

Пензенский государственный педагогический университет
имени В. Г. Белинского

*70-летию Пензенского государственного
педагогического университета
имени В.Г. Белинского посвящается*

**В. В. Константинов,
Н. С. Аринушкина**

**ПРАКТИКУМ ПО КУРСУ
«СОЦИАЛЬНАЯ
ПСИХОЛОГИЯ»**

Пенза – 2009

Печатается по решению редакционно-издательского совета
ПГПУ имени В.Г. Белинского

УДК 301.085:15 (076.5)
ББК 88.5

Рецензенты:

Доктор психологических наук, профессор

Л.П. Добраев;

Кандидат психологических наук, доцент

Е.М. Синюкова

Константинов В.В., Аринушкина Н.С. Практикум по курсу
«Социальная психология»: учебно-методическое пособие. - Пенза:
ПГПУ им. В.Г. Белинского, 2009 – 88 с.

ISBN 978-5-94321-143-0

Практикум представляет собой сборник заданий для самостоятельной работы, которую студенты выполняют во время практических занятий по курсу «Социальная психология». В учебно-методическое пособие включены используемые в практике социально-психологической диагностики методики, что позволяет использовать его на лабораторных занятиях, а также при проведении диагностики в рамках написания курсовых и дипломных работ.

Пособие адресовано студентам психологических факультетов ВУЗов, а также психологам и социальным педагогам.

УДК 301.085:15 (076.5)
ББК 88.5

ISBN 978-5-94321-143-0

© В. В. Константинов,
Н. С. Аринушкина, 2009

Оглавление

Введение	4
Раздел I. Тематическое содержание курса	6
I.I. Исторические и методологические основы социальной психологии	6
Тема 1-3. Общая характеристика социальной психологии как науки	6
I.II. Социальная психология личности.....	19
Тема 4. Проблема личности в социальной психологии	19
Тема 5. Социализация личности	26
Тема 6. Агрессивное поведение	33
Ключ и протокол опросника	36
I.III. Социальная психология группы.....	39
Тема 7. Проблема группы в социальной психологии	39
Тема 8. Личность в малой группе	42
Тема 9. Психология больших социальных групп.....	49
Тема 10. Стихийные группы.....	58
I.IV. Социальная психология общения.....	63
Тема 11. Общение как социально-психологический феномен.....	63
Раздел II. Проверочный материал	69
Тест для самопроверки уровня усвоения знаний курса «Социальная психология»	69
Вопросы к экзамену по курсу «Социальная психология»	81
Примерная тематика рефератов	83
Список литературы по курсу	85

Введение

Курс социальной психологии является одним из базовых при подготовке студентов-психологов. Предлагаемый курс социальной психологии знакомит студентов с современным состоянием данной научной дисциплины. Социально-психологическая компонентность, на формирование которой рассчитан данный курс, предполагает знания:

1) закономерностей развития личности: этапов и механизмов социализации, структуры социальных установок и ценностных ориентаций, особенностей ролевого поведения, специфики личностной и социальной идентичности;

2) феноменологии общения и взаимодействия людей, в том числе природы эмоциональных взаимоотношений, причин возникновения и способов разрешения межличностных конфликтов, эффектов восприятия и понимания человека человеком, специфики информационного обмена, особенностей невербальной коммуникации;

3) психологических механизмов жизнедеятельности социальных групп: способов влияния группы на личность, закономерностей сплочения группы, динамики группового развития, стилей руководства и лидерства, структуры коллективной деятельности;

4) психологических основ социальных процессов, в том числе закономерностей межгрупповых отношений, особенностей массового поведения, природы социальных представлений и «коллективного бессознательного».

Обозначенные проблемы рассматриваются в контексте представлений, сложившихся в современной социальной психологии, как зарубежной, так и отечественной. Изложение учебного материала подчинено логике, предлагающей знакомство с широким кругом современных воззрений на сформировавшееся проблемное поле, а также дискуссионных вопросов. В содержании программы достаточно полно представлены вопросы социальной психологии личности, что определяется значительной актуализацией исследовательского интереса именно к вопросам личности. Во многом это связано с восстановлением и бурным развитием относительно новой области социальной психологии - социального познания.

Проведение семинарских занятий по курсу социальной психологии предлагает ознакомление студентов с работами, являющимися в определенном смысле базовыми при изучении соответствующих разделов социальной психологии. Изучение первоисточников позволит студентам не только расширить свои знания, но и сопри-

коснуться со всем имеющимся на сегодняшний день разнообразием теоретических и эмпирических исследований в области социальной психологии.

Цель изучения «Социальной психологии» заключается в овладении современными представлениями о социальных явлениях и процессах, механизмах саморегуляции и саморазвития общества, о проблемах взаимодействия общества и культуры, общества и личности.

Основные задачи курса:

1. Раскрыть специфику и особенности социально-психологического знания, сложность его строения, рассмотреть взаимосвязи между различными предметными областями социальной психологии.

2. Обратит внимание на историю развития социально-психологических знаний, на их связь с развитием различных гуманитарных дисциплин и самой психологической науки.

3. Ознакомить студентов с разными подходами к исследованию социально-психологических феноменов, имевшимися в зарубежной и отечественной науке и развивающимися в настоящее время;

4. Научить студентов осмысливать различные социально-психологические явления, опираясь на принципы естественнонаучной, гуманитарной и постмодернистской парадигм.

5. Продемонстрировать значимость выявленных социально-психологических закономерностей для понимания современного состояния общества и решения его проблем и их влияние на становление прикладной и практической психологии.

По окончании изучения указанной дисциплины студент должен:

— иметь представление о теоретических основах социально-психологической науки, об истории социальной психологии.

— знать содержание наиболее важных психологических концепций и экспериментальные данные, к которым апеллируют эти концепции.

— уметь выявить социально-психологическую проблематику в смежных отраслях науки и в конкретной области общественной практики; анализировать информацию и самостоятельно работать с литературными источниками в рамках социально-психологической проблематики.

Раздел I. Тематическое содержание курса

I.1. Исторические и методологические основы социальной психологии

Тема 1-3. Общая характеристика социальной психологии как науки

Краткое содержание практического занятия

1. Специфика социально-психологического знания. Связь с социологией и общей психологией. Практическая ориентированность социально-психологического знания. Социальная психология в системе гуманитарного знания.

2. Отсутствие единой трактовки предмета социальной психологии. Эволюция представлений о предметном поле социальной психологии.

3. Социально-психологическая феноменология и ее границы. Основные категории социальной психологии. Многопредметность социальной психологии.

4. Структура социальной психологии.

5. Социально-исторические и конкретно-научные предпосылки становления социальной психологии как самостоятельной науки.

6. Первые попытки разработки социально-психологических теорий во второй половине 19 - начале 20 вв. Теоретические основы и задачи «психологии народов» М. Лацаруса и Г. Штейнталя, развитие идей «психологии народов» В. Вундтом. Концепция подражания Г. Тарда, «Психология масс» Г. Лебона. Теория «инстинктов социального поведения» Мак-Дауголла.

7. Период экспериментального развития социальной психологии в 20 в. Программы построения экспериментальной социальной психологии Ф. Олпорта и Г. Меде. «Коллективная рефлексология» В.М. Бехтерева. Теория «поля» К. Левина и школа «групповой динамики».

8. Становление и развитие отечественной социально-психологической традиции. Дискуссии по предмету социальной психологии в отечественной психологии (1920-е, 1950-е гг.). Возникновение центров социально-психологических исследований. Развитие исследований по социально-психологической проблематике.

9. Основные требования к научному исследованию в социальной психологии. Понятие программы социально-психологического

исследования. Теория и эмпирика в социально-психологическом исследовании. Специфика социально-психологической теории. Понятие методологии научного исследования. Методологические уровни социально-психологического исследования.

10. Специфика научного исследования в социальной психологии. Проблема эмпирических данных. Специфика решения вопроса о надежности и обоснованности данных. Ошибки взаимодействия. Этические проблемы социально-психологического исследования. Общая характеристика опроса, наблюдения, анализа документов как методов социально-психологического исследования. Условия применения тестов. Социометрический тест. Специфика эксперимента в социально-психологическом исследовании.

11. Особенности прикладного исследования в социальной психологии. Профессионально-этические проблемы сбора и использования информации в прикладном исследовании. Активные методы социально-психологического воздействия.



Задания для самостоятельной работы студента

1. Что изучает социальная психология как наука?

2. Как может меняться предмет исследования социальной психологии, если ее рассматривать

а) как часть социологии

б) как часть психологии

в) как самостоятельную область исследования, находящуюся между психологией и социологией в качестве независимой дисциплины _____

3. Каково историческое значение первого этапа дискуссии о предмете социальной психологии?

4. Что способствовало новому обсуждению предмета социальной психологии в конце 1950-х – начале 1960-х гг.? Каков итог этой дискуссии?

5. Определите объект, предмет и задачи социальной психологии.

1. _____

2. _____

3. _____

6. Обратите внимание на предмет изучения социальной психологии, исходя из этого определите связь социальной психологии с другими науками.

7. Существует ли житейское или ненаучное социально-психологическое знание? Обоснуйте свой ответ. Приведите примеры.

8. Какова область исследования социальной психологии?

9. Какое значение имеет изучение истории социально-психологической мысли?

10. Какие социально-психологические проблемы вышли из философии?

11. По какому критерию производится деление на этапы развития социальной психологии как науки?

12. В чем заключается положительное и отрицательное значения первых теоретических концепций социальной психологии?

13. Перечислите ученых, которые внесли большой вклад в развитие социальной психологии в России и за рубежом.

14. Перечислите основные теоретические социально-психологические ориентации и подходы.

15. Какие социально-психологические проблемы обсуждаются в психоаналитической школе, бихевиоризме, гуманистической психологии, символическом интеракционизме?

16. Какие трудности стоят перед исследователями при квалификации методов социально-психологического исследования?

17. Назовите главные проблемы, возникающие при применении интервью и анкет.

18. В каких случаях применяется метод наблюдения в социальной психологии?

19. Перечислите тесты, используемые для диагностики групповых механизмов.

20. Какие методы обработки данных в социальной психологии существуют?

21. В чем заключается значение методологических проблем в современной науке?

22. Какие принципы применяются в социальной психологии?

Практикум

1. *Методика проведения «мозгового штурма» (brainstorming), групповой метод порождения идей¹.*

Определение. Метод предназначен для продуцирования идей и решений при работе в группе.

Цель метода. Путем обсуждения в группе найти ряд решений какой-либо проблемы. Группа должна высказать максимальное количество идей по поводу какой-то одной конкретной проблемы. Такая проблема должна быть относительно простой, т.е. неразлагаемой на отдельные вопросы.

¹ Источник: Рабер М.-А., Тииман Ф. Психология индивида и группы. М., 1988. 256 с.

Процедура проведения брейнсторминга. Такое собрание состоит из трех следующих фаз.

1. Вступительная фаза длится примерно 15 мин. За это время ведущий сообщает метод и правила игры и в конце четко и ясно излагает вопрос, требующий решения.

2. Основная фаза длится около часа и представляет собой наиболее творческую стадию, когда активность участников максимальна и идеи высказываются свободно.

3. Заключительная фаза. Во время этой фазы ведущий сообщает, что высказанные идеи будут доведены до сведения специалистов, способных оценить указанные идеи с точки зрения их реального применения. Кроме этого, ведущий указывает участникам, что если у них возникнут еще какие-либо идеи по поводу обсуждавшейся проблемы, они могут сообщить о них письменно.

