

# **Методические рекомендации по изучению социальной психологии**

## **Материалы для подготовки к семинарским занятиям**

### **Раздел 1. Социальная психология как наука**

#### **Тема . Дискуссии о предмете социальной психологии**

##### **Вопросы для теоретической подготовки:**

1. Определение предмета социальной психологии на стыке социологии и психологии личности: основные точки зрения на решение проблемы.
2. Дискуссии о предмете социальной психологии в отечественной психологической науке
3. Современная социальная психология: основные проблемы и задачи, структура, связь с другими науками.

##### **Практические задания:**

Сравнение предмета социальной психологии в отечественной и американской социальной психологии

Студентам раздаются карточки, на которых описаны определения предмета социальной психологии. Они должны описать то общее, что они видят в этих определениях и выработать свою точку зрения.

Обсуждается предмет социальной психологии с точки зрения Г. М. Андреевой и Э. Аронсона. Каждая мини-группа представляет результат своей работы.

##### **Определение предмета социальной психологии**

- Социальная психология как наука обращается к изучению закономерностей поведения и деятельности людей, которые обусловлены включенностью в социальные группы, а также к изучению психологических характеристик таких групп.
- Социальная психология — это область психологии, призванная изучать те психические явления и законы, которые возникают как результат общения людей друг с другом. Социальная психология изучает те психологические изменения, которые зависят от социальных условий.
- Социальная психология — это психологическая наука, изучающая человека как участника различных по форме и целям социальных отношений (прежде всего межличностных и межгрупповых), а также особенности отношений, возникающих между людьми в процессе межличностного общения, внутригруппового и межгруппового взаимодействия.
- Социальная психология — наука, изучающая, что люди думают друг о друге и как относятся друг к другу.
- Социальная психология изучает психологические явления (процессы, состояния и свойства), характеризующие индивида и группу как субъектов социального взаимодействия.
- Социальная психология — это наука, которая изучает закономерности познания людьми друг друга, их взаимоотношений и взаимовлияний.
- Социальная психология — это наука, которая изучает влияние ситуации на личность

### **Раздел 2. Основные научные направления в современной социальной психологии**

**Тема.** Основные теоретические направления современной социальной психологии

##### **Вопросы для теоретической подготовки:**

1. Рассмотрение социально-психологической проблематики в необихевиоризме (А.Бандура, Дж. Хомманс)
2. Интеракционистское направление в социальной психологии (теории ролей, символический интеракционизм)
3. Неофрейдизм
4. Социально-психологические теории когнитивистикой ориентации

#### **Практические задания:**

1. Студентам предлагается два примера. Они должны обсудить их в ми-пи-группах и ответить, какую теорию иллюстрирует каждый пример, почему?

Пример 1. Маленьким детям, боявшимся собак, предложили просто наблюдать за ребенком, который" весело играл с собакой по 20 минут в день. После четырех сеансов наблюдения 67 % детей выразили желание забраться в детский манеж с собакой и оставаться там, причем даже в отсутствие взрослых.

Пример 2. В некоторых областях Пакистана и Индии существует обычай «Вартап Бхапджи», заключающийся в том, что после окончания свадебного торжества хозяева дарят уходящим гостям конфеты. Отсчитывая их, хозяйка может сказать: «Эти пять — ваши», имея в виду: «Это то, что вы раньше дали мне»: затем хозяйка добавляет еще конфет, говоря: «Это мои».

Далее студентам предлагается придумать примеры-задания (по аналогии с примерами, которые приводились преподавателем), которые иллюстрировали бы социально-психологические теории.

2.

**Задача 225\*.** Проанализируйте идеи Дж. Мида и выпишите характеристики каждого из его «Я». С чем здесь можно согласиться, что спорно, что можно опровергнуть? Как называется в психологии предложенная им концепция?

«Личностное Я», как то, что может служить объектом по отношению к самому себе, является по существу социальной структурой и возникает на основе социального опыта.

Для того чтобы осознавать себя в процессе социального взаимодействия, индивид прежде всего должен размышлять, он не может быть просто средним представителем массы. Дж. Мид считает, что размышления, обдумывания предшествуют поступку в разумных взаимоотношениях, где образ действий индивида основан на его целостной картине социального процесса. Согласно Дж. Миду, размышление, обдумывание — это «внутренний разговор», который служит основой для значимого социального взаимодействия.

Дж. Мид определял «субъектное Я» и «объектное Я» в их отношениях к социальной общности, поскольку люди совершают поступки или действуют, одновременно отдавая себе в этом отчет. В таком случае «субъектное Я» является реагирующим «личностным Я». «Субъектное Я» реагирует на отношения и установки других, в то время как «объектное Я» представляет собой организованный комплекс отношений, которые «личностное Я» принимает как социальный ответ. «Субъектное Я» выражает себя через опыт и поступки, воспринимая их как свои собственные. «Субъектное Я» — это проявляющее инициативу, думающее, принимающее решения «личностное Я», которое отвечает «объектному Я» социальной общности через поступки. Человеческой личности, по убеждению Дж. Мида, «субъектное Я» необходимо для того, чтобы отвечать «объектному Я», представляющему собой социальный опыт. Без «субъектного Я» не было бы «объектного Я», социального, были бы только неразумные животные. У человека есть язык, что дает ему возможность обсуждать ситуации. У него также есть возможность использовать свое «субъектное Я» для того, чтобы рефлексировать социальную ситуацию.

