2) экологическое влияние, когда большая активность, лучшая учеба и более высокие отметки связаны с некоторыми аспектами положения места в аудитории.

Какое влияние оказывает среда аудитории на уровень активности студентов? Какие качества характерны для студентов, которые сидят близко к преподавателю или впереди? Какие качества характерны для студентов, которые выбрали места в задних рядах?

8. Приведен ряд пословиц, в которых содержатся сведения о некоторых групповых явлениях. Какое психологическое знание они содержат?

Все за одного – один за всех.

Один в поле не воин.

Через чужие глаза на мир смотрит.

Задание 1. Напишите эссе.

Эссе включает в себя личное мнение автора по проблемному вопросу, его эмоциональную и логическую оценку, не привязанную к мнению научного и профессионального авторитета.

Темы эссе:

1. Влияние общества на формирование характера.
2. Социально-психологические причины успешности и неудачности.
3. Роль СМИ в формировании установок молодежи.
4. Агрессия в современном обществе и ее влияние на формирование личности.
5. Толерантность в современном мире: психологические предпосылки формирования.
6. Особенности развития виртуального общения в современном обществе.
7. Влияние социальных стереотипов на развитие установок личности в процессе социализации.
8. Межкультурные различия в коммуникативном поведении.

Задание 2. Определите, в каких из перечисленных примеров представлена группа, а в каких – нет:

- а) два человека меняют обивку дивана;
- б) мать помогает делать уроки двум дочерям;
- в) триста болельщиков наблюдают за школьным баскетбольным матчем;
- г) представитель противоракового фонда обзывает потенциальных жертвователей;
- д) пять женщин для поддержания чистоты в микрорайоне убирают мусор на улице;
- е) два студента биологического факультета проводят лабораторное исследование;
- ж) десять подростков играют в футбол.

Задание 3. Из любого психологического словаря выпишите определения понятий: этническая группа, социальный класс, молодежь, национальный характер, предрассудок, толпа, массовое внушение, подражание, заражение, толерантность, социальный стереотип, слухи, этноцентризм, национализм, патриотизм, космополитизм, интернационализм, глобализм.

Задание 4. Изучите гендерные стереотипы в средствах массовой информации.

Многое, что мы узнаем о мужчинах и женщинах, зависит от того, какими мы видим их по телевизору и в кино, в сети Интернет. Как средства массовой информации изображают мужчин и женщин? Что значит быть «настоящим мужчиной» и «настоящей женщиной»? Заполните таблицу «Гендерные стереотипы».

Гендерные стереотипы

Быть «настоящей женщиной» – это быть... (какой?)	Быть «настоящим мужчиной» – это быть... (каким?)

Задание 5. Ниже приведен список основных гендерных стереотипов, проанализируйте их актуальность и соответствие действительности.

1. Главное предназначение женщины в семье – быть матерью и хозяйкой.
2. Юноши чаще выбирают девушек по внешним данным.
3. Женщина-руководитель – бедствие для семьи.
4. Мужчины хуже умеют почувствовать другого человека, чем женщины.
5. Сила женщины в ее слабости.
6. Лучшими кулинарами являются мужчины.
7. Путь к сердцу мужчины лежит через его желудок.
8. Юноши более эгоистичны, чем девушки.
9. Большинство женщин хоть и слабее мужчин физически, но коварны и хитры.
10. Ремонт бытовых приборов, квартиры, машины – это обязанность мужчины.
11. Интеллект, уверенность, сила – вот что характеризует настоящего мужчину.

12. Мужчины более профессиональны в экономике, политике и юриспруденции, чем женщины.

13. Большинство мужчин первыми проявляют инициативу при личном знакомстве с женщинами.

14. Девушки чаще обращают внимание не на внешность юноши, а на его личные качества.

15. Приготовление пищи, стирка белья, уборка квартиры – это обязанность женщины.

16. Мужчины более склонны к супружеской измене, чем женщины.

Задание 6. Выполните упражнение «Цена стереотипа».

Проанализируйте стереотип «Мужчина – добытчик, а женщина – хранительница очага» и заполните таблицу.

Выгоды для мужчины	Потери для мужчины	Выгоды для женщины	Потери для женщины

Задание 7. Проанализируйте ситуации и выявите характерные черты поведения индивида в группе. Какие групповые механизмы функционируют в подобных ситуациях?

1. Проведя анализ 21 случая, когда потенциальный самоубийца в присутствии толпы угрожал прыгнуть с небоскреба или с моста, Леон Манн обнаружил: если толпа была сравнительно небольшой и освещалась дневным светом, то попыток спровоцировать самоубийство, как правило, не делалось. Но когда размер толпы и ночной мрак обеспечивали анонимность, люди обычно подначивали самоубийцу, всячески издеваясь над ним.

2. Филип Зимбардо приобрел два подержанных автомобиля и оставил их с поднятыми капотами и снятыми номерными знаками на улице: один – в старом районе Нью-Йорка, а другой – в небольшом городке Пало-Альто. В Нью-Йорке первые «раздевальщики» появились уже через 10 минут, они сняли аккумулятор и радиатор. Через трое суток, после 23 эпизодов краж и вандализма (со стороны людей, по всем приметам, отнюдь не бедных), машина превратилась в груды металлолома. По контрасту с этим, единственным человеком, дотронувшимся в течение недели до автомобиля в Пало-Альто, был прохожий, закрывший капот машины, поскольку начинался дождь.

3. В канун Хэллоуина было установлено наблюдение за 1352 детьми из Сиэтла, ходившими по домам с традиционным «trick or treat». В 27 домах различных районов города детей, приходящих поодиночке

или в группе, поджидали экспериментаторы. Хозяин приветливо приглашал гостей в дом и предлагал взять каждому по одной шоколадке, после чего выходил из комнаты.

Скрытые наблюдатели установили, что дети в группе брали лишнюю шоколадку в два с лишним раза чаще, чем те, кто заходил поодиночке. Точно так же дети, оставшиеся анонимами, в два с лишним раза были более склонны к обману по сравнению с детьми, у которых выясняли их имя и адрес. Эти примеры демонстрируют, что степень честности во многом зависит от ситуации.

Практическая часть

Тест на определение степени внушаемости Е. Мерзляковой (являющийся модификацией одноименного теста С. В. Клаучека и В. В. Деларю)

Инструкция: внимательно прочитайте утверждения теста и на каждое ответьте «да» или «нет».