Наиболее продуктивно брейнсторминг будет осуществляться, если соблюдаются следующие условия проведения:

- группа состоит примерно из 10 человек;
- социальный статус участников примерно равный;
- в группе имеется лишь несколько человек, сведущих в рассматриваемой проблеме;
- собрание должно проходить в комфортной и непринужденной обстановке. Участники должны быть в состоянии «релаксации». Кресла должны быть расположены по кругу;
- желательно, чтобы люди знали друг друга по именам;
- руководитель не должен подавлять участников группы, однако он должен занимать такое положение, которое позволит ему председательствовать на заседании;
- наблюдатели, которые фиксируют идеи и высказывания участников, располагаются за столами вне группы. Они фиксируют все, что говорится, даже то, что, по их мнению, не имеет никакого значения.

При проведении подобного мозгового «штурма» необходимо исходить из того, что нет совершенно абсурдных идей. Наоборот, необходимо получить как можно больше таких идей и ни в коем случае не оценивать ни эти идеи, ни их авторов. Участники не должны прерывать друг друга, так как идея, высказанная одним, может навести на мысль другого.

Во время заседания руководитель должен держаться в стороне от дискуссии. Его задачи связаны с установлением формы собрания, определением его хода, приданием ему соответствующего направления, учетом идей, высказанных группой.

3. Перечислите достоинства и недостатки (например, затраты денег и времени, доступность, точность) использования каждого из этих методов.

4. Сформулируйте гипотезу о влиянии какой-либо переменной (возраст или пол помогающего и реципиента, присутствие свидетелей и др.) на поведение, связанное с оказанием помощи, и опишите, как бы вы проверили эту гипотезу, используя скрытый метод(ы) измерения поведения, связанного с оказанием помощи.

3. Ознакомление с различными этическими проблемами, возникающими при исследованиях в области социальной психологии.

Ознакомьтесь с исследованиями, кратко описанными далее, подумайте, насколько велико потенциальное значение (теоретическое или практическое) полученных результатов.

Брэймел заставил студентов мужского пола поверить, что их гомосексуально возбуждают фотографии мужчин. Он давал испытуемым обоего пола противоречивую информацию об уровне их маскулинности или фемининности. В условиях одного из экспериментов эта информация была якобы основана на результатах сложной серии психологических тестов, в которых участвовали испытуемые. Во всех исследованиях в конце эксперимента испытуемым объясняли, что они были обмануты.

Какие этические проблемы вы усматриваете в этих исследованиях? Подвергалось ли опасности физическое или психологическое благополучие испытуемых? Если да, то в чем заключалась эта опасность? Узнали ли испытуемые что-либо ценное о самих себе?

После того как испытуемые выполнили экспериментальное задание, исследователь дал им понять, что эксперимент окончен, что он теперь «хочет объяснить, в чем было дело, чтобы они имели представление, зачем они это делали». Объяснение было ложным и служило для того, чтобы на его основе провести истинные экспериментальные манипуляции, которые включали в себя обращение к испытуемым с просьбой стать помощниками экспериментатора. Задача помощника состояла в том, чтобы сказать следующему испытуемому, что эксперимент, в котором он только что участвовал, был интересным и доставил удовольствие. (На самом деле это был довольно скучный эксперимент.) У испытуемого также просили разрешения обращаться к нему в последующем, когда экспериментатору может понадобиться его помощь, если «постоянный помощник не сможет прийти, а эксперимент уже назначен на

определенное время и должны прийти испытуемые». Эти только что завербованные помощники, конечно, на самом деле и были испытуемыми, а испытуемые — настоящими помощниками экспериментатора. За свои услуги в качестве помощников экспериментатора испытуемые получали плату вперед. Половина из них получила по 1 доллару; вторая половина — по 20 долларов. Однако, когда они закончили выполнение задания, исследователи попросили их вернуть деньги.

Какие этические проблемы встают в связи с этим исследованием? Возникла ли угроза собственному достоинству или тайне личной жизни испытуемых? Если да, то каким образом? Какую пользу принесло испытуемым их участие в исследовании?

Исследователи обзванивают по телефону домохозяйек. Звонящий называет фиктивную группу потребителей, которую он якобы представляет, и задает домохозяйке вопросы об используемых ею моющих средствах, чтобы составить отчет для «издания, посвященного бытовому обслуживанию», для которого тоже придумано фиктивное название. Через несколько дней экспериментатор звонит снова и спрашивает, не позволит ли домохозяйка пяти или шести человекам прийти к ней домой, чтобы «подсчитать и классифицировать» все используемые ею хозяйственные товары для другого отчета в том же издании. Если домохозяйка соглашается, звонящий говорит, что пока он просто составляет список желающих и что с ней свяжутся, если решат использовать ее при составлении обзора. Ни к одной из домохозяйек в дальнейшем не обращаются.

Какие этические проблемы встают в связи с этим экспериментом? Являются ли такие телефонные звонки неэтичным вторжением в частную жизнь, или они ничем не отличаются от других непрошеных звонков лиц, проводящих опросы общественного мнения, предлагающих товары, собирающих пожертвования и т.п.?

Человек, опирающийся при ходьбе на трость, притворно падает в вагоне метро. Из его рта течет струйка «сценической крови». Если к «жертве» кто-либо подходит, то она позволяет этому человеку помочь ей подняться. Если никто не подходит до остановки поезда, то другой исследователь, изображающий пассажира, якобы помогает ей, и они вместе выходят из вагона.

Какие этические проблемы встают в связи с этим экспериментом? Возникают ли какие-нибудь проблемы в связи с тем фактом, что пассажиры не знали, что они были участниками научного исследования? Какую роль играет то, что пассажиры реагировали публично (их реакции могли видеть многие)?

I.II. Социальная психология личности

Тема 4. Проблема личности в социальной психологии

Краткое содержание практического занятия

1. Специфика личностной проблематики в социальной психологии. Проблема личности в классической социологии и в первых социально-психологических концепциях.

2. Социально-психологические представления о личности в зарубежной психологии. Психолодинамический подход к анализу личности. Социально-когнитивно-наученческая традиция в рассмотрении проблематики личности. Когнитивная традиция в исследовании проблематики личности. Личность в интеракционистской традиции.

3. Представления о личности в отечественной социальной психологии. Социальная психология личности как самостоятельная предметная область. Понятие социализации как смысловой центр социально-психологической феноменологии личности.



Задания для самостоятельной работы студента

1. Согласны ли вы с утверждением Адлера о том, что чувство неполноценности в детском возрасте играет важную роль в дальнейшей жизни людей? Можете ли вы для примера назвать какие-либо ваши устремления или достижения в настоящее время, которые восходят к ранним переживаниям собственной неполноценности?

2. Можете ли вы сказать, как порядковая позиция в семье повлияла на ваше личностное развитие? (А. Адлер)

3. Каковы 4 психологические функции души, выделенные Юнгом? Какая функция лучше всего характеризует человека, который вам наиболее эмоционально близок?

4. Согласны ли вы с Эриксоном в том, что главным кризисом в подростковом возрасте является эго-идентичность, ролевое смещение? Если да, то как, по-вашему, он мог повлиять на другие сферы вашей жизни (выбор карьеры, отношения с родными, любовные отношения)?

5. Какой тип родительских установок в теории Хорни угрожает потребности ребенка в безопасности?

6. Считаете ли вы, что «рыночная ориентация» характера по Э.Фромму представляет доминирующий тип личности в нашем обществе? Если нет, то, какие ориентации характера, по-вашему, наиболее распространены сегодня? Поясните вашу позицию.

7. Что вы думаете о выдвинутой Олпортом концепции «функциональной автономии»? Могут ли люди на самом деле разорвать свои связи с прошлым или это является теоретическим заблуждением? Подкрепите свои аргументы примерами.

8. Выберите специфический аспект вашего поведения, который вы бы хотели изменить, — нечто, что вы хотели бы делать («Я и хотел бы не делать этого»). Основываясь на способе применения саморегулируемого изменения поведения А. Бандуры, опишите, как вы бы могли использовать пять основных шагов самоконтроля для того, чтобы вызвать желаемое изменение в вашем поведении. Дайте примеры каждого шага.

9. Если бы вам нужно было выбрать только одно слово для описания ваших чувств о всей вашей жизни, что это было бы за слово? Напишите его. Теперь напишите противоположное ему. Можете ли вы определить, какую роль играет этот конструкт в том, как вы интерпретируете события в различных сферах вашей жизни (учеба, личные взаимоотношения, работа)? (Теория Д. Келли)

10. Как бы вы оценили иерархическую теорию мотивации Маслоу? Имеют ли смысл его теории на мотивацию человека в ключе понимания вашего собственного поведения и поведения других? Приведите пример.

Практикум

Изучение индивидуальных и групповых ценностных ориентаций по методике М. Рокича

Респондентам предъявляются два списка ценностей (по 18 в каждом) либо на листах бумаги в алфавитном порядке, либо на карточках. В списках испытуемый присваивает каждой ценности ранговый номер, а карточки раскладывает по порядку значимости. Последняя форма подачи материала даст более надежные результаты. Вначале предъявляется набор терминальных, а затем набор инструментальных ценностей.

Инструкция. Сейчас вам будет предъявлен набор из 18 карточек с обозначением ценностей. Ваша задача — разложить их по порядку значимости для вас как принципов, которыми вы руководствуетесь в вашей жизни. Каждая ценность написана на отдельной карточке. Внимательно изучите карточки и, выбрав ту, которая для вас наиболее значима, поместите ее на первое место. Затем выберите вторую по значимости ценность и поместите вслед за первой. Затем сделайте то же со всеми оставшимися карточками. Наименее важная останется последней и займет 18 место.

Работайте не спеша, вдумчиво. Если в процессе работы вы измените свое мнение, то можете исправить свои ответы, поменяв карточки местами. Конечный результат должен отражать вашу истинную позицию.

Список А

- 1— активная деятельная жизнь (полнота и эмоциональная насыщенность);
- 2— жизненная мудрость (зрелость суждений и здравый смысл, достигаемые жизненным опытом);
- 3— здоровье (физическое и психическое);
- 4— интересная работа;
- 5— красота природы и искусства (переживание прекрасного в природе и в искусстве);
- 6— любовь (духовная и физическая близость с любимым человеком);
- 7— материально обеспеченная жизнь (отсутствие материальных затруднений);
- 8— наличие хороших и верных друзей;
- 9— общественное признание (уважение окружающих, коллектива, товарищей по работе);
- 10— познание (возможность расширения своего образования, кругозора, общей культуры, интеллектуальное развитие);
- 11— продуктивная жизнь (максимально полное использование своих возможностей, сил и способностей);
- 12— развитие (работа над собой, постоянное физическое и духовное совершенствование);
- 13— развлечения (приятное, необременительное времяпрепровождение, отсутствие обязанностей);
- 14— свобода (самостоятельность, независимость в суждениях и поступках);
- 15— счастливая семейная жизнь;
- 16— счастье других (благополучие, развитие и совершенствование других людей, всего народа, человечества в целом);
- 17— творчество (возможность творческой деятельности);
- 18— уверенность в себе (внутренняя гармония, свобода от внутренних противоречий, сомнений).

Список Б

- 1— аккуратность (чистоплотность), умение содержать в порядке вещи, порядок в делах;
- 2— воспитанность (хорошие манеры);
- 3— высокие запросы (высокие требования к жизни, высокие притязания);
- 4— жизнерадостность (чувство юмора);
- 5— исполнительность (дисциплинированность);

- 6— независимость (способность действовать самостоятельно, решительно);
 - 7— непримиримость к недостаткам в себе и других;
 - 8— образованность;
 - 9— ответственность (чувство долга, умение держать слово);
 - 10— рационализм (умение здраво и логично мыслить, принимать обдуманное, рациональные решения);
 - 11— самоконтроль (сдержанность, самодисциплина);
 - 12— смелость в отстаивании своего мнения, своих взглядов;
 - 13— твердая воля (умение настоять на своем, не отступать перед трудностями);
 - 14— терпимость (к взглядам и мнениям других, умение прощать другим их ошибки и заблуждения);
 - 15— широта взглядов (умение понять чужую точку зрения, уважать иные вкусы, обычаи, привычки);
 - 16— честность (правдивость, искренность);
 - 17— эффективность в делах (трудолюбие, продуктивность в работе);
 - 18— чуткость (заботливость).
-

Обработка результатов

1. Индивидуальная иерархия ценностей.