### **Раздел 3. Психология общения и межличностных отношений**

#### **Тема 3. Структура общения, его виды и функции**

##### **Вопросы для теоретической подготовки:**

1. Понятие общения
2. Анализ подходов к структуре общения
3. Основные классификации видов общения
4. Функции общения
5. Коммуникативная, перцептивная, интерактивная стороны общения: краткая характеристика

### Практические задания:

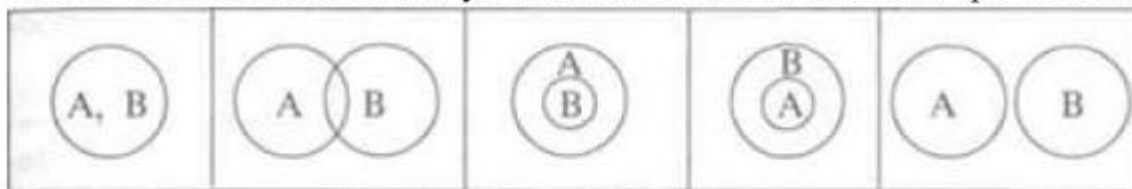
1.

Задача 1940. Что вы можете сказать о потребности в общении у животных и человека, прочитав следующие отрывки?

1. В начале 1967 г. в один из зоопарков отправили леопарда и пустили к нему в клетку живую курицу, чтобы он подкрепился в дороге; вместо потребности в пище леопард почувствовал большую потребность в общении с птицей в незнакомой обстановке. И впоследствии не трогал курицу, поселившуюся в его клетке.
2. Попав в плен в Германии, Кристофер Берни в течение 18 месяцев находился в одиночном заключении, и его лишь изредка выводили из камеры. Как-то раз ему удалось пронести в камеру улитку. Она не только составила ему компанию на какое-то время, но и стала для него своего рода эмиссаром реального мира.
3. Овцы, которые держатся стадами, не так зависимы друг от друга, как это может показаться по их поведению. Лидерство матери-овцы запечатлевается в мозгу молодого ягненка на очень ранней стадии, и это животное, даже став взрослой особью, будет стремиться следовать за матерью. Каждый ягненок следует только за своей собственной матерью, не проявляя никакого интереса к остальному стаду, довольный, когда толкает других...

2.

Задача 1950. В каком из следующих отношений находятся пары понятий:



1. а) общественные отношения — б) межличностные отношения;
2. а) общение — б) межличностные отношения;
3. а) общение — б) обмен информацией;
4. а) интеракция — б) социальная перцепция;
5. а) знак — б) значение;
6. а) социальная роль — б) межличностная роль.

### Тема 4. Закономерности социальной перцепции

#### Вопросы для теоретической подготовки:

1. Понятие и функции социальной перцепции
2. Эффекты и закономерности социальной перцепции (эффект ореола, стереотипы, установки, каузальная атрибуция и др.)
3. Примеры исследований, посвященных социальной перцепции
4. Факторы повышения точности социальной перцепции

#### Практические задания:

1.

Одним из основателей теории атрибуции был Ф. Хайдер. Сущность восприятия в социальной сфере он предлагал сводить к процессу атрибуции, т.е. субъективному, мысленному наделению окружающей среды, людей, их поведения определенными свойствами, диспозициями и значениями. Им введено в психологию понятие каузальной атрибуции, или умозаключения о причине.

Г. Келли на этой основе предположил, что самыми распространенными и наиболее адекватными объяснениями поведения, «конечными пунктами» интерпретации являются: стимулы, индивиды и обстоятельства (иначе: внешние факторы, внутренние факторы, случайные факторы). Мы склонны приписывать поведению другого человека *внутренние* причины при: 1) низкой степени сходства, 2) низкой степени отличия, 3) высокой степени постоянства (паттерн ННВ). Мы приписываем его поведению *внешние* причины при условии: 1) высокой степени сходства, 2) высокой степени отличия, 3) высокой степени постоянства (паттерн ВВВ). И наконец, мы полагаем, что поведение детерминировано *случайными* обстоятельствами, при условии: 1) низкой степени сходства, 2) высокой степени отличия, 3) низкой степени постоянства (паттерн НВН).

Доказательна ли, на ваш взгляд, система атрибутивных стратегий?

Представьте, что вы наблюдаете, как человек на улице испугался собаки. Как вы объясните его поведение, если вам известно:

- 1) что обычно никто не пугается этой собаки; что этот человек вообще боится собак; что и раньше, сталкиваясь с собаками, этот человек так же сильно пугался;
- 2) что другие люди так же боятся этой собаки; что этот человек не пугается других собак; что, встречая именно эту собаку, этот человек испытывает страх.

К каким заключениям приведут эти информационные паттерны?

2.

Задача 233о. Выберите правильный ответ из предлагаемых вариантов.

1. Механизм социального восприятия членами группы друг друга — это...

- а) социально-психологическая рефлексия; б) каузальная атрибуция;  
в) идентификация; г) «внутригрупповой фаворитизм»; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

2. Процесс уподобления себя другому, отождествления себя с другим называется...

- а) идентификация; б) стереотипизация; в) конформизм;  
г) идиосинкразический кредит; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

3. Процесс приписывания причин, объясняющих поведение другого человека, — это... а)

- физиогномическая редукция; б) каузальная атрибуция; в) социальная перцепция; г) групповая идентификация; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

4. Эмоциональное проникновение во внутренний мир другого человека, сопереживание ему — это...

- а) каузальная атрибуция; б) рефлексия; в) фрустрация; г) эмпатия; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.