1. Верите ли Вы в приметы, сверхъестественные явления?
2. Вас никак нельзя считать доверчивым человеком.
3. Вы стремитесь, чтобы Ваше мнение совпало с мнением большинства окружающих.
4. Часто ли Вы бываете нетерпимы к чужому мнению?
5. Вашим друзьям и знакомым не составляет труда что-либо Вам внушить?
6. Всегда находится немало людей, которые прислушиваются к Вашему мнению и признают Ваш авторитет.
7. Вы прислушиваетесь к наставлениям и советам, особенно если они касаются Вашего здоровья.
8. Вы умеете настоять на своем и часто этим пользуетесь.
9. Когда при Вас кто-нибудь зевает, Вам тоже нередко хочется зевнуть.
10. Все Ваши привычки хороши и желательны.
11. Вы впечатлительный человек.
12. В детстве Вас считали упрямым ребенком.
13. Бывает, что во время грустной сцены в кино- или телефильме Вы не можете сдержать слез.
14. Вам нередко говорят, что Ваши слова или поступки (например, выступления на собраниях) оказывают сильное воздействие на других людей.

15. Вам очень нравилось (нравится) участвовать в художественной самодеятельности.

16. Вам нравится командовать другими и у Вас это неплохо получается.

17. Бывает, Вы подолгу ходите под впечатлением, навеянным фильмом, прочитанной книгой, каким-либо разговором.

18. Вы довольно общительный человек и легко сближаетесь с незнакомыми людьми.

19. Узнав о признаках какой-либо болезни из книг, передач или от больных знакомых людей, Вы нередко обнаруживаете у себя что-то подобное.

20. Даже если Вы не опасаетесь проверки, то всегда платите за проезд, провоз багажа на транспорте.

Ключ теста.

Поставьте себе по одному баллу за положительные ответы на нечетные вопросы и по одному баллу за отрицательные ответы на четные вопросы.

Если испытуемый набрал **до 7 баллов** – у него **низкая степень внушаемости**, четкая система принципов и ценностей, он хорошо понимает, чего хочет от жизни и в чем состоят его интересы, им трудно манипулировать. По данным Е. Мерзляковой, столь низкая внушаемость статистически встречается в 10 % случаев.

Средняя внушаемость, которая присуща 80 % людей, определена диапазоном **от 8 до 14 баллов**. Это так называемый срединный оптимум – человек с такими значениями теста кому-то что-то внушает, и сам поддается внушению – все зависит от состояния человека, ситуации и его вовлеченности в ситуацию, ее значимости для человека.

Если испытуемый набрал **15 и больше баллов** – угроза вовлечения его в деструктивные организации, как и в иные тоталитарные объединения, очень велика. Этот испытуемый включается в группу риска. По тем же данным исследований, статистически эта группа составляет около 10 % всех людей.

Тест «Умеете ли Вы убеждать других?»

На каждый вопрос необходимо ответить «да» или «нет».

1. Высказывая свою точку зрения, всегда ли Вы смотрите на того человека или на ту группу людей, к кому обращаетесь?

2. Легко ли Вас расслышать во время разговора?
3. Используете ли Вы термины, которые понятны Вашим слушателям?
4. Если Ваше утверждение весьма оригинально, можете ли Вы привести по меньшей мере пару серьезных доводов в его пользу?
5. Легко ли Вы теряете контроль над своими чувствами?
6. Легко ли Вас обескуражить высказыванием, вопросом, шуткой и пр.?
7. Склонны ли Вы давать обещания, которые не в состоянии выполнить или которые не выполняете?
8. Есть ли у Вас привычка запоминать интересные факты из прочитанного, увиденного или услышанного?
9. Часто ли люди пугают Вас неожиданным обращением к Вам?
10. Любите ли Вы поспорить ради самого спора?

Ключ.

За каждый ответ «да» на вопросы 1, 2, 3, 4, 8 – 1 балл; за каждый ответ «нет» на вопросы 5, 6, 7, 9, 10 – 1 балл.

От 3 баллов и менее – извините, но Вы вряд ли сможете добиться успеха в обмене мнениями. Ваша сила воздействия на собеседника довольно слаба, но не отчаивайтесь! Вероятно, Вы приятный человек и у Вас найдутся друзья, которые смогут отстоять Вашу позицию.

От 4 до 8 баллов – Вы обладаете средними способностями оказания воздействия на людей. Иногда Вы отстаиваете свою позицию, но часто этого сделать не удается. Возможно, этот краткий опросник даст Вам некоторые указания для дальнейшего совершенствования.

От 9 до 10 баллов – Вы нас убедили! Вы умеете убеждать.

Тест «Склонны ли Вы к панике?»

С помощью этого теста Вы сможете понять, присуще ли Вам так называемое катастрофическое мышление, так мешающее многим достичь чего-либо в жизни, нередко разрушающее не только нервное, но и физическое здоровье. Часты ли у Вас опасения, тревоги и страхи, возникающие по любому, даже самому незначительному поводу, а это значит, ослаблена ли Ваша самозащита перед паническими атаками?

Отвечайте «да», «нет», «иногда». За ответ «да» полагается 2 балла, за ответ «иногда» – 1 балл, а за ответ «нет» – 0.

1. Любое трудное дело Вы предпочитаете откладывать «на завтра»?
2. Вам бывает трудно заснуть перед дальней дорогой?
3. Вы просчитываете возможные неприятности и провалы, подстерегающие Вас на жизненном пути?
4. Вас одолевают дурные предчувствия, если кто-либо из Ваших родных вовремя не приходит домой?
5. При встрече с трудностями на работе (или в каком-либо важном для Вас деле) у Вас опускаются руки?
6. Вас беспокоят ночные кошмары?
7. Вы верите в приметы?
8. От любого вызова к руководству Вы не ждете ничего хорошего?
9. Вы постоянно и везде соблюдаете правила гигиены, поскольку опасаетесь заразиться?
10. Узнав о несчастье с кем-то из Ваших друзей или знакомых, Вы начинаете думать, что то же произойдет и с Вами?
11. Вы боитесь темноты?
12. Оказавшись свидетелем ДТП с жертвами, Вы представляете себя на месте пострадавших?
13. Если теряется нужная Вам вещь, Вы начинаете думать, что ее украли?
14. Вы верите в жизнь после смерти?
15. Вы боитесь заблудиться в любом лесу?

Ключ.

Сложите набранные Вами баллы.

Если Вы набрали **от 0 до 7 баллов**, это может означать, что Вы способны спокойно, трезво, реалистично мыслить практически в любой ситуации, не впадая в панику или отчаяние. Вы не строите катастрофические прогнозы и умеете отличать частную неудачу от глобальной утраты. Вы способны правильно анализировать обстоятельства, адекватно соотносить свои мысли и чувства с реальностью. А потому из абсолютного большинства провалов, неудач и прочих стрессовых ситуаций Вы можете выходить без видимых потерь.