Анализируя иерархию ценностей, следует обратить внимание на группировку их испытуемым в содержательные блоки по разным основаниям. Так, например, выделяются «конкретные» и «абстрактные» ценности, ценности профессиональной самореализации и личной жизни и т. д. Инструментальные ценности могут группироваться в этические ценности, ценности общения, ценности дела; индивидуалистические и конформистские ценности, альтруистические ценности, ценности самоутверждения, ценности принятия других и т. д. Это далеко не все возможности субъективного структурирования системы ценностных ориентации. Психолог должен попытаться уловить индивидуальную закономерность.

Далее можно сопоставить иерархию инструментальных и терминальных ценностей. Здесь следует обратить внимание на наличие соответствия или расхождения этих ценностей. Наличие противоречий в терминальных и инструментальных ценностях может говорить о наличии проблемных зон, затрудняющих принятие субъектом жизненно важных решений.

Если не удастся выявить ни одной закономерности, можно предположить, что у респондента не сформирована система ценностей. Возможно, он отвечал неискренне.

Тема 5. Социализация личности

Краткое содержание практического занятия

1. Социализация как усвоение индивидом социального опыта. Соотношение понятий: социализация, социальное развитие, воспитание, ресоциализация. Социализация как инкультурация (трансляция культурно задаваемых ценностей и моделей поведения). Интернализация социального опыта, ее механизмы. Социализация как адаптация.

2. Основные направления исследований социализации. Биогенетические, социологические и интеракционистские теории. Особенности психоаналитического, бихевиористского и когнитивного подходов к изучению социализации.

3. Стадии процесса социализации. Стадии психосоциального развития Э.Эриксона. Стадии морального развития Колберга.

4. Институты социализации и механизмы их влияния.

Практикум

*Опросник адаптации личности к новой культурной среде
(Тест Л. В. Янковского, адаптированный В. В. Константиновым)*

Инструкция. Перед Вами ряд утверждений, которые помогут определить степень успешности Вашей адаптации к новой социокультурной среде. Если Вы согласны с утверждением, рядом с его номером поставьте знак «+» («да»), если нет – знак «-» («нет»), если какое-нибудь утверждение к Вам не относится, поставьте знак «0». Отвечайте, пожалуйста, искренне и честно.

-
1. Мне нравится русская культура.
 2. Мне нравится знакомиться с коренными жителями.
 3. По-моему, я здесь гораздо способнее и находчивее, чем был до переезда в новое место жительства.
 4. У меня есть близкие люди среди коренного населения.
 5. У новоприбывших всегда одинаковые проблемы.
 6. Я сам виноват в своих неудачах.
 7. Я с удовольствием изучаю русский язык.
 8. Если я попаду в беду, я всегда могу рассчитывать на помощь.
 9. Я знаком с российскими законами.
 10. На низкоквалифицированной работе человек теряет уважение знакомых.

11. Я хотел бы работать по специальности, аналогичной той, по которой я работал до переезда в новое место жительства.
12. Я смотрю российское телевидение.
13. Материально обеспеченные люди добрее.
14. Я рассчитываю только на свои силы.
15. Я провожу свое свободное время так, как мне хочется.
16. Мне достаточно внимания и той заботы, которые мне уделяют.
17. У меня есть желание переехать в другую страну.
18. Я верю в будущее.
19. Я постоянно озабочен своим материальным положением.
20. Я чаще бываю доволен, чем наоборот.
21. Здесь мне чего-то не хватает.
22. Здесь я работаю по желаемой специальности.
23. Я выбит из колеи.
24. В нашей семье много проблем.
25. Мне нравится здешняя природа.
26. Я представлял себе жизнь здесь такой, какой она и оказалась.
27. Люди часто разочаровывают меня.
28. Мне нравится бывать в местах, где я раньше никогда не был.
29. Я соблюдаю религиозные праздники.
30. Временами я не уважаю себя.
31. Я с удовольствием буду работать на любом месте, лишь бы работа была высокооплачиваемой.
32. В течение последнего времени я чувствую себя хуже.
33. Я думаю, что каждый должен заботиться о другом.
34. Временами мы с коллегами проводим свободное время вместе.
35. Мне не хочется, чтобы о моем положении знали в месте моего прежнего проживания.
36. Я хорошо себя чувствую среди местного населения.
37. Я не испытываю материальных затруднений.
38. Очень многие живут хуже, чем могли бы.
39. Лучше никому не доверять.
40. Здесь у меня есть ощущение скованности, внутренней несвободы.
41. У меня мало свободного времени.
42. Я всегда следую чувству долга, воспитанному в детстве.
43. Я предпочитаю путешествовать с друзьями, нежели с родственниками.
44. Я буду работать по желаемой специальности, даже если для этого понадобится много времени.

45. Мои ожидания с приездом оправдались.
46. Я против подачи милостыни.
47. Материальная обеспеченность – самое главное в жизни.
48. Я интересуюсь происходящими здесь событиями.
49. Я редко устаю на работе.
50. Я безразличен к религии.
51. Я люблю вспоминать о прошлом.
52. Люди, как правило, нравятся мне.
53. Я хорошо был проинформирован перед отъездом о жизни в ...
54. На прежнем месте жительства я был материально независимым.
55. Религиозный человек более нравственный.
56. Будущее не зависит от меня.
57. Я охотно знакоюсь с людьми.
58. Миром правит справедливость.
59. Я люблю праздники.
60. Если ты хороший специалист, то работу тебе найти – нет проблем.
61. Миллионеры в основном люди честные.
62. В России жили мои родственники до моего приезда.
63. Я деятелен, энергичен, инициативен.
64. Мне не хватает знаний, чтобы работать по желаемой специальности.
65. В прежнем месте жительства остались близкие мне люди.
66. Здесь я чувствую себя защищенным.
67. Я считаю, что мир должен быть без границ.
68. Временами я чувствую себя никому не нужным.
69. Моя повседневная жизнь занята интересными делами.
70. Мне помогают мои близкие.
71. Наша семья всегда придерживалась религиозных убеждений.
72. При определенных обстоятельствах я готов вернуться обратно.
73. Я никогда не начинаю разговор первым.
74. Временами я скучаю по родной природе.
75. Я посоветовал бы своим близким приехать сюда.
76. Я делаю то, что мне нравится.
77. Мои чувства и отношения к окружающим становятся более зрелыми.
78. Если я испытываю какие-нибудь затруднения, я с легкостью спрашиваю совета.
79. Я контролирую свое поведение в соответствии с нормами, принятыми в месте моего прежнего жительства

80. Я чувствую неприязнь к тому, что меня окружает.
81. Я интересуюсь событиями, происходящими в месте моего прежнего жительства.
82. У меня нет здесь близкого мне человека.
83. Я хотел бы сменить место работы.
84. Еще до переезда я планировал, по какой специальности буду работать здесь.
85. Временами я думаю о моем приезде в место моего прежнего жительства
86. Я уехал бы раньше, если бы у меня была такая возможность.
87. Я думал, что здесь мне будет лучше.
88. Неудачники должны винить прежде всего себя.
89. Здесь я чувствую себя дома.
90. Меня не волнует, кто какой национальности.
91. Мои знания и опыт, привезенные сюда, выше, чем приходится применять здесь.
92. Временами мне не хватает общения.
93. Мне нравится российское телевидение.
94. Иногда мне нечем занять себя.
95. Русский язык станет для меня в недалеком будущем родным.
96. Все имеют одинаковые возможности добиться материального благополучия.

Обработка результатов

Описание. Опросник включает в себя 6 шкал, соответствующих различным типам адаптации.

Шкала адаптивности. Высокие оценки свидетельствуют:

- о личной удовлетворенности; положительном отношении к окружающим, принятии их;
- о чувстве социальной и физической защищенности;
- о чувстве принадлежности к данному обществу и сопричастности с ним.

Для эмигрантов характерно:

- стремление к самореализации;
- высокий уровень активности;
- уверенность в отношениях с другими;
- планирование своего будущего, основанного на собственных возможностях и собственном опыте.

Шкала конформности. Высокие оценки означают:

- стремление при любых условиях поддерживать отношения с людьми;

- ориентацию на социальное одобрение;
- зависимость от группы;
- потребность в привязанности и эмоциональных отношениях с другими людьми; принятие системы ценностей и норм поведения данной среды.

Поведение эмигрантов формируется под воздействием ожиданий группы в зависимости от степени заинтересованности в достижениях своих целей и от предполагаемого вознаграждения.

Шкала интерактивности. Высокие оценки соответствуют:

- принятию данной среды;
- активному вхождению в эту среду;
- настроенности на расширение социальных связей;
- чувству уверенности в своих возможностях;
- критичности к собственному поведению;
- готовности к самопреобразовыванию;
- желанию реализовать себя путем достижения материальной независимости;
- направленности на сотрудничество с другими;
- контролю за собственным поведением с учетом социальных норм, ролей и социальных установок данного общества;
- направленности на определенную цель и подчинению себя этой цели.

Шкала депрессивности. Высокие оценки говорят о дисгармонии личности. Весь мир для такого эмигранта окрашивается в мрачные тона и воспринимается как лишенный смысла и ценностей. Это сопровождается:

- невозможностью реализовать свой уровень ожиданий, связанный с социальной и профессиональной позицией;
- пониженной самооценкой;
- беспомощностью перед жизненными трудностями, сочетающейся с чувством бесперспективности; чувством вины за прошлые события;
- сомнением, тревогой относительно социальной идентичности;
- нереализацией собственных способностей. связанной с неприятием себя и других;
- чувствами подавленности, опустошенности изолированности.

Шкала ностальгии. Высокие оценки означают:

- потерю связи с культурой, сопричастности с ней;
- внутреннее расстройство и смятение, проистекающие из-за чувства разьединенности с традиционными ценностями и нормативами и невозможности обрести новые;

- неприютность, ощущение того, что человек «не на своем месте». Эмоциональное состояние таких эмигрантов характеризуется мечтательностью, тоской, меланхолией, опустошенностью.

Шкала отчужденности. Высокие оценки соответствуют:

- утверждению норм, установок и ценностей данного общества;
- неприятию нового социума; низкой самооценке; несогласовыванию притязаний и реальных возможностей;
- озабоченности своей идентичностью и своим статусом;
- влиянию внешнего контроля на общее неприятие себя и других;
- убежденности, что собственные усилия могут лишь в незначительной степени повлиять на ситуацию. Для таких эмигрантов характерны беспокойство по поводу неспособности удовлетворить свои потребности, паника, беспомощность, ощущение покинутости, нетерпеливость.

Ключ

Шкалы	Номер утверждения
Адаптивность	«+»: 22, 25, 52, 57, 59, 60, 69, 79, 89 «-»: 35, 40, 50, 56, 64, 80, 87
Конформность	«+»: 1, 5, 13, 38, 53, 55, 61, 66, 71, 75, 78, 96 «-»: 14, 67, 73, 76
Интерактивность	«+»: 2, 3, 6, 7, 8, 15, 28, 43, 44, 46, 47, 77, 88 «-»: 54, 62, 90
Депрессивность	«+»: 10, 19, 23, 27, 32, 39, 68, 81, 84 «-»: 16, 18, 20, 58, 63, 70, 86
Ностальгия	«+»: 17, 30, 51, 65, 72, 74, 85, 94 «-»: 4, 12, 26, 41, 42, 45, 49, 93
Отужденность	«+»: 11, 21, 24, 31, 33, 82, 83, 91, 92 «-»: 9, 29, 34, 36, 37, 48, 95

При совпадении с ключом за каждое утверждение начисляется 1 балл, при несовпадении – 0 баллов (ответ «это ко мне не относится» не учитывается). По каждой шале баллы суммируются и определяется уровень адаптации:

- высокий – сумма баллов превышает 12;
- средний – от 6 до 12;
- низкий – менее 6 баллов.