## Тема 5. Понятие межличностных отношений и их виды


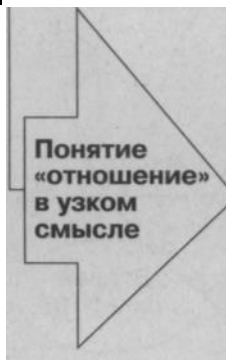
### Вопросы для теоретической подготовки:

1. Понятие межличностных отношений
2. Конъюнктивные и дезъюнктивные межличностные отношения
3. Аттракция как проявление межличностных отношений, факторы возникновения аттракции

### Практические задания:

1. Раскройте более подробно каждый подход, представленный на схеме, назовите теоретические предпосылки выделения такого понимания отношений (если возможно перечислите авторов). В заключение обоснуйте, какого подхода придерживаетесь вы.

### Типы отношений между людьми

	Существует всеобщая взаимосвязь экономических, общественных и психологических отношений
	Отношение — атрибут любой связи человека: непосредственной и опосредованной, физической и идеальной
	Через отношение определяется система потребностей, мотивов, поведения людей
	-
	Отношение — это связь внутреннего и внешнего содержания психики человека
	Отношение — базовая категория психологической науки
	Отношение находит конкретное воплощение в любых контактах, взаимодействиях людей
	Отношение как бы эмоционально окрашивает любые связи индивида с внешним миром и другими людьми
	Отношение — готовность к определенному взаимодействию, реально действующая связь в рамках «субъект—объект», «субъект—субъект»

2.

**Задача 250».** Попробуйте встать на позиции сначала сторонников перечисленных определений эмпатии, а потом их критиков.

1. Эмпатия — это элементарная моторная мимикрия.
2. Эмпатия — аффективная связь с другим, разделение эмоционального состояния другого человека или группы.
3. Эмпатия — это симпатическая индукция.
4. Эмпатия — это социальная сензитивность.

## Раздел 4. Социальная психология малых групп

### Тема 6. Понятие группы в социальной психологии

#### Вопросы для теоретической подготовки:

1. Дискуссии о критериях малой группы в социальной психологии
2. Виды малых групп

## Практические задания:

1.

**Задача 234о.** Объясните, какие из нижеперечисленных групп можно считать формальными (официальными), а какие — неформальными (неофициальными).

Семья; школьный класс; политическая партия; государство; студенческая группа; пассажиры одного вагона; пациенты одного врача; больные одной палаты; люди одинакового возраста; группа друзей; спортивная секция; кружок кройки и шитья; лица одной национальности; военнослужащие одного подразделения; группа пляжных преферансистов; сборная спортивная команда; читатели одной библиотеки; коллектив заводского цеха; бригада шабашников; рабочая смена в парикмахерской; дворовые игроки в домино; туристическая группа, отправившаяся на летний отдых в Италию; посетители одной дискотеки; пенсионеры; однокурсники; аспиранты одного профессора; мафия.

**Задача 235о.** Выберите из перечисленного списка то, что, на ваш взгляд, делает группу группой. Доверие, территориальность, взаимная симпатия, принятие, завершенность, внутригрупповой конфликт, власть лидера, интимность, чувство «Мы», жажда безопасности, комплекс неполноценности, эмпатия, общая цель, общение, совместная деятельность, групповое мышление, социальная перцепция, избегание одиночества, зависимость, общее помещение, эмоциональный дискомфорт, страх, фрустрация, взаимодействие, общая мотивация, переживание принадлежности к группе, тенденция к подчинению, идентификация, унификация, общие нравственные ценности.

2.

Задача 229о. Вставьте пропущенные слова в следующие утверждения.

1. Группой называют.....людей, объединенных на основании ряда признаков, относящихся к содержанию.....или характеру....
2. Относительно устойчивое объединение небольшого числа людей,... .. друг друга и непосредственно ... между собой в процессе осуществления ....., является ....
3. Группа, организованная только внутренними целями, не выходящими за рамки самой группы, есть ....
4. Низшим уровнем объединения людей является.....
5. Коллектив отличается от корпорации тем, что его деятельность носит ... характер, а корпоративная деятельность преследует ... цели.

Задача 230о. Прокомментируйте следующие тезисы. Какие из них, на ваш взгляд, правильны, а какие спорны и почему?

1. Непосредственное общение человека с человеком — вот что лежит в основе всей системы социально-экономических отношений в обществе и определяет все его структуры.
2. Группа — это объединение людей, совокупно реагирующих на те или иные раздражения.
3. Тенденция к группированию у людей — врожденная тенденция.
4. Личность в своем развитии может обогнать коллектив, когда коллектив останавливается в своем развитии. Личность, переросшая коллектив, оказывается «неподходящей персоной», «нарушителем спокойствия», и коллектив стремится подавить ее, требует «быть как все».
5. Только в коллективе индивид получает средства, дающие ему возможность всестороннего развития своих задатков, и, следовательно, только в коллективе возможна личная свобода.
6. Интеграция личности в группе происходит либо так, что она все свои качества и поступки приводит в соответствие с требованиями, нормами группы, либо, наоборот, группа изменяет свои потребности в соответствии с потребностями индивида.
7. Достижение человеком власти в группе чаще всего зависит от обстоятельств или даже от случая, а не от его внутренних качеств.

## Тема 7. Личность в контексте малой группы

### Вопросы для теоретической подготовки:

1. Эффекты влияния группы на личность: групповое давление, конформизм
2. Влияние личности на группу. Феномен лидерства и руководства
3. Психологические эффекты совместной деятельности

### Практические задания:

1.