Если набрано **от 7 до 15 баллов**, то это свидетельство того, что Вы не впадаете в панику в любых, даже самых тяжелых ситуациях. Тем не менее порой (и чем больше у Вас сумма набранных баллов, тем чаще) Вы теряете хладнокровие и утрачиваете самоконтроль, чем лишаете себя возможности действовать, адекватно реагировать на каж-

дые удары судьбы. Не закливайтесь же на своих (скорее всего временных) неудачах! Ищите как можно больше альтернативных решений возникающих ситуаций. Вооружайтесь навыками психической саморегуляции!

А если в сумме оказалось **15 и более баллов**, то это уже говорит о том, что в абсолютном большинстве ситуаций Вы ведете себя как настоящий паникер. Вы постоянно думаете о наиболее худших перспективах, страдая (а может быть, даже невротизируясь, впадая в депрессию) от этих своих негативных прогнозов. Вы просто забываете о возможности благополучных выходов из любых ситуаций. Ваш пессимизм в трудных, стрессовых ситуациях закликает Вас на «черных мыслях». Для Вас велика вероятность оказаться в цепких лапах синдрома панических атак. Перестаньте же делать из мухи слона! Старайтесь смотреть на жизнь не через «черные очки»! И если у Вас есть такая возможность, попытайтесь с помощью психолога перестроить отношение к себе и к окружающему Вас миру.

Вопросы для контроля знаний

1. Укажите виды больших групп с точки зрения социальной психологии.
2. Назовите социально-психологические характеристики больших групп.
3. Назовите важнейшие социально-психологические явления, характерные для больших групп.
4. Охарактеризуйте психологические аспекты поведения толпы, распространения слухов и паники.
5. Раскройте значение социального контроля для нормального функционирования большой группы.
6. Что понимается под массовидными явлениями психики?
7. Как определяются массовое сознание, массовое настроение и общественное мнение?
8. Какими социально-психологическими особенностями обладают слухи?

Тесты для контроля знаний

1. Установите соответствие.

<i>Способы воздействия, реализуемые в стихийных группах</i>	<i>Характеристика данных способов</i>
1. Заражение. 2. Внушение. 3. Подражание.	а) целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или группу; б) бессознательная невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям; в) воспроизведение индивидом черт и образцов поведения.

2. Публика всегда собирается ради:

- а) общей и определенной цели;
- б) проявлений агрессии;
- в) формирования чувства единства;
- г) выгоды;
- д) общения.

3. Установите соответствие.

<i>Социально-психологические особенности толпы</i>	<i>Характеристики</i>
1. Внушаемость. 2. Анонимность. 3. Однородность.	а) чувство бесконтрольности, безответственности; б) уравнивание, сведение к одному уровню всех психических явлений и поведения индивидов; в) легкое некритичное реагирование на любые обстоятельства и призывы.

4. Длительность существования толпы определяется:

- а) составом толпы;
- б) значимостью инцидента;
- в) наличием агрессивных элементов в событии;
- г) все варианты ответов неверны.

5. В качестве способов воздействия в больших группах называют:

- а) заражение;
- б) сочувствие;
- в) когерентность;
- г) когнитивный удар.

6. Что из перечисленного не относится к психологическому влиянию:

- а) заражение;
- б) манипуляция;
- в) тренинг личностного роста;
- г) убеждение?

7. Социальная психология выделяет следующие виды групп:

- а) большая, малая, официальная, стационарная;
- б) большая, малая, формальная, нереальная;
- в) большая, малая, условная, формальная, референтная;
- г) большая, небольшая, неоформленная.

8. Внушаемость в социальной психологии – это:

- а) умение влиять на других;
- б) поддаваемость гипнотическому влиянию;
- в) некритическое восприятие чужого мнения.

9. Расположите в порядке убывания социальные группы:

- а) большие;
- б) средние;
- в) малые;
- г) микрогруппы.

10. Установите соответствие.

<i>Понятие</i>	<i>Характеристика</i>
1. Этнос	а) организационная и регулятивно-контрольная сфера жизни общества;
2. Политика.	б) исторически сложившаяся устойчивая совокупность людей, объединенных общими признаками (происхождение, единый язык, культура, хозяйство, территория проживания, самосознание, внешний вид и др.);
3. Религия.	в) одна из форм общественного сознания – совокупность представлений, основанных на вере в сверхъестественные силы;
4. Мода.	г) совокупность привычек и вкусов, господствующих в определенной общественной среде в определенное время.

11. Установите соответствие.

<i>Понятие</i>	<i>Характеристика</i>
1. Толпа.	а) образуется на улице по поводу события;
2. Масса.	длительность существования зависит от его значимости;
3. Публика.	б) стабильное образование с довольно нечеткими границами, более организованное, сознательное и длительное, чем толпа, но все еще достаточно разнородна и поэтому не слишком устойчива;
	в) кратковременное образование для просмотра зрелища, более управляемо, так как собирается сознательно и с целью.

12. В большей степени испытывают потребность в лидере следующие группы:

- а) зрители в кинотеатре;
- б) покупатели в магазине;
- в) секты;
- г) музыканты оркестра;
- д) политическая партия;
- е) друзья.

13. Человек толпы обладает следующими качествами:

- а) обезличивание;
- б) преобладание чувств над интеллектом;
- в) господство импульсивных реакций;
- г) утрата личной ответственности;
- д) отсутствие контроля над страстями.

14. Общими признаками, отличающими большие организованные группы от малых, являются:

- а) сплоченность;
- б) социальные роли;
- в) нравы;
- г) обычаи;
- д) традиции.

15. Отличиями массовой коммуникации от межличностного общения являются:

- а) непосредственный характер общения;

- б) опосредованность общения техническими средствами;
- в) наличие непосредственной обратной связи между общающимися в процессе коммуникативного акта;
- г) высокая требовательность к соблюдению принятых в обществе норм;
- д) «коллективный» характер коммуникатора;
- е) массовая, стихийная, анонимная, разрозненная аудитория;
- ж) однонаправленность информации от коммуникатора к аудитории.

Т е м а 9. СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Вопросы для подготовки к практическому занятию

1. Понятие о социальном поведении. Просоциальное (помогающее) поведение, асоциальное и антисоциальное.
2. Уровни регуляции социального поведения.
3. Самосознание индивида и социальное поведение.