Далее определяется преобладающий тип адаптации из шести возможных вариантов:

- 1) адаптивный; 2) конформный; 3) интерактивный;
- 4) депрессивный; 5) ностальгический; 6) отчужденный.

Тема 6. Агрессивное поведение

Краткое содержание практического занятия

1. Границы агрессивного поведения.
2. Биологические предпосылки формирования агрессивности.
3. Теоретический подход к анализу агрессивного поведения: З.Фрейд, К.Лоренц, Э.Фромм, социализация агрессивности: подход теории социального научения.
4. Психологические особенности процесса научения агрессивному поведению. Условия снижения агрессивности.

Практикум

1. Методика определения конструктивного стиля разрешения конфликтной ситуации

Инструкция: «Предлагаемый Вашему вниманию опросник состоит из двойных высказываний: А и Б. Внимательно прочитав каждое высказывание, выберите то, которое в большей степени соответствует тому, как вы обычно поступаете и действуете. Обведите в протоколе букву выбранного вами ответа в кружок.

Текст опросника

1. а) Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
б) Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.
2. а) Я стараюсь найти компромиссное решение.
б) Я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов и другого человека, и моих собственных.
3. а) Обычно я 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 задеть чувств другого человека.
5. а) Улаживая спорную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у другого.
б) Я стараюсь делать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
6. а) Я пытаюсь избежать неприятности для себя.
б) Я стараюсь добиться своего.

7. а) Я стараюсь отложить решение спорного вопроса, чтобы со временем решить его окончательно.

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

8. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

б) Я первым делом стараюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

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

б) Я предпринимаю 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 состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

б) Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

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

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

13. а) Я предлагаю среднюю позицию.

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

14. а) Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

б) Я пытаюсь показать другому логику и преимущество моих взглядов.

15. а) Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.

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

16. а) Я стараюсь не задеть чувств другого.

б) Я обычно пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17. а) Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

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

18. а) Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

б) Я дам другому возможность остаться при своем мнении, если он идет мне навстречу.

19. а) Первым делом я пытаюсь определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

б) Я стараюсь отложить спорные вопросы, 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 другому.

б) Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22. а) Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и позицией другого человека.

б) Я отстаиваю свою позицию.

23. а) Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

б) Иногда я 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 убедить другого пойти 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) Зачастую стремлюсь избежать споров.

б) Если это сделает другого человека счастливым, 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 могли совместно добиться успеха.

Полученные в результате исследования данные соотносятся с ключом. Подсчитывается частота проявления каждого типа поведения (количество обведенных букв в каждой из колонок).

Ключ и протокол опросника

п/п	1	2	3	4	5
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			А		Б
5		А		Б	
6	Б			А	
7			Б	А	
8	А	Б			
9	Б			А	
10	А		Б		
11		А			Б
12			Б	А	
13	Б		А		
14	Б	А			
15				Б	А
16	Б				А
17	А			Б	
18			Б		А
19		А		Б	
20		А	Б		
21		Б		А	
22	Б		А		
23		А		Б	
24			Б		А
25	А				Б
26		Б	А		
27				А	Б
28	А	Б			
29			А	Б	
30		Б			А
п					

Сделайте вывод (приведите примеры) о ведущем (ведущих) типах реагирования в конфликтной ситуации, если суммы, полученные по вертикали говорят о:

1. Соперничестве.
2. Сотрудничестве.

Бланк телевизионных наблюдений

Количество актов насилия, в которых:	Детские передачи		Передачи для взрослых
	мультфильмы	не мультфильмы	
1) жертвы явно испытывают боль			
2) погибают			
3) насилие остается безнаказанным			
4) персонажи выходят победителями			
5) акты насилия совершает «плохой парень»			
6) акты насилия совершает «хороший парень»			
Общее количество актов насилия			

1. Кратко опишите передачи, которые вы смотрели в каждой из трех категорий (укажите дату и время): детские мультфильмы, детские передачи (не мультфильмы), передачи для взрослых.

2. Обобщите свои наблюдения. Какие вы заметили примеры (присутствие или отсутствие насилия)? Были ли различия в количестве показанного насилия между мультфильмами и двумя другими видами передач? Были ли различия по этому же показателю между детскими передачами (как мультфильмами, так и не мультфильмами) и передачами для взрослых?

3. Что бы вы могли ответить людям, которых беспокоит насилие в телепередачах?

I.III. Социальная психология группы

Тема 7. Проблема группы в социальной психологии

Краткое содержание практического занятия

1. Группы как предмет исследований в социальной психологии.
2. Специфика социально-психологического подхода в изучении групп.
3. Индивидуальный и групповой подходы к изучению групп; основные параметры изучения. Классификации групп. Малые и большие группы.

Практикум

1. Практическое упражнение «Кораблекрушение»

Цель: упражнение используется для исследования процесса принятия решения группой; учет эффективности поведения для достижения согласия при решении групповой задачи; выделение ролевых позиций в группе.

Процедура проведения: Участники делятся на две группы. Каждой группе дается инструкция. Вы дрейфуете на яхте. Яхта медленно тонет. Вы оказываетесь на необитаемом острове. С вами всего три вещи (на все группу), которые вы смогли спасти. Ваша задача: 1) выбрать три вещи, которые вам больше всего пригодятся; 2) обустроить свой быт на ближайшие десять лет (время для работы 40 минут).

После обсуждения группы выносят свои проекты на общее обсуждение. Команды задают друг другу вопросы, по обустройству быта и жизни в течение 10 лет. Высказывают свою точку зрения на то, что поможет, а что помешает противоположной команде выжить на необитаемом острове.

Рекомендации для достижения согласия, при принятии группового решения: 1) Избегайте защищать свои индивидуальные суждения. Подходите к задаче логически; 2) Избегайте менять свое мнение только ради достижения согласия. Поддерживайте только те решения, с которыми вы можете согласиться хотя бы отчасти; 3) Рассматривайте различие мнений как помощь, а не как помеху при принятии решений.

о чувствах людей, наблюдая за их движениями по направлению к людям, вещам или даже идеям или в противоположную от них сторону. Ученые, исследующие невербальную коммуникацию, обнаружили, что человек передает чувство большей приязни с помощью следующих сигналов: он стоит ближе к другому человеку, а не отдаляется от него; сидя, он наклоняется вперед, а не отклоняется назад; он смотрит другому человеку прямо в лицо, а не в сторону; он прикасается к другому человеку; он поддерживает с ним визуальный контакт, стараясь встретиться взглядом; он продлевает физический контакт, например при рукопожатии, затягивая прощание; он жестикулирует, приветствуя другого человека, для чего необходимо протянуть руки к другому человеку, если он находится на некотором расстоянии.

В этом задании вы займетесь более систематическим изучением невербальной коммуникации, проведя два сеанса наблюдений в каком-нибудь общественном месте, например в парке, кафе или аудитории. Главными объектами ваших наблюдений будут две пары. Вам нужно выбрать для своих наблюдений одну пару людей, которые кажутся друзьями или влюбленными (пара № 1). Другая пара должна состоять из людей, которые кажутся незнакомыми друг другу, как будто они только что встретились (пара № 2). Понаблюдайте за невербальной коммуникацией между членами каждой пары и запишите свои наблюдения. Затем сравните ваши оценки и укажите черты сходства и/или различия между двумя парами в этом виде коммуникации.

Подготовьте отчет о проведенных наблюдениях.

Составьте краткое описание двух пар, за которыми вы наблюдали (то есть укажите пол людей, характер обстановки, время суток и т. д.). Опишите невербальные проявления симпатии в таблицу.

№	Невербальное поведение	Пара № 1	Пара № 2
1	Взаимный визуальный контакт		
2	Расстояние между членами диады		
3	Прикосновения		
4	Поза		
5	Ориентация тела (ориентировано прямо на партнера или в сторону)		
6	Лицевые экспрессии		
7	Жесты руками		
8	(Прочее)		

3. Межличностные отношения в группе. Межличностное восприятие в группе. Феномен межличностной совместимости. Межличностный конфликт.

4. Личность в системе межличностных отношений: концепция персонализации. Понятие социально-психологического климата в группе.

Практикум

Методика диагностики социально-психологической адаптации

К. Роджерса и Р. Даймонда

Инструкция. В опроснике содержатся высказывания о человеке, о его образе жизни — переживаниях, мыслях, привычках, стиле поведения. Их всегда можно соотнести с нашим собственным образом жизни.

Прочитав или прослушав очередное высказывание опросника, примерьте его к своим привычкам, своему образу жизни и оцените, в какой мере это высказывание может быть отнесено к вам. Для того чтобы обозначить ваш ответ в бланке, выберите подходящий, по вашему мнению, один из семи вариантов оценок, пронумерованных цифрами от «0» до «6»:

- «0» - это ко мне совершенно не относится;
- «1» - мне это не свойственно в большинстве случаев;
- «2» - сомневаюсь, что это можно отнести ко мне;
- «3» - не решаюсь отнести это к себе;
- «4» - это похоже на меня, но нет уверенности;
- «5» - это на меня похоже;
- «6» - это точно про меня.

Выбранный вами вариант ответа отметьте в бланке для ответов в ячейке, соответствующей порядковому номеру высказывания.

Текст опросника

1. Испытывает неловкость, когда вступает с кем-нибудь в разговор.
2. Нет желания раскрываться перед другими.
3. Во всем любит состязание, соревнование, борьбу.
4. Предъявляет к себе высокие требования.
5. Часто ругает себя за сделанное.
6. Часто чувствует себя униженным.
7. Сомневается, что может нравиться кому-нибудь из лиц противоположного пола.

8. Свои обещания выполняет всегда.
9. Теплые, добрые отношения с окружающими.
10. Человек сдержанный, замкнутый; держится от всех чуть в стороне.
11. В своих неудачах винит себя.
12. Человек ответственный; на него можно положиться.
13. Чувствует, что не в силах хоть что-нибудь изменить, все усилия напрасны.
14. На многое смотрит глазами сверстников.
15. Принимает в целом те правила и требования, которым надлежит следовать.
16. Собственных убеждений и правил не хватает.
17. Любит мечтать - иногда прямо среди бела дня. С трудом возвращается от мечты к действительности.
18. Всегда готов к защите и даже нападению: «застревает» на переживаниях обид, мысленно перебирая способы мщения.
19. Умеет управлять собой и собственными поступками, заставлять себя, разрешать себе; самоконтроль для него не проблема.
20. Часто портится настроение: накатывает уныние, хандра.
21. Все, что касается других, не волнует: сосредоточен на себе; занят собой.
22. Люди, как правило, ему нравятся.
23. Не стесняется своих чувств, открыто их выражает.
24. Среди большого стечения народа бывает немножко одиноко.
25. Сейчас очень не по себе. Хочется все бросить, куда-нибудь спрятаться.
26. С окружающими обычно ладит.
27. Всего труднее бороться с самим собой.
28. Настораживает незаслуженное доброжелательное отношение окружающих.
29. В душе - оптимист, верит в лучшее
30. Человек неподатливый, упрямый, таких называют трудными.
31. К людям критичен и судит их, если считает, что они того заслуживают.
32. Обычно чувствует себя не ведущим, а ведомым: ему не всегда удается мыслить и действовать самостоятельно.
33. Большинство из тех, кто его знает, хорошо к нему относится, любит его.