Задача 198о. Поясните, верно ли, что конформизму более других подвержены: а) очень дисциплинированные люди, б) сравнительно умные люди, в) люди, неустойчивые к стрессу, г) подростки, д) лица с низким групповым статусом, е) эмоционально-зависимые люди, ж) дети, з) психически неуравновешенные люди, и) физически непривлекательные люди.

Задача 199о. Согласны ли вы с приведенным мнением? Приведите примеры, иллюстрирующие каждый из факторов.

Чрезмерная плотность населения чаще всего усиливает у людей: а) чувство одиночества, б) чувство «анонимности», в) чувство агрессии, г) раздражительность, д) уход в себя, е) чувство взаимопомощи, ж) понижение работоспособности, з) чувства соматического нездоровья, и) усталость, слабость.

2.

**Задача 255\*.** Обобщите приведенные фрагменты и поясните, за счет чего меньшинство способно оказывать влияние на большинство.

1. В экспериментах С. Московией участвовали группы из 6 человек (двух «сообщников» экспериментатора и четырех «наивных субъектов»). Испытуемым предъявлялся тест цветового восприятия будто бы с целью установления их перцептивной компетенции. Стимульным материалом служили слайды *голубого* цвета, однако «сообщники» экспериментатора при каждом предъявлении постоянно называли *зеленый* цвет, оказывая тем самым влияние на большинство. Полученные результаты состояли в следующем. Во-первых, «сообщники», т.е. меньшинство, оказали влияние на «наивных субъектов» (8,42% выборов в экспериментальной группе относилось к *зеленому* цвету, тогда как в контрольной группе их было всего 0,25%). Во-вторых, менялся порог цветового различения. При предъявлении испытуемым последовательного ряда оттенков между чисто-голубым и чисто-зеленым цветом в экспериментальной группе обнаружение зеленого цвета происходило на более ранней стадии, чем в контрольной.

2. Ч. Немет и Г. Вахтлер провели эксперименты, в которых группе испытуемых в случайном порядке показывали слайды с изображением образцов будто бы итальянской и немецкой живописи. Испытуемые контрольных групп обнаружили преимущественное предпочтение «итальянского стиля», и это было квалифицировано как своеобразная групповая норма. Вводимые в экспериментальные группы «сообщники» представлялись как лица либо немецкого, либо итальянского происхождения. «Сообщники» открыто заявляли об интересе к работам «своих соотечественников». В результате независимо от участия в эксперименте «сообщника-немца» или «сообщника-итальянца» испытуемые экспериментальных групп к картинам «немецких мастеров» отнеслись с большим предпочтением, чем испытуемые контрольных групп.

3.

**Задача 238о.** О каких стилях управления групповой деятельностью идет речь в следующих текстах?

1. Мистер К. Нутт, до того показавший себя компетентным в качестве студента, учителя, завкабинетом, заместителя директора и директора школы, получил назначение на должность помощника окружного инспектора. Раньше от него требовалось лишь понимать политику Совета попечителей и неукоснительно проводить ее в своей школе. Теперь его обязанность — участвовать в разработке этой политики. К. Нутт не из тех, кому нравятся требования демократии. Он жмет на свои особые права, вытекающие, дескать, из его статуса эксперта. Членов Совета он наставляет так же, как некогда наставлял учеников своего класса. Он пытается давить на Совет так же, как давил на персонал своей школы в бытность директором.

2. Мистер Снобб, способный инженер и выдающийся математик, выдвинут на пост заместителя генерального директора. Но поскольку у него совершенно нет опыта работы с людьми, Правление решило назначить ему помощника по кадровым вопросам. Плэйз Тиллин показался хорошей кандидатурой именно из-за его психологического образования и умения ладить с людьми. Выслушивая жалобы Снобба по поводу неряшливого отчета мисс Дебит, он принимает сторону начальства; когда же мисс Дебит

повествует ему о бессердечности мистера Снобба, на глаза его наворачиваются слезы. Когда он беседует с С. Умбуром, он соглашается, что начальство слишком много требует от подчиненных и завывает интеллектуальную планку; а беседуя с Маром О'Зматтиком, начавшим работать на заводе 75 лет назад, он заверяет его, что будет бороться за права пенсионеров, которых «выживают» из отдела. В разговоре с мисс Кэп Риз, постоянно опаздывающей на работу, он гневается, что городской транспорт работает из рук вон плохо, а японские будильники не идут ни в какое сравнение с американскими; он соглашается с мистером Рассом Трапом, сетующим, что за такие деньги достаточно просто прийти на работу, а уж работать...

3. Мистер Ис Терик заведует отделом рекламы и постоянно находится в поиске лучших рекламных образов и слоганов. Он то возносится к высотам творческого упоения, то погружается в бездны отчаяния. Но когда идея воплощается, от подчиненных он требует максимально точного ее воплощения в жизнь, гневается и угрожает, если замечает неточности и отклонения от намеченного им плана. Он часто конфликтует с миссис Энн Гина, что она не в состоянии физически приспособиться к уровню напряженности в отделе, а мистера Глу Пещца сделал «козлом отпущения»...

4. Мистер Лу Дойед доверяет своим подчиненным и умело распределяет обязанности между всеми. Лу всегда готов прислушаться к критике в свой адрес и относится к ней с юмором. Он поддерживает начинания молодых и уважает опыт старших; ни одно дело в отделе не решается без тщательного обсуждения. В дискуссии участвуют все, даже лаборанты и стажеры. Он чаще хвалит сотрудников за их маленькие достижения, чем порицает их за некомпетентность и ошибки. Мистер Дойед страстно отстаивает права членов своего отдела перед начальством и даже иногда покрывает их огрехи.