Тематика рефератов

1. Ценности как регуляторы социального поведения.
2. Альтруизм как феномен социального поведения.
3. Человек как жертва социализации в современном мире.
4. Социально-психологические аспекты агрессивного поведения.
5. Социальный контроль: нормы и санкции.
6. Понятие «девиантное поведение». Причины девиантного поведения: основные концепции.
7. Суицидальное поведение как вид девиации.
8. Насилие в семье как вид девиантного поведения.
9. Роль СМИ в формировании девиантных форм поведения.
10. Феномен созависимости и его последствия.
11. Гэмблинг (игровая зависимость).
12. Булимия и анорексия как формы нарушения пищевого поведения.
13. Факторы, способствующие формированию алкогольной зависимости.
14. Наркотическая зависимость. Факторы, способствующие приобщению к наркотикам.

15. Молодежные неформальные группы как основа формирования отклоняющегося поведения.

16. Сексуальные девиации и причины их формирования.

17. Никотиновая зависимость: факторы, способствующие ее развитию, влияние на здоровье, меры профилактики.

18. Правила безопасного поведения в Интернете.

Задания и упражнения

Вопросы для размышления:

1. Чем отличается взаимодействие людей от взаимодействия между другими живыми существами?

2. Иметь или быть – как можно ответить на дилемму Э. Фромма? Можно ли эти две ориентации рассматривать как типы социального характера?

3. Раскройте содержание принципа комплексности в оказании социально-психологического воздействия на отклоняющееся поведение личности.

4. Каковы цели, принципы и формы психопрофилактики отклоняющегося поведения?

5. Как вы думаете, почему:

1) майор не имеет права носить форму полковника;

2) в западном обществе немодно подчеркивать принадлежность к элите, а в нашем – модно?

6. Ниже приведены варианты статусных наборов. В каждом случае вам надо решить, могут ли они принадлежать одному человеку. Дайте свои разъяснения:

- директор коммерческого банка, научный сотрудник, полицейский, рабочий на промышленном предприятии;

- председатель профкома, мужчина, милиционер, член общества филателистов, спортсмен-любитель, белорус.

7. Некоторые исследователи полагают, что мы помогаем другим, чтобы:

1) улучшить наше собственное благополучие;

2) повысить социальный статус и заслужить одобрение других;

3) поддержать наш образ «я»;

4) справиться с собственным настроением и эмоциями.

Какие еще цели помогающего поведения вы могли бы назвать? Каковы механизмы развития просоциального поведения?

8. Может ли агрессия быть конструктивной?

Задание 1. Прокомментируйте высказывания.

1. «Можно дать другому разумный совет, но нельзя научить его разумному поведению».

Ф. Ларошфуко

2. «Поведение – это зеркало, в котором каждый показывает свой лик».

И. Гёте

3. «Посейте поступок – пожнете привычку, посеете привычку – пожнете характер, посеете характер – и вы пожнете судьбу».

У. Теккерей

4. «Человек вырастает по мере того, как растут его цели».

И. Шиллер

5. «Воля – стремление к счастью».

Л. Фейербах

6. Не только для себя рождаемся мы на свет, но и наиболее – для служения общему благу.

Ф. Скорина

7. Это слишком легко – присоединиться к большинству.

Сенека

Задание 2. Дайте аргументированный ответ.

1. Мода – это показатель нормы или отклонений от нее? Что люди имеют в виду, когда говорят о ненормальном поведении того или иного человека? Что может быть принято за норму в характере личности? Какие индивидуальные или групповые интересы, увлечения могут быть отнесены к нормальным? Почему? Что такое эксцентричность поведения?

2. Группа подростков из 7-го класса систематически издевается над четвероклассником, подстерегая его в разных местах, как в школе, так и возле дома.

Определите вид девиантного поведения в вышеуказанном случае. В чем заключается причина данного поведения? Были ли в вашей жизненной практике подобные случаи? Опишите их.

3. Подросток нюхает токсические вещества, постепенно привлекая к этому своих сверстников. Детям становится плохо. При этом они продолжают встречаться и заниматься данным занятием дальше (токсикомания – аутодеструктивное поведение).

Почему подростки, зная о вреде наркотического вещества, продолжают в группе употреблять его? Каковы социальные условия, способ-

ствующие наркотизации молодежи? В чем состоят психологические особенности подростков, упрощающие преступникам их вовлечение в среду потребителей наркотиков?

Задание 3. Придумайте различные способы манипулятивного общения, например: вам необходимо попасть на киносеанс, а вы забыли билет. Найдите подход к билетерше, если это:

- а) молодая симпатичная девушка;
- б) женщина средних лет, которая стремится выглядеть моложе;
- в) сурового вида старуха;
- г) пожилой мужчина интеллигентного вида.

Практическая часть

Методика определения индивидуальных копинг-стратегий ***Э. Хайма***

Цель: изучение индивидуального стиля совладания со стрессом.

Инструкция: Вам будет предложен ряд утверждений, касающихся особенностей Вашего поведения.

Постарайтесь вспомнить, каким образом Вы чаще всего разрешаете трудные и стрессовые ситуации высокого эмоционального напряжения. Обведите кружком тот номер, который Вам подходит. В каждом разделе утверждений необходимо выбрать только один вариант, при помощи которого Вы разрешаете свои трудности.

Отвечайте в соответствии с тем, как Вы справляетесь с трудными ситуациями в последнее время. Не раздумывайте долго – важна Ваша первая реакция. Будьте внимательны!

Утверждения А.

1. Говорю себе: «В данный момент есть что-то важнее, чем трудности».
2. Это судьба, нужно с этим смириться.
3. Это несущественные трудности, не все так плохо, в основном все хорошо.
4. Я не теряю самообладания и контроля над собой в тяжелые минуты и стараюсь никому не показывать своего состояния.
5. Я стараюсь все проанализировать, все взвесить и объяснить себе, что же случилось.
6. Я говорю себе: «По сравнению с проблемами других людей – это пустяк».

7. Если что-то случилось, то так угодно Богу.

8. Я не знаю, что делать, и мне временами кажется, что мне не выпутаться из этих трудностей.

9. Я придаю своим трудностям особый смысл, преодолевая их, я совершенствую себя.

10. В данное время я полностью не могу справиться с этим трудностями, но со временем смогу справиться и с более сложными.

Утверждения Б.

1. Я всегда глубоко возмущен несправедливостью судьбы ко мне и протестую.

2. Я впадаю в отчаяние, я рыдаю и плачу.

3. Я подавляю эмоции в себе.

4. Я всегда уверен, что есть выход из трудной ситуации.

5. Я доверяю преодолению своих трудностей другим людям, которые готовы мне помочь.

6. Я впадаю в состояние безнадежности.

7. Я считаю себя виноватым и получаю по заслугам.

8. Я впадаю в бешенство, становлюсь агрессивным.

Утверждения В.

1. Я погружаюсь в любимое дело, стараясь забыть о трудностях.

2. Я стараюсь помочь людям, и в заботах о них забываю о своих горестях.