34. Иногда бывают такие мысли, которыми не хотелось бы ни с кем делиться.
35. Человек с привлекательной внешностью.
36. Чувствует себя беспомощным, нуждается в ком-то, кто был бы рядом.
37. Приняв решение, следует ему.
38. Принимает, казалось бы, самостоятельные решения, не может освободиться от влияния других людей.
39. Испытывает чувство вины, даже когда винить себя как будто не в чем.
40. Чувствует неприязнь к тому, что его окружает.
41. Всем доволен.
42. Выбит из колеи: не может собраться, взять себя в руки, организовать себя.
43. Чувствует вялость; все, что раньше волновало, стало вдруг безразличным.
44. Уравновешен, спокоен.
45. Разозлившись, нередко выходит из себя.
46. Часто чувствует себя обиженным.
47. Человек порывистый, нетерпеливый, горячий: не хватает сдержанности.
48. Бывает, что сплетничает.
49. Не очень доверяет своим чувствам: они иногда подводят его.
50. Довольно трудно быть самим собой.
51. На первом месте рассудок, а не чувство: прежде чем что-либо сделать, подумает.
52. Происходящее с ним толкует на свой лад, способен придумывать лишнее. Словом - не от мира сего.
53. Человек терпимый к людям и принимает каждого таким, каков он есть.
54. Старается не думать о своих проблемах.
55. Считает себя интересным человеком - привлекательным как личность, заметным.
56. Человек стеснительный, легко тушуетеся.
57. Обязательно нужно напоминать, подталкивать, чтобы довел дело до конца.
58. В душе чувствует превосходство над другими.
59. Нет ничего, в чем бы выразил себя, проявил свою индивидуальность, свое Я.
60. Боится того, что подумают о нем другие.

61. Честолюбив, равнодушен к успеху, похвале, в том, что для него существенно, старается быть среди лучших.

62. Человек, у которого в настоящий момент многое достойно презрения.

63. Человек деятельный, энергичный, полон инициатив.

64. Пасует перед трудностями и ситуациями, которые грозят осложнениями.

65. Себя просто недостаточно ценит.

66. По натуре вожак и умеет влиять на других.

67. Относится к себе в целом хорошо.

68. Человек настойчивый, напористый; ему всегда важно настоять на своем.

69. Не любит, когда с кем-нибудь портятся отношения, особенно - если разногласия грозят стать явными.

70. Подолгу не может принять решение, а потом сомневается в его правильности.

71. Пребывает в растерянности; все спуталось, все смешалось у него.

72. Доволен собой.

73. Невезучий.

74. Человек приятный, располагающий к себе.

75. Лицом, может, и не очень пригож, но может нравиться как человек, как личность.

76. Презирает лиц противоположного пола и не связывается с ними.

77. Когда нужно что-то сделать, охватывает страх; а вдруг - не справлюсь, а вдруг - не получится.

78. Легко, спокойно на душе, нет ничего, что сильно бы тревожило.

79. Умеет упорно работать.

80. Чувствует, что растет, взрослеет: меняется сам и отношение к окружающему миру.

81. Случается, что говорит о том, в чем совсем не разбирается.

82. Всегда говорит только правду.

83. Встревожен, обеспокоен, напряжен.

84. Чтобы заставить хоть что-то сделать, нужно как следует настоять, и тогда он уступит.

85. Чувствует неуверенность в себе.

86. Обстоятельства часто вынуждают защищать себя, оправдываться и обосновывать свои поступки.

87. Человек уступчивый, податливый, мягкий в отношениях с другими.
88. Человек толковый, любит размышлять.
89. Иной раз любит прихвастнуть.
90. Принимает решения и тут же их меняет; презирает себя за безволие, а сделать с собой ничего не может.
91. Старается полагаться на свои силы, не рассчитывает на чью-то помощь.
92. Никогда не опаздывает.
93. Испытывает ощущение скованности, внутренней несвобо-
боды.
94. Выделяется среди других.
95. Не очень надежный товарищ, не во всем на него можно
положиться.
97. В себе все ясно, себя хорошо понимает.
98. Общительный, открытый человек; легко сходится с людь-
ми.
99. Силы и способности вполне соответствуют тем задачам,
которые приходится решать; со всем может справиться.
99. Себя не ценит: никто его всерьез не воспринимает; в луч-
шем случае к нему снисходительны, просто терпят.
100. Беспокоится, что лица противоположного пола слишком за-
нимают мысли.
101. Все свои привычки считает хорошими.

Обработка результатов

Интегральные показатели

<p>«Адаптация»</p> $A = \frac{a}{a+b} \times 100\%$	<p>«Самоприятие»</p> $S = \frac{a}{a+b} \times 100\%$	<p>«Приятие других»</p> $L = \frac{1,2a}{1,2a+b} \times 100\%$
<p>«Эмоциональная комфортность»</p> $E = \frac{a}{a+b} \times 100\%$	<p>«Интернальность»</p> $I = \frac{a}{a+1,4b} \times 100\%$	<p>«Стремление к доминированию»</p> $D = \frac{2a}{2a+b} \times 100\%$

Ключ к методике

		Показатели	Номера высказываний	Нормы
1	A	Адаптивность	4, 5, 9, 12, 15, 19, 22, 23, 26, 27, 29, 33, 35, 37, 41, 44, 47, 51, 53, 55, 61, 63, 67, 72, 74, 75, 78, 80, 88, 91, 94, 96, 97, 98	(68 - 170) 68 - 136
	B	Деадаптивность	2, 6, 7, 13, 16, 18, 25, 28, 32, 36, 38, 40, 42, 43, 49, 50, 54, 56, 59, 60, 62, 64, 69, 71, 73, 76, 77, 83, 84, 86, 90, 95, 99, 100	(68 - 170) 68 - 136
2	A	Лживость -	34, 45, 48, 81, 89	(18 - 45) 18 - 36
	B	+	8, 82, 92, 101	
3	A	Принятие себя	33, 35, 55, 67, 72, 74, 75, 80, 88, 94, 96	(22 - 52) 22 - 42
	B	Неприятие себя	7, 59, 62, 65, 90, 95, 99	(14 - 35) 14 - 28
4	A	Принятие других	9, 14, 22, 26, 53, 97	(12 - 30) 12 - 24
	B	Неприятие других	2, 10, 21, 28, 40, 60, 76	(14 - 35) 14 - 28
5	A	Эмоциональный комфорт	23, 29, 30, 41, 44, 47, 78	(14 - 35) 14 - 28
	B	Эмоциональный дискомфорт	6, 42, 43, 49, 50, 83, 85	(14 - 35) 14 - 28
6	A	Внутренний контроль	4, 5, 11, 12, 19, 27, 37, 51, 63, 68, 79, 91, 98, 13	(26 - 65) 26 - 52
	B	Внешний контроль	25, 36, 52, 57, 70, 71, 73, 77	(18 - 45) 18 - 36
7	A	Доминирование	58, 61, 66	(6 - 15) 6 - 12
	B	Ведомость	16, 32, 38, 69, 84, 87	(12 - 30) 12 - 24
		Эскапизм (уход от проблем)	17, 18, 54, 64, 86	(10 - 25) 10 - 20

различий и сходства между нациями. Этнокультурная вариантность социального поведения. Социально-психологические аспекты этноцентризма и межэтнических конфликтов. Этнические стереотипы, предрассудки и предрассудки. Корректность постановки и исследования вопросов этнической психологии.



Задания для самостоятельной работы студента

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

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

3. Какие социальные условия способствуют усилению комфортности человека в группе?

Практикум

1. Анализ различных способов убеждения

Анализ различных способов убеждения, которые используют люди, просящие денег у других людей, и определение того, какие просьбы наиболее эффективно заставляют людей отдать деньги.

Выполняя это задание, наблюдайте за одним или несколькими людьми, которые просят денег у других людей (например, нищие или люди, которые собирают пожертвования на благотворительные цели). Наблюдая каждый эпизод, опишите:

- 1) просителя (пол, возраст, внешность, на какие цели просил);
- 2) каждого человека, к которому он обращался (пол, возраст, внешность и т.д.);
- 3) тип высказанной просьбы (например, юмористическая, вызывающая чувство вины, социальное давление);

3. Комплексная оценка уровня развития в группе отношений, характерных для коллектива с помощью методики социально-психологической самооценки группы как коллектива (СПСК)

Бланк испытуемого по методике социально-психологической самооценки группы как коллектива

Словесная оценочная шкала							
<i>никто</i>	<i>почти никто</i>	<i>меньшинство</i>	<i>половина</i>	<i>большинство</i>	<i>почти все</i>	<i>все</i>	<i>затрудняюсь сказать</i>
Количественная оценочная шкала							
0	1	2	3	4	5	6	—
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	51	52	
53	54	55	56	57	58	59	60
61	62	63	64	65	66	67	
68	69	70	71	72	73	74	75

В этом бланке слева направо вертикальными рядами цифр обозначены номера рабочих суждений методики (за исключением крайнего правого столбца, где расположены номера контрольных суждений). Каждый из семи располагающихся слева направо стол-

впечатлений. Если вы будете выполнять это задание всей группой, то обсудите со своими товарищами, какие этнические группы вы хотите изучать. Попросите тех, кто согласится участвовать в работе, представить себе образ представителя определенной этнической группы, а затем оценить его по приведенным далее шкалам. Пусть половина испытуемых опишет представителя одной из выбранных вами этнических групп, а другая половина — представителя другой этнической группы. Объединив данные, собранные всеми студентами, можно сравнить, как испытуемые воспринимают человека в зависимости от его национальности.

Образец бланка для ответов

Человек, которого вы себе представили, по национальности _____.

Ваш возраст _____

Ваш пол _____

Ваша национальность _____

Опишите, пожалуйста, этого человека с помощью следующих оценочных шкал.

Доминантный	123456	Уступчивый
Сердечный	123456	Холодный
Нечестолюбивый	123456	Честолюбивый
Глупый	123456	Умный
Чистоплотный	123456	Нечистоплотный
Не нравится окружающим	123456	Нравится окружающим
Уравновешенный	123456	Неуравновешенный
Неагрессивный	123456	Агрессивный
Нечувствительный	123456	Чувствительный
Активный	123456	Пассивный

1. Что в первую очередь приходит вам на ум, когда вы думаете об этой этнической группе?

2. Какие качества наиболее характерны для представителей этой группы?

3. Какие качества для них совершенно не характерны? (Чего вы от них не ожидаете, что бы вас в них удивило?)

3. Внушение как целенаправленное и неаргументированное воздействие. Условия эффективности внушения. Использование внушения в пропаганде и рекламе. Подражание как воспроизведение индивидом демонстрируемого поведения. Виды подражания. Взаимосвязь всех видов воздействий в конкретных ситуациях общения.



Задания для самостоятельной работы студента

Проанализируйте ситуации, и выявите характерные черты поведения индивида в группе. Какие групповые механизмы функционируют в ситуациях? Опишите их.

1.

Участники уличных беспорядков, ставшие обезличенной толпой, не стесняются грабить. Проведя анализ 21 случая, когда потенциальный самоубийца в присутствии толпы угрожал спрыгнуть 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. Брайен Маллен сообщает о подобных эффектах на собраниях линчевателей: чем многочисленнее собрание, тем в большей мере его члены утрачивают чувство личной ответственности и тем с большей готовностью идут на беспредельные зверства - сожжение, растерзание или расчленение жертвы. Для каждого из приведенных примеров, от толпы болельщиков до своры линчевателей, характерно то, что у людей в таких случаях резко падает боязнь оценки. Поскольку «так делали все», то и свое поведение они объясняют сложившейся ситуацией, а не собственным свободным выбором.

2.

Филип Зимбардо предположил, что обезличенность в больших городах уже сама по себе гарантирует анонимность и предусматривает нормы поведения, разрешающие вандализм. Он приобрел два подержанных автомобиля десятилетней давности и оставил их с поднятыми капотами и снятыми номерными знаками на улице: один - в старом кампусе Нью-Йоркского университета в Бронксе, а другой - вблизи кампуса Стэнфордского университета в небольшом городке Пало-Альто. В Нью-Йорке первые «раздевальщики» появились уже через десять 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 пре-

вратилась 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.