5. Сеньор Демос Кратти считает подчиненных своей большой семьей, а себя — суровым, но справедливым ее главой. Он часто подолгу читает нотации служащим, вызывая их «на ковер», распекает их за малейшую провинность, грозя лишением премии, вычетами и увольнением, назойливо проверяет и перепроверяет выполнение порученных им заданий. Ни одно событие в отделе не происходит без его участия и контроля. Именно сеньор Кратти решает, кто достоин и не достоин поощрения, кому когда предоставить отпуск, дать премию, кому заменить старый компьютер на новый. Его слово — решающее, если возникают споры и взаимные претензии. Он считает себя прекрасным руководителем, «отцом-радетелем» своих подчиненных, и внутренне обижается, что за десять лет совместной работы служащие ни разу не вспомнили о его дне рождения и никогда не приглашают его в гости.



**Задача 239».** О каком групповом психологическом феномене рассказал в сказке «Новое платье короля» Г.-Х. Андерсен? Приведите подобные примеры из собственной практики.

«Хорошо бы посмотреть, как подвигается дело! — подумал король... — Пошлю к ткачам своего честного старого министра! — решил король. — Уж кому-кому, как не ему, рассмотреть ткань, ведь он умен и как никто лучше подходит к своему месту!»

И вот пошел бравый старый министр в зал, где два обманщика работали на пустых станках.

«Господи помилуй! — подумал старый министр, вытаращив глаза. — Ведь я ничего-таки не вижу!»

Но вслух он этого не сказал.

А обманщики приглашают его подойти поближе, спрашивают, все ли краски, хороши ли узоры, и при этом все указывают на пустые станки, а бедняга министр как ни таращил глаза, все равно ничего не увидел, потому что и видеть-то было нечего.

«Господи Боже! — думал он. — Неужто я глупец? Вот уж никогда не думал! Только чтоб никто не узнал! Неужто я не гоюсь для своего места? Нет, никак нельзя признаться, что я не вижу ткани!»

— Что же вы ничего не скажете? — спросил один из ткачей.

— О, это очень мило! Совершенно очаровательно! — сказал старый министр, глядя сквозь очки.

— Какой узор, какие краски!.. Да, да, я доложу королю, что мне чрезвычайно нравится!

...Скоро послал король другого честного чиновника посмотреть, как идет дело, скоро ли будет готова ткань. И с этим случилось то же, что и с министром...

«Я не глуп! — подумал чиновник. — Так, стало быть, не подхожу к доброму месту, на котором сижу? Странно! Во всяком случае, нельзя и виду подавать!»

И он стал расхваливать ткань, которой не видел...

И вот уж весь город заговорил о том, какую великолепную ткань соткали ткачи. А тут и сам король надумал посмотреть на нее...

— Magnifique! Не правда ли? — сказали оба бравых чиновника. — Соизвольте видеть, ваше величество, какой узор, какие краски!

И они указали на пустой станок, так как думали, что другие-то уж непременно увидят ткань.

«Что такое? — подумал король. — Я ничего не вижу! Это ужасно. Неужели я глуп? Или не гоюсь в короли? Хуже не придумаешь!»

— О, это очень красиво! — сказал король. — Даю свое высочайшее одобрение!

## 5.

**Задача 243».** Определите, какие из перечисленных утверждений объясняют феномен конформности, какие — просто описывают ее аспекты, а какие смешивают конформность с другими групповыми процессами (какими?).

1. Чем выше интеллект, тем ниже конформность.

2. Важным условием конформного поведения является оценка «наивным субъектом», олицетворяющим собой групповое меньшинство, как собственной компетентности, так и компетентности большинства: высокая степень уверенности в своей компетентности уменьшает зависимость от группы, но эта зависимость возрастает, если компетентность большинства оценивается высоко.

3. Конформность — это результат функционирования сильного лидера.

4. Конформность как внутреннее подчинение группе состоит в том, что часть индивидуумов воспринимает мнение группы как свое собственное и придерживается его не только в данной ситуации, но и за ее пределами. Оно осуществляется либо по принципу «большинство всегда право», либо посредством выработки собственной объяснительной логики сделанного выбора (этим достигается и согласие с группой, и согласие с самим собой).

5. Женщины более конформны, чем мужчины, а дети более конформны, чем взрослые.

6. Известно, что с усилением децентрализации коммуникативных сетей и групповой сплоченности нарастает конформное поведение.

7. Конформность помогает проникнуть во внутренний мир другого человека.

8. Максимум конформности достигается к подростковому возрасту.

146

## Тема 8. Структурные и динамические характеристики малой группы

### Вопросы для теоретической подготовки:

1. Определение групповой структуры

2. Проблема сплоченности группы: анализ подходов
3. Групповая динамика. Стадии развития малой группы

#### **Практические задания:**

1.

**Задача 241».** Аргументируйте правильность или ложность следующих утверждений.

1. Группа — ограниченная в размерах общность людей, выделяемая из социального целого на основе признаков: характера и цели деятельности, а также структуры и уровня развития.
2. Структура и уровень развития группы не определяется целями деятельности.
3. Согласно теории самокатегоризации, сплоченность группы растет с увеличением межличностной привлекательности.
4. В группе постоянно проходит периодический процесс: любой феномен в группе, любое наблюдаемое явление — это результирующее влияние личности и среды.
5. В рамках стратометрической концепции сплоченность рассматривается как межличностная аттракция.
6. Согласно теории групповой динамики, возникает особое поле сил, формирующее у члена группы чувство принадлежности к группе и желание в ней остаться.