3. Стараюсь не думать, всячески избегаю сосредоточиваться на своих неприятностях.

4. Стараюсь отвлечься и расслабиться (с помощью алкоголя, успокоительных средств, вкусной еды и т. д.).

5. Чтобы пережить трудности, я берусь за осуществление давней мечты (еду путешествовать, поступаю на курсы иностранного языка и т. д.).

6. Я изолируюсь, стараюсь остаться наедине с собой.

7. Я использую сотрудничество со значимыми мне людьми для преодоления трудностей.

8. Я обычно ищу людей, способных помочь мне советом.

Анализ результатов. Используется преимущественно качественно-содержательный анализ ответов. В ключе каждое утверждение связано с определенной копинг-стратегией (реакция индивида на уровень дискомфорта и поиск ресурсов для устранения проблемы). Если опрашиваемый выбирает конкретное утверждение как наиболее привычное для себя, предполагается, что соответствующая копинг-стратегия бу-

дет для него типичной. Стратегии совладания со стрессом могут быть: продуктивными, относительно продуктивными и непродуктивными.

Копинг-стратегии делятся:

- на когнитивные;
- эмоциональные;
- поведенческие.

В ключе копинг-стратегии приведены в соответствии с утверждениями. В скобках обозначение:

П – продуктивная копинг-стратегия (помогает быстро и успешно совладать со стрессом);

О – относительно продуктивная (помогающая в некоторых ситуациях, например не очень значимых или при небольшом стрессе);

Н – непродуктивная стратегия (не устраняет стрессовое состояние, способствует его усилению).

Ключ.

А. Когнитивные копинг-стратегии:

1. Игнорирование (О).
2. Смирение (Н).
3. Диссимиляция (О).
4. Сохранение самообладания (О).
5. Проблемный анализ (П).
6. Относительность (О).
7. Религиозность (О).
8. Растерянность (Н).
9. Придача смысла (О).
10. Установка собственной ценности (О).

Б. Эмоциональные копинг-стратегии:

1. Протест (О).
2. Эмоциональная разрядка (Н).
3. Подавление эмоций (Н).
4. Оптимизм (П).
5. Пассивная кооперация (О).
6. Покорность (Н).
7. Самообвинение (Н).
8. Агрессивность (Н).

В. Поведенческие копинг-стратегии:

1. Отвлечение (О).
2. Альтруизм (О).
3. Активное избегание (Н).

4. Компенсация (О).
5. Конструктивная активность (О).
6. Отступление (Н).
7. Сотрудничество (П).
8. Обращение (О).

Тест «Коммуникабельны ли Вы?»

Инструкция испытуемому. Ответьте на следующие вопросы, используя три варианта ответов: «да», «нет» или «иногда».

1. Вам предстоит ординарная или деловая встреча. Выбывает ли Вас ее ожидание из колеи?

2. Не откладываете ли Вы визит к врачу до последнего момента?

3. Вызывает ли у Вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании или тому подобном мероприятии?

4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где Вы никогда не бывали. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?

5. Любите ли Вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?

6. Раздражаетесь ли Вы, если незнакомый человек на улице обратится к Вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на какой-либо вопрос)?

7. Верите ли Вы, что существует проблема отцов и детей и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?

8. Постесняетесь ли Вы напомнить знакомому, что он забыл вернуть 100 рублей, которые занял несколько месяцев назад?

9. В ресторане либо в столовой Вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли Вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?

10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, Вы не станете вступать с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?

11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, кассе кинотеатра). Предпочтете ли Вы отказаться от своего намерения купить (получить) что-либо?

12. Бойтесь ли Вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. У Вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры и никаких чужих мнений на этот счет Вы не приемлете. Так ли это?

14. Услышав где-либо высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному Вам вопросу, предпочтете ли Вы промолчать и не вступать в спор?

15. Вызывает ли у Вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

16. Охотнее ли Вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?

Обработка и анализ результатов. Подсчитайте общее количество баллов, которое Вы набрали. Варианты ответов оцениваются: «да» – 2 балла, «иногда» – 1 балл, «нет» – 0.

30–32 балла. Вы явно не коммуникабельны, и это Ваша беда, так как страдаете от этого больше всего Вы сами, но и близким Вам людям нелегко. На Вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь стать общительнее, контролируйте себя.

25–29 баллов. Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество, и поэтому у Вас, наверное, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не повергает Вас в панику, то надолго выводит из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой, но не ограничивайтесь только таким недовольством. В Вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности Вы приобретаете вдруг полную коммуникабельность?

19–24 балла. Вы в известной степени общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы Вас не пугают. И все же с новыми людьми Вы сходитесь с оглядкой, в спорах участвуете неохотно. В Ваших высказываниях порой слишком много сарказма, без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

14–18 баллов. У Вас нормальная коммуникабельность. Вы любопытны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми людьми. В то же время Вы не любите шумных компаний, экстравагантные выходки и многословие вызывают у Вас раздражение.

9–13 баллов. Вы весьма общительны (порой даже сверх меры), любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что нередко вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь

с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Вам недостает усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, Вы можете заставить себя не отступать.

4–8 баллов. Вы, должно быть, рубаха-парень. Общительность бьет из Вас ключом. Вы всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие во всех дискуссиях и спорах, хотя серьезные темы могут вызвать у Вас мигрень и даже хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем совершенно поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете успешно довести его до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к Вам с некоторой опаской и сомнением.

3 балла и менее. Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к Вам никакого отношения. Вольно или невольно Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в Вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны в оценке собственного поведения. Серьезная работа не для Вас. Людям – и на работе, и дома, и вообще повсюду – с Вами трудно. Да, Вам надо поработать над собой и своим характером. Прежде всего, воспитывайте в себе терпение и сдержанность, уважительнее относитесь к людям, помните, что все мы не идеальны и Вы в том числе.

Опросник суицидального риска (модификация Т. Н. Разуваевой)

Цель: экспресс-диагностика суицидального риска; выявление уровня сформированности суицидальных намерений с целью предупреждения серьезных попыток самоубийства.

Инструкция: прочитайте утверждение, если Вы с ним согласны, то рядом с номером утверждения поставьте «+», в случае несогласия с утверждением поставьте «-».

1. Вы все чувствуете острее, чем большинство людей.
2. Вас часто одолевают мрачные мысли.
3. Теперь Вы уже не надеетесь добиться желаемого положения в жизни.
4. В случае неудачи Вам трудно начать новое дело.
5. Вам определенно не везет в жизни.