Готовясь к сражению, воины некоторых племен деперсонализируют себя: раскрашивают лицо и тело или надевают специальные маски (подобно ярым фанатам спортивных команд). Также известно, что в одних культурах врагов, оставшихся в живых после победы, принято убивать, мучить и калечить; в других - пленных просто отправляют в тюрьмы. Роберт Уотсон скрупулезно изучил антропологические данные и обнаружил, что культуры, в которых воины деперсонализованы, - это и есть те самые, где жестоко расправляются с пленными. Одеты в форму сотрудники лос-анджелесской полиции, которые избили Родни Кинга, были рассержены его вызывающим отказом остановиться, они ощущали взаимную поддержку и не подозревали, что за ними наблюдают. Таким образом, они попали под власть ситуации, забыв о привычных нормах поведения.

4.

Группа исследователей под руководством Эда Динера изобретательно продемонстрировала, что происходит, когда участникам группы гарантируется полная анонимность. 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 анонимными, 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. Как оказалось, в том случае, когда растворенность в группе сочеталась с гарантией анонимности, дети брали лишнюю шоколадку чаще всего.

I. IV. Социальная психология общения

Тема 11. Общение как социально-психологический феномен

Краткое содержание практического занятия

1. Категория «общения» в психологии. Междисциплинарный статус этой категории. Социально-психологический подход к изучению общения. Определение общения в различных теоретических ориентациях. Необходимость методологического контекста для понимания общения.

2. Общение в системе межличностных и общественных отношений. Место и природа межличностных отношений. Взаимопроникновение межличностных и общественных отношений. Общение и деятельность. Структура общения.

3. Специфика коммуникативного процесса между людьми: активная позиция партнеров в процессе общения, смысловая интерпретация информации и др. Виды коммуникации. Вербальная коммуникация. Структура речевого поведения. Позиции и ориентации коммуникации. Особенности понимания речевого сообщения. Понятие Тезауруса. Типы коммуникативных барьеров. Эффективность речевого воздействия. Убеждающая коммуникация. Условия эффективности убеждения. Понятие невербальной коммуникации.

4. Общая характеристика основных структур (видов) невербального поведения. Просодика, экстралингвистика и их роль в регуляции речевого поведения. Кинесика и ее компоненты (мимика, жесты, поза, походка, контакт глаз, авербальные действия) как факторы коммуникативного процесса. Пространственно-временная организация общения.

5. Полуфункциональность невербального поведения в межличностном общении. Понятие экспрессивного репертуара человека. Интерпретация невербального поведения как реконструкция социально-психологических характеристик личности и группы. Экспериментальные исследования типов интерпретации и способностей к адекватному пониманию невербального поведения.

6. Интеракция как предмет социально-психологических исследований. Ощущение и взаимодействие. Структура взаимодействия.

7. Основные теоретические подходы к изучению интеракции. Интеракция как исходный пункт символического интеракционизма. Теории «диадического взаимодействия». Теория коммуникативных актов Т.Ньюкома. Структурное описание взаимодействия в

транзактном анализе. Типы транзакций. Взаимодействие как организация совместной деятельности.

8. Специфика анализа перцептивных процессов в социальной психологии. Социальная перцепция как процесс постижения особенностей партнера по взаимодействию. Основные направления экспериментальных исследований межличностного восприятия. Свойства субъекта, объекта восприятия, характер и контекст межличностных взаимосвязей как факторы перцептивных процессов. Эффекты восприятия: первого впечатления, первичности, контраста, ореола, стереопизации. ИмPLICITные теории личности. Структура и механизмы взаимопонимания. Понятие рефлексии. Феномен эмпатии. Явление децентрации и ее функции в процессе взаимопонимания. Межличностная идентификация.

Практикум

Изучение невербальной коммуникации

Люди стремятся к тому, что им нравится, и избегают того, что им не нравится. Мы судим о чувствах людей, наблюдая за их устремлением к людям, вещам или, наоборот, от них. Ученые, исследующие невербальную коммуникацию, обнаружили, что человек проявляет чувство большей приязни с помощью следующих сигналов: он стоит ближе к другому человеку, а не отдаляется от него; сидя, он наклоняется вперед, а не отклоняется назад; он смотрит другому человеку прямо в лицо, а не в сторону; он прикасается к другому человеку; он поддерживает с ним визуальный контакт, стараясь встретиться взглядом; он продлевает физический контакт, например при рукопожатии, затягивая прощание; он жестикулирует, приветствуя другого человека, для чего протягивает руки к нему.

В этом задании вы займетесь более систематическим изучением невербальной коммуникации, проведя два сеанса наблюдений в каком-нибудь общественном месте, например в парке, ресторане или аудитории. Главными объектами ваших наблюдений будут две пары. Вам нужно выбрать для своих наблюдений одну пару людей, которые кажутся друзьями или влюбленными (высокая аффилиация). Другая пара должна состоять из людей, которые кажутся незнакомыми друг другу, как будто они только что встретились (низкая аффилиация). Понаблюдайте за невербальной коммуникацией между членами каждой пары и запишите свои наблюдения. Затем сравните ваши оценки и укажите черты сходства и/или различия между двумя парами в этом виде коммуникации.

Сравнение способов, используемых при индивидуальном и групповом принятии решений

В этом задании каждый участник принимает индивидуальные решения, являясь членом группы, в которую входят несколько человек.

Решения касаются трех разных личных проблем, описанных далее. Главный персонаж в каждой ситуации стоит перед выбором одного из двух возможных способов действия. Один из вариантов предпочтительнее, но он всегда связан с большим риском.

1. Прочитайте описание каждой ситуации и определите минимальную вероятность успеха, которую вы считаете приемлемой для того, чтобы главный персонаж воспользовался более желательным вариантом. Например, если вы считаете, что вариант следует использовать только в том случае, когда он совершенно точно приведет к успеху, то выберите ответ «10 шансов из 10, что этот вариант приведет к успеху». А если вы считаете, что вариант следует попробовать при равных шансах, то выберите ответ «5 шансов из 10». Прочитайте описание каждой ситуации и примите решение.

Ситуация 1

Опытный шахматист С. участвует в национальном шахматном турнире. В одной из первых партий его соперником оказывается фаворит турнира. С. получил довольно низкий рейтинг по результатам своих выступлений в предыдущих турнирах. Во время игры с фаворитом С. замечает, что можно провести рискованную обманную комбинацию, которая может принести ему быструю победу. В то же время, если эта комбинация не удастся, С. останется в незащищенной позиции, за которой почти неминуемо последует поражение.

Представьте себе, что вы даете советы С. Далее приводятся шансы в пользу того, что обманный маневр С. завершится успешно. Отметьте, пожалуйста, минимальную вероятность успеха, которую вы считаете приемлемой для того, чтобы попытаться провести рискованную комбинацию.

_____ 0 шансов из 10, что игра будет успешной (С. обязательно проиграет).

- _____ 1 шанс из 10.
- _____ 2 шанса из 10.
- _____ 3 шанса из 10.
- _____ 4 шанса из 10.
- _____ 5 шансов из 10.
- _____ 6 шансов из 10.
- _____ 7 шансов из 10.
- _____ 8 шансов из 10.

- 9 шансов из 10.
- 10 шансов из 10, что игра будет успешной (С. обязательно выиграет).

Ситуация 2

Г. заканчивает колледж и хочет заниматься химией в аспирантуре, чтобы получить степень доктора философии. Она принята в аспирантуру университетом X и университетом Y. Университет X имеет во всем мире отличную репутацию в области химии. Докторская степень, полученная в нем, весьма престижна, но требования в этом университете столь высоки, что только часть претендентов на степень получают ее на самом деле. Престиж университета Y в области химии значительно ниже, но почти все поступившие в аспирантуру получают степень доктора философии.

Представьте себе, что вам надо дать совет Г. Далее приводятся шансы в пользу того, что Г. будет удостоена более престижной степени доктора в университете X. Отметьте, пожалуйста, минимальную вероятность, которую вы считаете приемлемой для того, чтобы Г. стоило поступить в аспирантуру университета X, а не университета Y.

- 0 шансов из 10, что Г. получит степень в университете X.
- 1 шанс из 10.
- 2 шанса из 10.
- 3 шанса из 10.
- 4 шанса из 10.
- 5 шансов из 10.
- 6 шансов из 10.
- 7 шансов из 10.
- 8 шансов из 10.
- 9 шансов из 10.
- 10 шансов из 10.

2. После коллективного обсуждения проблем и принятия групповых решений внесите их в предлагаемую таблицу. Затем внесите в нее свои индивидуальные решения.

Ситуация	Групповое решение	Индивидуальное решение	Наиболее рискованное решение
1			
2			

Раздел II. Проверочный материал

Тест для самопроверки уровня усвоения знаний курса
«Социальная психология»

Тест 1

Укажите правильные ответы. Функции общения:

- 1) Связующая функция.
- 2) Формирующая функция.
- 3) Антиципирующая функция.
- 4) Сравнительная функция.
- 5) Подтверждающая функция.
- 6) Моделирующая функция.
- 7) Функция организации межличностных отношений.
- 8) Внутриличностная функция.

Тест 2

Укажите правильные ответы. Механизмы социальной перцепции:

- | | |
|--------------------------|--------------------------|
| 1) Эмпатия. | 5) Аттракция. |
| 2) Проекция. | 6) Казуальная атрибуция. |
| 3) Идентификация. | 7) Формирование реакций. |
| 4) Социальная рефлексия. | 8) Рационализация. |

Тест 3

Укажите правильные ответы. Виды коммуникативных барьеров:

- 1) Барьеры непонимания.
- 2) Барьеры социально-культурного различия.
- 3) Барьеры личностного роста.
- 4) Барьеры отношения.

Тест 4

Укажите правильные ответы. Для директивной модели руководства характерны:

- 1) Психологическая защищенность руководителя.
- 2) Пассивность подчиненных.
- 3) Низкая конфликтность.
- 4) Лицемерие по отношению к целям деятельности и руководству.
- 5) Внутренняя конфликтность.
- 6) Высокая требовательность к личной зрелости и психологической готовности.

Тест 5

Укажите правильные ответы. Социальные роли связаны:

- 1) С социальным положением.
- 2) С поведением, которого ждут другие члены группы.
- 3) С фактическим поведением человека.
- 4) С социальным статусом.

Тест 6

Укажите правильный ответ. Конформизму особенно подвержены:

- 1) Очень дисциплинированные люди.
- 2) Сравнительно умные люди.
- 3) Люди, не устойчивые к стрессу.
- 4) Люди с лабильными психическими процессами и установками

Тест 7

Установите соответствие.

Виды руководства	Характеристики стилей руководства
1) Директивное руководство	а) Структурная простота и возможность оперативного использования.
2) Кооперативное руководство.	б) Психологическая защищенность руководителя.
	в) Пассивность подчиненных.
	г) Лицемерие по отношению к целям деятельности и руководителю.
	д) Внутренняя конфликтность.
	е) Прогрессивность.
	ж) Экономичность и гуманность.
	з) Взаимопонимание между подчиненными и руководителем.
	и) Низкая конфликтность.

Тест 8

Установите соответствие

Динамика конформности	Факторы
1) Увеличивается конформность.	а) Значимость высказанного (своего) мнения.
2) Уменьшается конформность.	б) Авторитетность людей, высказывающих те или иные взгляды.
	в) Большое количество членов группы и их единодушие.
	г) Референтность группы.
	д) Женские группы.
	е) Мужские группы.
	ж) Детские группы.
	з) Группы взрослых людей.
	и) Малое количество членов группы.

Тест 9

Установите соответствие.

Стили лидерства	Основные признаки
1) Авторитарный стиль	а) Инструкции в форме предложений
2) Демократический стиль	б) Отсутствие похвалы, порицаний
3) Попустительский стиль	в) Позция лидера - незаметно в стороне от группы
	г) Распоряжение 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

Тест 10

Установите соответствие.