2.

**Задача 253\*.** Попробуйте определить, представителям каких теоретических направлений в исследовании групп и групповой динамики могли бы принадлежать следующие высказывания.

1. Группа — это открытая система, образованная взаимосвязанными позициями и ролями.  
*группы и групповое поведение*
2. Группа есть система взаимодействующих индивидов, функционирование которых в группе описывается тремя основными понятиями: индивидуальной активностью, взаимодействием и отношением.
3. Люди объединяются в группы из страха перед одиночеством.
4. Устойчивость группы связана с индивидуальными межличностными предпочтениями.
5. Поведение личности — продукт групповых полевых влияний.
6. Группы вырабатывают собственное мышление, собственную мотивацию, которые, в принципе, могут отличаться от мышления и мотивации каждого члена группы.
7. Поведение людей в группе есть функция двух переменных: вознаграждений (положительные подкрепления) и расходов или наказаний (отрицательные подкрепления).
8. Условиями сплочения коллектива являются взаимоподражание, взаимовнушение и индукция.

3.

#### **24. Статус в системе межличностных отношений группы:**

1. **Лидер.**

2. **Руководитель.**

**А. — член группы, за которым она признает право принимать решения в значимых для нее ситуациях;**

**Б. — индивид, который способен играть центральную роль в организации совместной деятельности и регулировании взаимоотношений в группе;**

**В. — человек, на которого официально возложены функции управления группой.**

## 25. Измерения групповой структуры:

- |                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| 1. Формально – статусное              | А. – субординированность   |
| 2. Социометрическое                   | позиций индивидов в сис –  |
| 3. Модели коммуникатив –<br>ных сетей | теме официальных отно –<br>шений;  |
| 4. Позиции социальной<br>власти       | Б – субординация пози –<br>ций индивидов в зависи –  |
| 5. Лидерство                          | мости от их расположения<br>в системах информацион –<br>ных потоков и concentra –<br>ции у них информации, |

касающейся группы

В - аналог неформальной  
статусной структуры группы

Г - процесс межличностного  
влияния, опирающийся на  
групповые ценности и  
направленный на достижение  
стоящих перед группой целей

Д - субординированность  
вертикальных расположений  
индивидов в зависимости от  
способности оказывать  
влияние в группе.

**27. Личность в группе:**

- |                             |                                   |
|-----------------------------|-----------------------------------|
| <b>1. Положительное</b>     | <b>А - группа, как носитель</b>   |
| <b>воздействие в</b>        | <b>образцов для подражания</b>    |
| <b>группе на личность</b>   |                                   |
|                             | <b>Б - группа, как фактор</b>     |
| <b>2. Отрицательное</b>     | <b>деиндивидуализации и</b>       |
| <b>воздействие в группе</b> | <b>обезличивания</b>              |
| <b>на личность</b>          |                                   |
|                             | <b>В - группа, как источник</b>   |
|                             | <b>духовных ценностей,</b>        |
|                             | <b>знаний, умений, навыков</b>    |
|                             | <b>Г - группа, как источник</b>   |
|                             | <b>положительных эмоций и</b>     |
|                             | <b>подкреплений</b>               |
|                             | <b>Д - группа, как источник</b>   |
|                             | <b>давления на отклоняю-</b>      |
|                             | <b>щихся от принятых в</b>        |
|                             | <b>ней норм поведения, ус-</b>    |
|                             | <b>ловностей</b>                  |
|                             | <b>Е - группа, как источник</b>   |
|                             | <b>информации о самой</b>         |
|                             | <b>личности, способствующий</b>   |
|                             | <b>ее развитию и росту</b>        |
|                             | <b>самосознания</b>               |
|                             | <b>Ж - снижение в группе</b>      |
|                             | <b>индивидуального творчества</b> |
|                             | <b>З - унификация индивиду-</b>   |
|                             | <b>альных мнений под влия-</b>    |
|                             | <b>нием общегруппового мне-</b>   |
|                             | <b>ния</b>                        |
|                             | <b>И - явление конформизма</b>    |
|                             | <b>К - снятие индивидуальной</b>  |
|                             | <b>ответственности и передача</b> |
|                             | <b>ее группе, руководителю.</b>   |

**28. Что характерно для группы на определенном уровне ее развития:**

- |                            |   |
|----------------------------|---|
| <b>1. Диффузная группа</b> | <b>А - межличностные отношения опосредованы</b>                         |
| <b>2. Ассоциация</b>       | <b>общегрупповой деятельностью, которая не</b>                          |
| <b>3. Корпорация</b>       | <b>имеет, однако, общественной значимости</b>                           |
| <b>4. Коллектив</b>        | <b>Б - в группе отсутствует общегрупповая деятельность значимая для</b> |

**каждого, кто в нее входит, межличностные отношения непосредственны**

**В - межличностные**

**отношения**

**опосредованы антиобщественной деятельностью**

**Г - межличностные отношения**

**опосредованы**

**общественно значимой**

**общегрупповой деятельностью.**

## **Раздел 5. Социальная психология больших групп и массовых явлений**

### **Тема 9. Общая характеристика больших групп**

#### **Вопросы для теоретической подготовки:**

1. Специфические признаки больших социальных групп
2. Организованные и неорганизованные большие социальные группы
3. Толпа, масса, публика, аудитория как разновидности неорганизованных больших групп

#### **Практические задания:**

- 1.