6. Учиться Вам стало труднее, чем раньше.
7. Большинство людей довольны жизнью больше, чем Вы.
8. Вы считаете, что смерть является искуплением грехов.
9. Только зрелый человек может принять решение уйти из жизни.
10. Временами у Вас бывают приступы неудержимого смеха или плача.
11. Обычно Вы осторожны с людьми, которые относятся к Вам дружелюбнее, чем Вы ожидали.
12. Вы считаете себя обреченным человеком.
13. Мало кто искренне пытается помочь другим, если это связано с неудобствами.
14. У Вас такое впечатление, что Вас никто не понимает.
15. Человек, который вводит других в соблазн, оставляя без внимания ценное имущество, виноват примерно столько же, сколько и тот, кто это имущество похищает.
16. В Вашей жизни не было таких неудач, когда казалось, что все кончено.
17. Обычно Вы удовлетворены своей судьбой.
18. Вы считаете, что всегда нужно вовремя поставить точку.
19. В Вашей жизни есть люди, привязанность к которым может очень повлиять на Ваши решения и даже изменить их.
20. Когда Вас обижают, Вы стремитесь во что бы то ни стало доказать обидчику, что он поступил несправедливо.
21. Часто Вы так переживаете, что это мешает Вам говорить.
22. Вам часто кажется, что обстоятельства, в которых Вы оказались, отличаются особой несправедливостью.
23. Иногда Вам кажется, что Вы вдруг сделали что-то скверное или даже хуже.
24. Будущее представляется Вам довольно беспросветным.
25. Большинство людей способны добиваться выгоды не совсем честным путем.
26. Будущее слишком расплывчато, чтобы строить серьезные планы.
27. Мало кому в жизни пришлось испытать то, что пережили недавно Вы.
28. Вы склонны так остро переживать неприятности, что не можете выкинуть мысли об этом из головы.
29. Часто Вы действуете необдуманно, повинаясь первому порыву.

Обработка результатов. По каждому субшкальному диагностическому концепту подсчитывается сумма положительных ответов. Полученный балл уравнивается в значениях с учетом индекса (см. таблицу). Делается вывод об уровне сформированности суицидальных намерений и конкретных факторах.

Субшкальный диагностический коэффициент	Номера суждений	Индекс
Демонстративность	12, 14, 20, 22, 27	1,2
Аффективность	1, 10, 20, 23, 28, 29	1,1
Уникальность	1, 12, 14, 22, 27	1,2
Несостоятельность	2, 3, 6, 7, 17	1,5
Социальный пессимизм	5, 11, 13, 15, 17, 22, 25	1
Слом культурных барьеров	8, 9, 18	2,3
Максимализм	4, 16	3,2
Временная перспектива	2, 3, 12, 24, 26, 27	1,1
Антисуицидальный фактор	19, 21	3,2

1. **Демонстративность.** Желание привлечь внимание окружающих к своим несчастьям, добиться сочувствия и понимания. Оцениваемое из внешней позиции порой как «шантаж», «истероидное выпячивание трудностей», демонстративное суицидальное поведение переживается изнутри как «крик о помощи». Наиболее суицидоопасно сочетание с эмоциональной ригидностью, когда «диалог с миром» может зайти слишком далеко.

2. **Аффективность.** Доминирование эмоций над интеллектуальным контролем в оценке ситуации. Готовность реагировать на психотравмирующую ситуацию непосредственно эмоционально. В крайнем варианте – аффективная блокада интеллекта.

3. **Уникальность.** Восприятие себя, ситуации и, возможно, собственной жизни в целом как явления исключительного, не похожего на другие, и, следовательно, подразумевающего исключительные варианты выхода, в частности суицид. Тесно связана с феноменом «непрони-

цаемости» для опыта, т. е. с недостаточным умением использовать свой и чужой жизненный опыт.

4. Несостоятельность. Отрицательная концепция собственной личности. Представление о своей несостоятельности, некомпетентности, ненужности, «выключенности» из мира. Данная субшкала может быть связана с представлениями о физической, интеллектуальной, моральной и прочей несостоятельности. Несостоятельность выражает интрапунитивный радикал. Формула внешнего монолога – «Я плох».

5. Социальный пессимизм. Отрицательная концепция окружающего мира. Восприятие мира как враждебного, не соответствующего представлениям о нормальных или удовлетворительных для человека отношениях с окружающими. Социальный пессимизм тесно связан с экстрапунитивным стилем каузальной атрибуции. В отсутствие «Я» наблюдается экстрапунитивность по формуле внутреннего монолога «Вы все недостойны меня».

6. Слом культурных барьеров. Культ самоубийства. Поиск культурных ценностей и нормативов, оправдывающих суицидальное поведение или даже делающих его в какой-то мере привлекательным. Заимствование суицидальных моделей поведения из литературы и кино. В крайнем варианте – инверсия ценности смерти и жизни. В отсутствие выраженных пиков по другим шкалам это может говорить только об «экзистенции смерти». Одна из возможных внутренних причин культа смерти – доведенная до патологического максимализма смысловая установка на самодеятельность: «Вершитель собственной судьбы сам определяет конец своего существования».

7. Максимализм. Инфантильный максимализм ценностных установок. Распространение на все сферы жизни содержания локального конфликта в какой-то одной жизненной сфере. Невозможность компенсации. Аффективная фиксация на неудачах.

8. Временная перспектива. Невозможность конструктивного планирования будущего. Это может быть следствием сильной погруженности в настоящую ситуацию, трансформацией чувства неразрешимости текущей проблемы в глобальный страх неудач и поражений в будущем.

9. Антисуицидальный фактор. Даже при высокой выраженности всех остальных факторов есть фактор, который снимает глобальный суицидальный риск. Это глубокое понимание чувства ответственности за близких, чувство долга. Это представление о греховности самоубийства, антиэстетичности его, боязнь боли и физических страданий.

В определенном смысле это показатель наличного уровня предпосылок для психокоррекционной работы.

Опросник Р. Кэттелла

Данный тест является модифицированным упрощенным вариантом 16-факторного опросника, разработанного американским психологом Раймондом Бернаром Кэттелом и предназначенного для выявления обобщенных исходных черт личности – факторов, входящих в ее структуру и являющихся причинами выступающих на поверхность реакций человека.

Инструкция. Вам предлагается выбрать один из вариантов ответа на каждый вопрос («а», «б», «в»). Читая вопросы, долго над ними не задумывайтесь, старайтесь представить всю ситуацию в целом и оценить, насколько она для Вас типична. Помните, что нет «неправильных» или «правильных» ответов – каждый человек имеет право на собственное мнение.

1. Я вполне мог бы жить один, вдали от людей:

- а) да;
- б) иногда;
- в) нет.

2. Иногда я неважно себя чувствую без особой причины:

- а) да;
- б) не знаю;
- в) нет.