Способы воздействия, реализуемые в стихийных группах	Характеристика данных способов
1) Заражение.	а) Целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или группу.
2) Внушение.	б) Бессознательная невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям.
3) Подражание.	в) Воспроизведение индивидом черт и образцов поведения.

Тест 11

Установите соответствие.

Характеристики больших социальных групп

- 1) Стихийно возникшие, достаточно кратковременно существующие общности.
- 2) Группы, сложившиеся в ходе исторического развития общества.

Виды групп

- а) Социальный класс.
- б) Этническая группа.
- в) Публика.
- г) Аудитория.
- д) Профессиональная группа.
- е) Толпа.
- ж) Половозрастная группа.

Тест 12

Установите соответствие.

Отрасли знания

- 1) Социальная психология.
- 2) Возрастная психология.

Основные положения

- а) Взаимодействие в системе «Я» - «Другой».
- б) Взаимодействие в системе «Группа - группа».
- в) Изучение закономерностей и этапов психического развития и формирования личности по мере взросления.
- г) Исследование влияния различных социальных условий на поведение и личностные особенности человека.

Тест 13

Установите соответствие.

Отрасли знания

- 1) Социальная психология.
- 2) Общая психология.

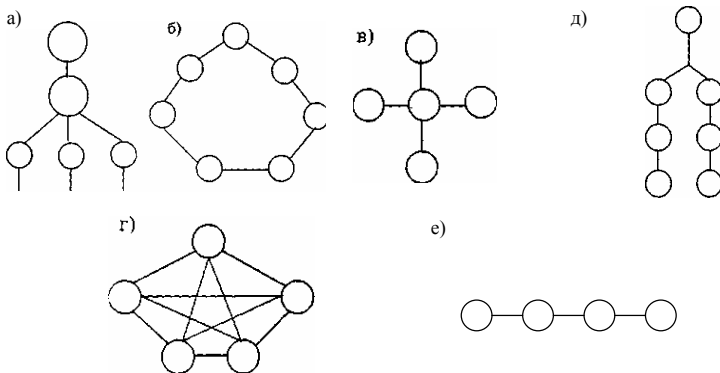
Основные положения

- а) Изучение межличностных взаимодействий.
- б) Влияние «Я» на социальные условия человека.
- в) Изучение основных закономерностей существования и развития психической реальности.
- г) Межгрупповое взаимодействие.

Тест 14

Установите соответствие. Виды коммуникативных сетей:

- 1) Централизованные сети.
- 2) Децентрализованные сети



Тест 15

Дополните. Разговор от своего имени и ориентация на истинные чувства называется _____ общения.

Тест 16

Дополните. Процесс нарастания содержательной связанности и общности людей называется _____.

Тест 17

Дополните. Столкновение несовместимых, противоположно направленных тенденций в сознании человека, в межличностных или межгрупповых отношениях, связанных с острыми негативными переживаниями, называется _____.

Тест 18

Дополните. Ограниченная размером общность людей, выделяющаяся или выделяемая из социального целого по определенным признакам — характеру деятельности, социальной или классовой принадлежности, структуре, композиции, уровню развития, называется _____.

Тест 19

Дополните. Сложный волевой акт, требующий от слушающего постоянного внимания, заинтересованности, готовности оторваться от собственных задач и вникнуть в проблемы другого, называется _____.

Тест 20

Дополните. Устойчивый образ или устойчивое представление о каких-либо явлениях или людях, свойственное представителям той или иной социальной группы, называется _____.

Тест 21

Дополните. Распространенная форма межличностного общения, предполагающая воздействие на партнера по общению с целью достижения своих скрытых намерений, называется _____.

Тест 22

Дополните. Равноправное субъект-субъектное общение, имеющее целью взаимное познание, самопознание и саморазвитие партнеров по общению, называется _____.

Тест 23

Укажите правильные ответы. Типовые схемы первого впечатления:

- 1) Фактор превосходства.
- 2) Фактор привлекательности.
- 3) Фактор отношения к наблюдателю.
- 4) Фактор групповой сплоченности.

Тест 24

Укажите правильные ответы. Функции конфликта:

- 1) Развитие взаимопонимания между участниками взаимодействия.
- 2) Снижение вероятности застоя и упадка группы.
- 3) Источник развития личности, группы, межличностных отношений.
- 4) Разрушение совместной деятельности.
- 5) Ухудшение или распад отношений.
- 6) Ухудшение самочувствия участников взаимодействия.

Тест 25

Укажите правильные ответы. Формы проявления психологии больших групп:

- 1) Психический склад.
- 2) Социальный характер.
- 3) Традиции.
- 4) Обычай.
- 5) Структура власти.
- 6) Предрассудки.
- 7) Образ жизни.

Тест 26

Укажите правильный ответ. Как называется склонность объяснять поведение человека на основе тех качеств, которые, на наш взгляд, являются у него главными?

- 1) Эффект первичности.
- 2) Эффект ореола.
- 3) Эффект плацебо.
- 4) Эффект Пигмалиона.

Тест 27

Укажите правильный ответ. Стереотипы — это:

- 1) Результат вашего личного опыта.
- 2) Укрепляются при тесном общении с другой группой людей.
- 3) Предубеждения.
- 4) Устойчивые, фиксированные образы.

Тест 28

Укажите правильный ответ. Если мы стараемся убедить себя, что сделанный нами выбор наилучший, мы тем самым пытаемся:

- 1) Усилить когнитивный диссонанс.
- 2) Создать когнитивное равновесие между своими чувствами и поведением.
- 3) Увеличить когнитивное расхождение.
- 4) Оказывать влияние.

Тест 29

Установите соответствие.

Основные социально-психологические характеристики

- 1) Собственно характеристики группы.
- 2) Характеристики, определяющие положение человека в группе.

Параметры группы

- а) Композиция группы.
- б) Социометрическая структура группы.
- в) Структура власти.
- г) Структура коммуникаций.
- д) Групповые процессы (сплочение, процесс группового давления, выработка решений).
- е) Статус (или позиция).
- ж) Система ролей.
- з) Система ожиданий.

Тест 30

Установите соответствие.

Социально-психологические особенности толпы

- 1) Внушаемость.
- 2) Анонимность.
- 3) Однородность.

Характеристики

- 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.

Тест 31

Установите соответствие.

Стратегия взаимодействия

- 1) Противодействие.
- 2) Избегание.
- 3) Уступчивость.

Мотивация

- а) Мотив максимизации собственного выигрыша (индивидуализм).
- б) Мотив минимизации выигрыша другого (агрессия).
- в) Мотив максимизации относительного выигрыша.

Тест 32

Установите соответствие.

Пути разрешения конфликта

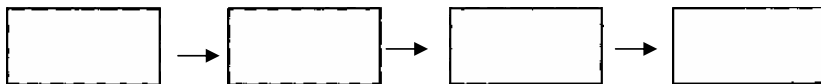
- 1) Через снятие инцидента.
- 2) Через разрешение объективной конфликтной ситуации.

Формы разрешения конфликта

- а) Обеспечение выигрыша одной из сторон.
- б) Снятие конфликта с помощью лжи.
- в) Полное физическое или функциональное разведение участников.
- г) Внутреннее реструктурирование образа ситуации.
- д) Разрешение конфликта через конфронтацию к сотрудничеству.

Тест 33

Установите последовательность. Динамика конфликта:



- 1) Конфликтные действия.
- 2) Осознание конфликта.
- 3) Возникновение объективной конфликтной ситуации.
- 4) Разрешение конфликта.

Тест 34

Укажите правильный ответ. Как называется механизм восприятия, посредством которого происходит перенесение впечатления о внешних особенностях человека на его внутренние особенности?

- 1) Социальная категоризация.
- 2) Групповая идентификация.
- 3) Социальное сравнение.
- 4) Физиогномическая редукция.

Тест 35

Укажите правильный ответ. Формула групповой сплоченности выражается как отношение числа взаимных положительных выборов:

- 1) К общему числу возможных выборов.
- 2) К общему числу членов группы.
- 3) К общему числу «принятых» членов группы
- 4) К общему числу «отверженных» членов группы.

Тест 36

Дополните. Психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению называется _____.

Тест 37

Дополните. Универсальный механизм интерпретации поступков и чувств другого человека, обеспечивающий прогнозирование поведения партнера по общению, называется _____.

Тест 38

Дополните. Авторитарная, директивная форма воздействия на партнера по общению с целью достижения контроля над его поведением и внутренними установками называется _____.

Тест 39

Дополните. Отрасль психологического знания, изучающая закономерности общения и деятельности людей, включенных в различные социальные группы, а также психологические характеристики самих групп, называется _____.

Тест 40

Дополните. Система предпочтений и отвержений, эмоциональных симпатий и антипатий между членами группы называется _____.

Тест 41

Дополните. Совокупность позиций членов группы в системах информационных потоков, связывающих членов группы между собой и внешней средой, а также концентрация у них того или иного объема групповой информации называются _____.

Тест 42

Дополните. Объективная основа конфликта, фиксирующая возникновение реального противоречия в интересах и потребностях сторон, называется _____.

Тест 43

Дополните. Ситуация взаимодействия, позволяющая осознать его участникам наличие объективного противоречия, называется _____.

Тест 44

Установите последовательность. Социометрическая статусная иерархия группы:

- 1) Отверженные группы.
- 2) Высокостатусная группа.
- 3) Изолированная группа.
- 4) Низкостатусная группа.
- 5) Среднестатусная группа.
- 6) Социометрические звезды.
- 7) Пренебрегаемые группы.

Тест 45

Дополните. Процесс усвоения новых ценностей, установок, ролей взамен ранее приобретенных называется _____.

Тест 46

Установите соответствие.

Трактовки феномена лидерства:

1. Лидер обладает определенным набором привлекательных черт.
2. Лидер может лучше других актуализировать присущие ему черты в данной ситуации.
3. Лидерство рассматривается как процесс организации межличностных отношений в группе, включает в себя взаимодействие на различных уровнях с подсистемами.

Теории лидерства

- а) Теория черт.
- б) Ситуативная теория.
- в) Системная теория.

Тест 47

Укажите правильные ответы. Важные условия эффективной коммуникации:

- 1) Эффективная обратная связь.
- 2) Соответствие типа и коммуникативного влияния целям и задачам общения.
- 3) Отсутствие коммуникативных барьеров.
- 4) Развернутое невербальное общение.
- 5) Наличие техник эффективного слушания.
- 6) Доверительные отношения между партнерами по общению.
- 7) Подмена проблемы собеседника более удобной для себя.

Тест 48

Установите соответствие. Компоненты общения

- 1) Коммуникативная сторона общения.
- 2) Интерактивная сторона общения.
- 3) Перцептивная сторона общения.

Содержание

- а) Обмен информацией между общающимися индивидами.
- б) Процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания.
- в) Организация взаимодействия между общающимися индивидами.

Тест 49

Укажите правильные ответы. Социально-психологические особенности толпы:

- 1) Анонимность.
- 2) Однородность.
- 3) Внушаемость.
- 4) Психическое заражение.
- 5) Композиция.
- 6) Подражание.

Тест 50

Установите соответствие.

Типы поведения членов малой группы

1)

- 1) Внутригрупповая внушаемость.
- 2) Конформность.
- 3) Коллективизм.

Психологические характеристики типов поведения

- а) Осознанное внешнее согласие при внутреннем расхождении.
- б) Бесконфликтное принятие мнения группы.
- в) Относительное единообразие поведения в результате сознательной солидарности личности с оценками и задачами коллектива.