**Задача 258\*.** Какая психологическая концепция лежит в основе приведенных утверждений? Согласны ли вы с предложенной трактовкой и почему? Чем, на ваш взгляд, объясняется страх человека перед толпой? Управляемы ли большие массы людей? Можете ли вы, опираясь на данную концепцию, попытаться объяснить действия испанской инквизиции, поиск и сжигание ведьм, трагедию на Ходынском поле, события 1953 г. в день похорон Сталина, современные нам октябрьские события, а также действия некоторых политиков?

1. Главные отличительные признаки находящегося в массе индивида таковы: исчезновение сознательной личности, преобладание бессознательной личности, ориентация мыслей и чувств в одном и том же направлении вследствие внушения и заражения, тенденция к безотлагательному осуществлению внушенных идей. Индивид не является больше самим собой, он стал безвольным аппаратом.
2. Масса импульсивна, изменчива и возбудима... Импульсы, которым повинуются масса, могут быть, смотря по обстоятельствам, благородными или жестокими, героическими или трусливыми, но во всех случаях они столь повелительны, что не дают проявляться не только личному инстинкту, но даже инстинкту самосохранения. ...Она не выносит отсрочки между желанием и осуществлением желаемого. Она чувствует себя всемогущей, у индивида в массе исчезает понятие невозможного.
3. Чувства массы всегда просты и весьма гиперболичны. Масса... не знает ни сомнений, ни неуверенности. Масса немедленно доходит до крайности, высказанное подозрение сразу же превращается у нее в непоколебимую уверенность, зерно антипатии — в дикую ненависть. ...Тот, кто хочет на нее влиять, не нуждается в логической проверке своей аргументации, ему подобает живописать ярчайшими красками, преувеличивать и всегда повторять то же самое.
4. Так как масса в истинности или ложности чего-либо не сомневается и при этом сознает свою громадную силу, она столь же нетерпима, как и подвластна авторитету. Она уважает силу... От своего героя она требует силы, даже насилия. Она хочет, чтобы ею владели и ее подавляли, хочет бояться своего господина.
5. Массы никогда не знали жажды истины. Они требуют иллюзий, без которых они не могут жить. Ирреальное для них всегда имеет приоритет перед реальным, нереальное влияет на них почти так же сильно, как реальное. Массы имеют явную тенденцию не видеть между ними разницы.

154

#### **Рекомендуемая литература:**

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М.: Аспект-Пресс, 2008.
2. Дилигенск Г.Г. Движения как субъект социально-политической психологии// Социальная психология. Хрестоматия. Сост. Белинская Е.П., Тихомандрицкая О.А. М.: Аспект Пресс, 2003
3. Журавлев А.Л. Социальная психология: учеб. пособие для студ. вузов.– М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2006.
4. Назаретян А.П. Агрессивная толпа, массовая паника: лекции по социальной и политической психологии. – М.: Смысл, 2003.
5. Ольшанский Д.В. Психология масс. – СПб.: Речь, 2001.
6. Почебут Л.Г., Мейжис И.А. Социальная психология, СПб.: Питер, 2010. 672 с.
7. Семечкин Н. И. Социальная психология: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2004.

## **Раздел 6. Практические современные формы профессиональной реализации социальной психологии**

**Тема 10.** Современные направления изучения больших групп: политическая психология, этнопсихология, организационная психология

### **Вопросы для теоретической подготовки:**

1. Политические группы (партии, движения)
2. Экономические группы (социально-экономические слои, классы)
3. Этнические группы
4. Профессиональные группы
5. Демографические группы

### **Практические задания:**

Обсуждение религиозных движений на примере деструктивных культов (Подробное описание см. в фонде оценочных средств)

В качестве примера религиозных движений предлагается рассмотреть так называемые деструктивные культы (или тоталитарные секты).

В начале данного этапа один из студентов выступает с заранее подготовленным сообщением на тему «Психология деструктивных культов». В работе над сообщением студент может использовать следующий план.

- Определение и классификация деструктивных культов.
- Способы вовлечения в культы.
- Методы оказания психологического воздействия на адептов.
- Социально-психологическая дезадаптация личности как следствие пребывания в секте.
- Основные направления оказания психологической помощи жертвам деструктивных культов.

Для подготовки доклада может быть рекомендована следующая литература (см. «Список рекомендуемой литературы» в конце раздела).

После выступления докладчика и обсуждения сделанного сообщения студенты разбиваются на группы и выполняют следующее задание.

Вспомните свой опыт взаимодействия с представителями религиозной секты (например, «Свидетели Иеговы»). Какие методы психологического воздействия и манипулятивные приемы были использованы? Как вам удалось противостоять манипуляции?

После завершения обсуждения каждая группа кратко рассказывает о том, что удалось вспомнить входящим в нее студентам.

На завершающем этапе занятия подводятся итоги. Преподаватель спрашивает студентов о том, какая информация, полученная на занятии, осталась в памяти, что нового, важного и полезного они узнали.

## **МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К ЛАБОРАТОРНЫМ ЗАНЯТИЯМ**

### **Раздел 1. Социальная психология как наука**

#### **Тема 1. Эксперимент как метод социальной психологии**

##### **Вопросы для теоретической подготовки:**

1. Общая характеристика метода эксперимента.
2. Специфика социально-психологического эксперимента. История применения экспериментального метода в социальной психологии
3. Анализ классических экспериментов в социальной психологии

### **Практические задания:**

Ознакомьтесь с методикой и результатами классических экспериментов в социальной психологии. Критически проанализируйте их с точки зрения методики организации исследования, этических требований, достоверности полученных результатов.