3. Читая о каком-либо происшествии, я интересуюсь всеми подробностями:

- а) да;
- б) иногда;
- в) редко.

4. Когда друзья подшучивают надо мной, я обычно смеюсь вместе с ними и совсем не обижаюсь:

- а) верно;
- б) не знаю;
- в) неверно.

5. То, что в некоторой степени отвлекает мое внимание:

- а) раздражает меня;
- б) не беспокоит меня совершенно;
- в) нечто среднее.

6. Мне нравится друг:

- а) интересы которого имеют деловой и практический характер;
- б) который отличается глубоко продуманными взглядами на жизнь;
- в) не знаю.

7. На предприятии мне было интереснее:

- а) работать с машинами и механизмами и участвовать в основном производстве;
- б) беседовать с людьми, заниматься общественной работой;
- в) трудно сказать.

8. У меня всегда хватает энергии, когда мне это необходимо:

- а) да;
- б) трудно сказать;
- в) нет.

9. Я скорее раскрыл бы свои сокровенные мысли:

- а) моим хорошим друзьям;
- б) не знаю;
- в) в своем дневнике.

10. Я могу спокойно слушать, как другие люди высказывают идеи, противоположные тем, в которые я твердо верю:

- а) верно;
- б) затрудняюсь ответить;
- в) неверно.

11. Я настолько осторожен и практичен, что со мной случается меньше неожиданностей, чем с другими людьми:

- а) да;
- б) трудно сказать;
- в) нет.

12. Я думаю, что говорю неправду реже, чем большинство людей:

- а) верно;
- б) затрудняюсь ответить;
- в) неверно.

13. Я предпочел бы скорее работать:

- а) в учреждении, где мне пришлось бы руководить людьми и быть среди них;
- б) архитектором;
- в) затрудняюсь ответить.

14. То, что я делаю, у меня не получается:

- а) редко;

- б) часто;
- в) нечто среднее.

15. Даже если мне говорят, что мои идеи неосуществимы, это меня не останавливает:

- а) верно;
- б) не знаю;
- в) неверно.

16. Я стараюсь смеяться над шутками не так громко, как это делает большинство людей:

- а) верно;
- б) не знаю;
- в) неверно.

17. Усилия, затраченные на составление планов:

- а) никогда не лишние;
- б) не стоят этого;
- в) трудно сказать.

18. Мне больше нравится работать с людьми изысканными, утонченными, чем с людьми откровенными и прямолинейными:

- а) да;
- б) не знаю;
- в) нет.

19. Мне приятно сделать человеку одолжение, согласившись назначить встречу с ним на время, удобное для него, даже если это немного неудобно для меня:

- а) да;
- б) иногда;
- в) нет.

20. Когда ложусь спать, я:

- а) засыпаю быстро;
- б) засыпаю с трудом;
- в) нечто среднее.

21. Работая в магазине, я хотел бы:

- а) оформлять витрины;
- б) быть кассиром;
- в) не знаю.

22. Я предпочитаю:

- а) вопросы, касающиеся меня, решать сам;
- б) советуюсь со своими друзьями;
- в) затрудняюсь ответить.

23. Аккуратные, требовательные люди не уживаются со мной:

- а) верно;
- б) иногда;
- в) неверно.

24. Если люди обо мне плохо думают, то я не стараюсь их переубедить, а продолжаю поступать по-своему:

- а) да;
- б) трудно сказать;
- в) нет.

25. Бывает, что я все утро не хочу ни с кем разговаривать:

- а) часто;
- б) иногда;
- в) никогда.

26. Мне бывает скучно:

- а) часто;
- б) иногда;
- в) никогда.

27. Я думаю, что даже самые драматические события через год уже не оставят в моей душе никаких следов:

- а) да;
- б) трудно сказать;
- в) неверно.

28. Я думаю, что интереснее быть:

- а) ботаником и работать с растениями;
- б) страховым агентом;
- в) не знаю.

29. Когда вопрос, который надо решить, очень труден и требует от меня много усилий, я стараюсь:

- а) заняться другим вопросом;
- б) затрудняюсь ответить;
- в) еще раз попытаюсь решить этот вопрос.

30. Ночью мне снятся фантастические или нелепые сны:

- а) да;
- б) иногда;
- в) нет.

Данный тест не может полностью дать представление о Вашем характере и не претендует на абсолютную достоверность. Однако он позволяет узнать некоторые черты: общительность, эмоциональную устойчивость, добросовестность, дисциплинированность.

Обработка данных.

Ответ «б» всегда оценивается в 1 балл.

С 1-го по 7-й и с 23-го по 30-й вопросы:

«а» – 0 баллов;

«в» – 2 балла.

С 8-го по 22-й вопросы:

«а» – 2 балла;

«в» – 0 баллов.

Ключ к тесту и оценка результатов.

1. Сумма баллов, полученных при ответах на вопросы **1, 7, 9, 13, 19, 25**, говорит о Вашей общительности или замкнутости. Если сумма баллов не превысит **8**, то Вы, скорее всего, не очень нуждаетесь в обществе других и по натуре, как говорят, неконтактны. Вполне возможно, что Вы скептически относитесь к знакомым и довольно строго судите других. А это, как известно, ограничивает круг близких друзей, с которыми легко быть откровенным.

Если же сумма баллов выше **8**, то Вы общительны и добродушны, открыты и сердечны. Вам свойственны естественность и непринужденность в поведении, внимательность и мягкосердечность по отношению к людям. Вы не очень боитесь критики. Выбирая специальность, на это следует обратить внимание, Вам можно рекомендовать профессию типа «человек – человек», требующую постоянного общения с людьми, коллективных действий.

2. Сумма баллов, полученная при ответах на вопросы **2, 5, 8, 14, 20, 26**, говорит о Вашей эмоциональной устойчивости или неустойчивости.

Если сумма меньше **7**, Вы, скорее всего, подвержены чувствам и склонны к быстрой смене настроения. Высокие оценки свойственны людям выдержанным, спокойным, чей взгляд на вещи более реалистичен.

3. Если сумма, полученная при ответах на вопросы **3, 6, 15, 18, 21, 27**, меньше **7**, Вы человек практичный и добросовестный, легко следуете общепринятым нормам, правилам поведения. Хотя, быть может, Вам свойственна некоторая ограниченность, «заземленность», излишняя внимательность к мелочам. При высоких оценках – у Вас богатое воображение и, как следствие, высокий творческий потенциал. Старайтесь все же не «витать в облаках». Это часто приводит к житейским неудачам.