Вопросы к экзамену по курсу «Социальная психология»

1. Предмет социальной психологии
2. Естественнонаучный и гуманитарный подходы в социальной психологии
3. Этапы становления социальной психологии как науки. Кризисы развития.
4. Особенности исторического развития социальной психологии в России.
5. Необихевиоризм и социальная психология.
6. Психоанализ и социальная психология.
7. Символический интеракционизм и социальная психология.
8. Когнитивная социальная психология.
9. Идеи гуманистической психологии в социальной психологии.
10. Естественнонаучные методы в социальной психологии.
11. Гуманитарные методы в социальной психологии.
12. Практические методы социальной психологии.
13. Проблема измерения и применения математической статистики в социальной психологии.
14. Формирование прикладной и практической социальной психологии.
15. Понятие об общении. Структура общения.
16. Виды общения. Этапы общения.
17. Общение и отношения личности. Основные критерии выделения видов отношений.
18. Социально-психологические условия оптимального и затрудненного общения.
19. Особенности коммуникации в общении.
20. Невербальные средства общения. Классификация невербальных компонентов общения.
21. Понятие и типы социальной перцепции.
22. Проблема соотношения внешнего Я личности и ее внутренних характеристик.
23. Эффекты, феномены механизмы понимания человека человеком.
24. Особенности формирования первого впечатления.
25. Роль социальных эталонов и стереотип в понимании других людей.
26. Каузальная атрибуция. Виды и ошибки каузальной атрибуции.

27. Структура и типы взаимодействия.
28. Основные характеристики социально-психологических стратегий взаимодействия между людьми.
29. Особенности конфликтного и кооперативного взаимодействия.
30. Применение трансактного анализа для оценки типа взаимодействия.
31. Критерии творческого диалогического общения.
32. Критерии определения видов групп в социальной психологии.
33. Понятие о малой группе и ее структура.
34. Динамические процессы в группе. Уровни развития группы.
35. Социально-психологические характеристики малой группы (сплоченность, конформизм, референтность, эталонность).
36. Особенности влияния членов группы друг на друга.
37. Феномены группового поведения: конформизм, групповая поляризация, деиндивидуализация.
38. Понятие о лидере и лидерстве в социальной психологии.
39. Теории, объясняющие возникновение лидера и лидерство.
40. Стиль лидерства в группе и успешность деятельности.
41. Функции руководителя. Отличия между лидером и руководителем.
42. Динамика социально-психологического климата в группе и личность лидера, руководителя.
43. Виды больших социальных групп.
44. Представление о психологической структуре больших групп. Критерии социальной стратификации.
45. Общественно-психологические явления в больших социальных группах (общественное мнение, настроение, ценностные ориентации, обычаи, традиции).
46. Понятие о психологическом складе нации.
47. Компоненты этнического обыденного сознания. Этнические стереотипы, предрассудки, этноцентризм.
48. Социально-психологические характеристики стихийных групп.
49. Представление о массовых социальных движениях.
50. Психологические теории в исследовании межгруппового взаимодействия (мотивационные теории.; подход М.Шерифа; концепции Г.Тэдшфела и Дж.Тернера; деятельностный подход).
51. Психологические особенности межэтнического взаимодействия.

52. Психологические особенности межгрупповых конфликтов.
53. Роль меньшинства в формировании внутригрупповых и межгрупповых отношений.
54. Чем отличается подход к изучению личности в социальной психологии от ее изучения в других областях психологической науки?
55. Социально-психологические теории личности в зарубежной (А.Адлер, К.Хорни, Г.С.Салливан, Э.Фром) и отечественной психологии (В.Н.Мясищев, Б.Д.Парыгин).
56. Социализация личности. Основные механизмы социализации.
57. Эпигенетический принцип исследования социального развития личности.
58. Я-концепция личности с точки зрения социальной психологии.
59. Социальные роли личности. Соотношение роли и Я-личности. Понятие о межролевом и внутриролевом конфликтах.
60. Понятие о социальной идентичности личности.
61. Понимание социальных установок в различных социально-психологических теориях.
62. Иерархическая структура диспозиций личности (концепция В.Я.Ядова).
63. Социально-психологические свойства личности.
64. Социально-психологические методы развития и коррекции личности.
65. Социально-психологические свойства личности.
66. Социально-психологический статус личности в группе и методы его изучения (социометрические процедуры).
67. Основные области прикладных социально-психологических исследований.
68. Направления деятельности социального психолога в образовании, в здравоохранении, в службах социальной помощи населению, в сервисных службах, политических организациях, на производстве и т.д.

Примерная тематика рефератов

1. Социально-психологическая мысль в России до 1917 года.
2. Проблема личности в отечественной социальной психологии.
3. Психологическая культура современного российского общества.
5. Социально-психологический мониторинг морального состояния (настроения) отдельных групп населения.

6. Психологические особенности власти в России.
7. Социально-психологические факторы трудовой морали.
8. Социально-психологическая оценка политического сознания и поведения «рядового человека».
9. Психология девиантных форм социального поведения.
10. Современное состояние и перспективы теории социальных установок личности.
11. Проблема адаптации типологии личности Э.Шпрангера к особенностям национальной психологии России.
12. Социально-психологический механизм функционирования группы.
13. Проблема дисциплины и общественного порядка в социальной психологии.
14. Исследование отношения к социальным нормам различных групп населения России.
15. Национально-психологические особенности систем управления в России.
16. Имидж личности как проблема социальной психологии.
17. Методы психологической оценки влияния СМИ (газеты, журнала, программы и т.д.) на свою аудиторию.
18. Динамика отношения населения России к рекламе.
19. Психологические особенности потребительского поведения людей.
20. Сравнительный анализ социально-психологических теорий и концепций общения людей.



Список литературы по курсу

Библиографический список

1. *Агеев В.С.* Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы. — М., 1990.
2. *Адорно Т.* Авторитарная личность. — М., 1997.
3. *Андреева Г.М.* Социальная психология // Социология в России. — М., 1998.
4. *Андреева Г.М.* Психология социального познания. — М., 2000.
5. *Андреева Г.М.* Социальная психология. — М., 1999.
6. *Аронсон Э.* Общественное животное. — М., 1999.
7. *Бэрон Р., Ричардсон Д.* Агрессия. — СПб., 1998.
8. *Джерджен К.* Движение социального конструкционизма в современной психологии // Социальная психология: саморефлексия маргинальности. Хрестоматия. — М., 1995.
9. *Джерджен К.* Социальная психология как история // Социальная психология: саморефлексия маргинальности. Хрестоматия. — М., 1995.
10. *Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М.* Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты. — М.: Изд-во МГУ, 2000.
11. *Козырев Г.И.* Введение в конфликтологию: Учеб. пособие. — М.: ВЛАДОС, 1999.
12. *Константинов В.В.* Социально-психологические характеристики адаптации мигрантов в современных условиях. — Пенза: ПГПУ им. В.Г. Белинского, 2007 – 188 с.
13. *Леонтьев А.А.* Психология общения. 2-е изд. — М.: Смысл, 1997.
14. *Левин К.* Теория поля в социальных науках. — СПб., 2000.
15. *Майерс Д.* Социальная психология. — М., 1997.
16. *Парыгин Б.А.* Анатомия общения: Учеб. пособие. — СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1999.
17. *Парыгин Б.Д.* Социальная психология. Проблемы методологии, истории и теории. — СПб.: СПбГУП, 1999.
18. *Петров Л.В.* Массовая коммуникация и культура. Введение в теорию и историю. — СПб., 1999.
19. *Петренко В.Ф.* Основы психосемантики. — М., 1997.
20. *Росс Л., Нисбет Р.* Человек и ситуация. — М., 1999.
21. *Соколов А.В.* Введение в теорию социальной коммуникации. — СПб., 1996.

22. *Фестингер Л.* Теория когнитивного диссонанса. — СПб., 1999.
23. *Харре Р.* Вторая когнитивная революция // Психологический журнал. 1996. Т. 17. № 2.
24. *Шибутани Т.* Социальная психология. — М., 1999.
25. *Шихирев П.Н.* Современная социальная психология. — М., 1999.

Список источников для аннотирования

Аннотирование статей по тематике курса в периодических изданиях: «Журнал практического психолога», «Психолог в детском саду», «Психолог в школе», «Психологический журнал», «Мир психологии» и др.

1. *Агеев В.С.* Механизмы социального восприятия // Психологический журнал. Т.10. №2. 1989. С.63–70.
2. *Бодалев А.А.* О психологическом понимании «Я» человека // Мир психологии. 2002. №2. С. 12-17.
3. *Бодров А., Сыркин Д.* Диагностика и прогнозирование профессиональной мотивации в процессе психологического отбора // Психологический журнал. 2003 . №1. С. 73-81
4. *Болотова А.К., Штроо В.А.* Временная динамика Я-концепции в подростковом возрасте // Мир психологии. 2002. № 2. С. 106-110.
5. *Буякас Т.М.* Проблема и психотехника самоопределения личности // Вопросы психологии. 2002. № 2. С. 28-39.
6. *Визгина А.В., Пантилеев С.Р.* Проявление личностных особенностей в самоописаниях мужчин и женщин // Вопр. психол. 2001. № 3. С. 91-100.
7. *Вяткин Б.А., Хотинец В.Ю.* Этническое самосознание как фактор развития индивидуальности // Психологический журнал. 1996. Т. 17, № 5. С. 71-75.
8. *Гулевич О.А., Онучин А.Н.* Изучение эффектов межгруппового восприятия // Вопросы психологии 2002. №3. С.132-143.
9. *Донцов А.И., Бескрылова Г.М.* Профессиональные представления студентов-психологов // Вопросы психологии. 1999. № 2. С. 42-49.
10. *Донцов А.И., Стефаненко Т.Г., Уталиева Ж.Т.* Язык как фактор этнической идентичности // Вопросы психологии. 1997. № 4. С. 75-86.

11. Душков Б.А. Актуальные проблемы этнической психологии // Психологический журнал. Том 2а. №5. 1981.

12. Камиллери К. Идентичность и управление культурными несоответствиями: попытка типологии // Вопр. социологии. 1993. № 1/2. С. 103-117.

13. Кайгородов Б.В. Структурно-динамические характеристики самопонимания в характеристике и развитии Я-концепции в юношеском возрасте // Мир психологии. 2002. № 2. С. 117-127.

14. Кон И.С. Психология половых различий // Вопросы психологии, 1981, №2.

15. Кон И.С. Категория «Я» в психологии // Психологический журнал. 1981. Т. 2, № 3. С.25 - 38.

16. Константинов В.В. Социально-психологическая адаптация вынужденных мигрантов в условиях диффузного или компактного проживания // Психологический журнал. 2005. Т. 26, № 2. С. 16-22.

17. Шамионов Р.М. Самоактуализация учителей и удовлетворенность жизнедеятельностью и собой // Мир психологии. 2002. № 2. С. 143-148.

18. Штроо В.А. Защитные механизмы: от личности к группе // Вопросы психологии, 1998, №4. С.54-61.

19. Ярцев Д.В. Особенности социализации современного подростка // Вопросы психологии, 1999, №6. С. 54-58.

Пензенский государственный педагогический университет
имени В. Г. Белинского

Учебное издание

**Константинов Всеволод Валентинович
Аринушкина Наталья Сергеевна**

**ПРАКТИКУМ ПО КУРСУ
«СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»**

Учебно-методическое пособие

Редактор – Л. И. Дорошина
Верстка — И. М. Марков

План ПГПУ 2009 г. (Поз. 19)

Подписано к печати 10.04.2009. Формат 60x84/16.
Бумага писчая белая. Уч.-изд. л. 5,5. Усл. печ. л. 5.
Тираж 100 экз. Заказ № 17/09. Цена С. 17.



Издательство ПГПУ им. В. Г. Белинского:
440026, Пенза, ул. Лермонтова, 37. Корп. 5. Комн. 466

Типография ПГПУ им. В. Г. Белинского
440026, Пенза, ул. Лермонтова, 37. Корп. 8. Комн. 311