4. Если сумма баллов при ответах на вопросы **4, 10, 16, 22, 24 и 28** превышает **5**, Вам, вероятно, свойственны расчетливость и осматрительность. Вы достаточно проницательны, умеете разумно и «без сантиментов» оценивать события и окружающих людей. При низких оценках, вполне возможно, Вам свойственны прямолинейность, естественность и непосредственность в поведении.

5. При сумме ответов на вопросы **11, 12, 17, 23, 29 и 30** меньше **6** у Вас, похоже, не всегда хорошо обстоят дела с самоконтролем и с дисциплиной. Обычно таким людям, как говорят психологи, присуща внутренняя конфликтность. При оценке выше **6** баллов Вы, наверное, целеустремленный человек, хорошо контролируете свои эмоции и поведение, для Вас не представляет особого труда придерживаться общепринятых правил.

Вопросы для контроля знаний

1. Дайте определение понятию «социальное поведение».
2. Что выступает субъектом социального поведения?
3. Какие понятия включает в себя структура социального поведения?
4. Назовите виды социального поведения.
5. По каким признакам классифицируется социальное поведение?

Тесты для контроля знаний

1. Специфика межличностных отношений:

- а) складываются на основе определенных чувств;
- б) взаимодействие происходит с учетом индивидуальных психологических особенностей личности;
- в) носят безличный характер.

2. Социальная девиация определяется как:

- а) отклонение от общепринятых поведенческих норм, вызывающее негативную реакцию со стороны окружающих;
- б) строгое соблюдение религиозных обрядов;
- в) следование определенным этическим принципам.

3. Сопереживание, стремление эмоционально откликнуться на проблемы другого человека, называется:

- а) идентификацией;
- б) эмпатией;

в) экстраверсией.

4. Двусторонний процесс, включающий в себя, с одной стороны, усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду, с другой стороны, процесс активного воспроизводства индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности – это:

- а) развитие;
- б) образование;
- в) социализация.

5. Функция, нормативно одобренный образец поведения, ожидаемый от каждого, занимающего данную позицию, – это:

- а) статус;
- б) социальная роль;
- в) позиция.

6. Заражение, внушение, подражание – это:

- а) способы регуляции;
- б) способы воздействия;
- в) способы исследования.

7. Физическое и вербальное поведение, направленное на причинение вреда кому-либо, – это:

- а) злость;
- б) зависть;
- в) агрессия.

8. Мотив оказания кому-либо помощи, не связанный сознательно с собственными эгоистическими интересами, называется:

- а) карьеризм;
- б) альтруизм;
- в) эгоизм.

9. Среди стихийных групп в социальной психологии выделяют:

- а) этнос;
- б) толпу;
- в) класс.

10. Как соотносятся социальные нормы и отклоняющееся поведение:

- а) девиантное поведение противоречит общепринятым нормам;
- б) в разных социумах одно и то же поведение может считаться отклоняющимся или нормальным;
- в) в разные периоды времени одно и то же поведение может считаться отклоняющимся или нормальным;

г) все варианты ответов верны?

11. Какие виды девиантного поведения могут быть свойственны детям и подросткам:

а) бродяжничество;

б) оскорбление;

в) токсикомания;

г) все варианты ответов верны?

12. Совокупность определенных психологических качеств, личностных черт, благодаря которым человек становится лидером, называется (дословный перевод – «благодать»):

а) популярность;

б) либидо;

в) харизма.

13. Уподобление, отождествление с чем-либо или с кем-либо, называется:

а) креативность;

б) идентификация;

в) научение.

14. Коммуникация – это:

а) обмен информацией между общающимися индивидами;

б) организация взаимодействия между общающимися индивидами;

в) процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению.

15. Система сложившихся взглядов на окружающий мир и свое место в нем называется:

а) влияние;

б) мировоззрение;

в) личностный смысл.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Андриенко, Е. В. Социальная психология : учеб. пособие / Е. В. Андриенко. – М. : Академия, 2000. – 264 с.
2. Ефимова, Н. С. Социальная психология : учеб. пособие / Н. С. Ефимова. – М. : Форум, 2017. – 496 с.
3. Журавлев, А. Л. Социальная психология : учеб. пособие / А. Л. Журавлев, В. А. Соснин, М. А. Красников. – М. : Форум, 2019. – 184 с.
4. Крушельницкая, О. Б. Социальная психология образования : учеб. пособие / О. Б. Крушельницкая. – М. : Вуз. учеб., 2019. – 336 с.
5. Почебут, Л. Г. Социальная психология : учеб. / Л. Г. Почебут. – СПб. : Питер, 2017. – 399 с.
6. Реан, А. А. Психология изучения личности : учеб. пособие / А. А. Реан. – СПб. : Изд-во Михайлова В. А., 1999. – 288 с.
7. Социальная психология : учеб. и практикум / И. С. Клецина, Е. В. Юркова, И. Б. Терешкина ; под ред. И. С. Клециной. – М. : Юрайт, 2023. – 345 с.
8. Социальная психология: Практикум : учеб. пособие / Г. М. Андреева, Е. А. Аксенова, Т. Ю. Базаров [и др.] ; под. ред. Т. В. Фоломеевой. – М. : Аспект Пресс, 2006. – 480 с.
9. Столяренко, Л. Д. Основы психологии : практикум / Л. Д. Столяренко – М. : Феникс, 2016. – 704 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
Список рекомендуемой литературы.....	3
Тема 1. Мотивация социальной активности личности.....	4
Тема 2. Социальные установки и поведение личности.....	16
Тема 3. Социальное объяснение.....	32
Тема 4. Межличностное восприятие и понимание.....	47
Тема 5. Межличностное взаимодействие.....	61
Тема 6. Межличностные конфликты и способы их разрешения.....	77
Тема 7. Факторы эффективности деятельности малой группы.....	89
Тема 8. Психология больших групп и массовые психические явления.....	105
Тема 9. Социальное поведение.....	118
Библиографический список.....	138

У ч е б н о е и з д а н и е

Кулько Екатерина Ивановна
Захаренко Татьяна Александровна

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Учебно-методическое пособие

Редактор *Н. А. Матасёва*
Технический редактор *Н. Л. Якубовская*
Корректор *Е. В. Ширалиева*

Подписано в печать 27.06.2025. Формат 60×84 ¹/₁₆. Бумага офсетная.
Ризография. Гарнитура «Таймс». Усл. печ. л. 8,14. Уч.-изд. л. 5,57.
Тираж 60 экз. Заказ .

Белорусская государственная сельскохозяйственная академия.
Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя,
распространителя печатных изданий № 1/52 от 09.10.2013.
Ул. Мичурина, 13, 213407, г. Горки.

Отпечатано в Белорусской государственной сельскохозяйственной академии.
Ул. Мичурина, 5, 213407, г. Горки.