1. Хотторнские эксперименты Э. Мэйо
2. Исследование конформизма С. Аша
3. Эксперимент С. Милгрэма «Подчинение авторитету»
4. Эффект свидетеля Дж. Дарли и Б. Латане
5. Стенфордская тюрьма Ф. Зимбардо
6. Изучение агрессии (Эксперимент с куклой Бобо) А. Бандуры
7. Социальная фасилитация (Н. Трипплет)

### **Раздел 3. Психология общения и межличностных отношений**

#### **Тема 2. Невербальные средства общения**

1. Классификация средств невербального общения по В.А. Лабунской.
2. Виды жестикологии, варианты толкования жестов
3. Характеристика пространственно-временных параметров общения. Социальная дистанция.
4. Комплексы невербальных средств общения, сопровождающие различные виды поведения (на примере обманывающего поведения, ухаживающего поведения и др.)

#### **Практические задания:**

Задача 1960. Величина межличностной дистанции зависит от культурных традиций, воспитания, индивидуального жизненного опыта и личностных особенностей. Где она длиннее, где короче и почему? Какие приемы общения сокращают или удлиняют межличностную дистанцию? Объясните следующие примеры межкультурных и индивидуальных различий.

1. Японцы садятся довольно близко друг к другу и чаще используют контактный взгляд, чем американцы; их не раздражает необходимость соприкоснуться рукавами, локтями, коленями; американцы считают, что азиаты «фамильярны» и чрезмерно «давят», а азиаты считают американцев «слишком холодными и официальными».
2. А. Пиз наблюдал на одной из конференций, что, когда встречались и беседовали два американца, они стояли на расстоянии около метра друг от друга и сохраняли эту дистанцию в течение всего разговора; когда же разговаривали японец и американец, они медленно передвигались по комнате: японец наступал, а американец отодвигался — каждый из них стремился достичь привычного и удобного пространства общения.
3. Молодая пара, только что эмигрировавшая в Чикаго из Дании, была приглашена в местный американский клуб. Через несколько недель после того, как их приняли в клуб, женщины стали жаловаться, что они чувствуют себя неуютно в обществе этого датчанина, поскольку он «пристает к ним». Мужчины же этого клуба почувствовали, что якобы датчанка своим поведением намекала, что она для них вполне доступна в сексуальном отношении.
4. Сельские жители, воспитанные в условиях меньшей плотности населения, чем горожане, имеют и более просторное личностное пространство, поэтому при рукопожатии «деревенский» протянет руку издалека и наклонит корпус вперед, но с места не сойдет, а еще лучше просто помашет приветственно рукой.



Задача 204о. Что говорят нам мимика и жесты? Выберите наи-более правильные, с вашей точки зрения, варианты для следующих утверждений.

1. *Вы считаете, что мимика и жесты это — ...* а) спонтанное выражение душевного состояния человека в данный конкретный момент; б) дополнение к речи; в) предательское проявление нашего самосознания;  
г) отпечаток культуры и происхождения, который трудно скрыть; д) все ответы верны; е) все ответы неверны.
2. *У женщин по сравнению с мужчинами язык мимики и жестов...* а) более выразителен; б) менее выразителен; в) более сложен; г) более многозначен; д) более индивидуален; е) все ответы верны; ж) все ответы неверны.
3. *Какая мимика и какие жесты во всем мире значат одно и то же:*  
а) качание головой из стороны в сторону; б) кивок головой вверх-вниз; в) когда морщат нос; г) когда поднимают вверх указательный палец;  
д) когда хмурят лоб; е) когда подмигивают; ж) когда улыбаются; з) все ответы верны; и) все ответы неверны.
4. *Какая часть тела «выразительнее» всего:* а) ноги; б) руки; в) пальцы; г) плечи; д) кисти рук; е) ступни; ж) все ответы верны; з) все ответы неверны.
5. *Какая часть человеческого лица наиболее «информативна»:* а) лоб;  
б) глаза; в) губы; г) брови; д) нос; е) уголки рта; ж) все ответы верны; з) все ответы неверны.
6. *Когда люди видят человека в первый раз, то они обращают внимание в первую очередь на...* а) одежду; б) походку; в) внешность; г) осанку; д) манеры; е) речь; ж) деятельность; з) все ответы верны; и) все ответы неверны.
7. *Если собеседник, говоря с вами, отводит глаза, то вы делаете вывод о его...* а) нечестности; б) неуверенности в себе; в) комплексе неполноценности; г) сосредоточенности; д) шизоидной акцентуации; е) все ответы верны; ж) все ответы неверны.
8. *Преступника всегда легко узнать по внешнему виду, так как у него...* а) злой взгляд; б) взгляд исподлобья; в) низкий лоб; г) бегающие глаза; д) циничная ухмылка; е) шишковатый череп; ж) руки с наколками; з) бритая голова; и) все ответы верны; к) все ответы неверны.
9. *Мужчина сочтет женское поведение призывным и эротическим, если женщина...* а) будет раскачивать на ноге туфельку; б) засунет руки в передние карманчики тесно облегающих ее джинсов; в) будет посасывать дужки своих очков; г) обхватит себя обеими руками; д) будет встряхивать волосами; е) обхватит пальцами свой подбородок; ж) сядет, подобрав одну ногу под себя; з) станет крутить браслеты на запястье и кольца на пальцах; и) все ответы верны; к) все ответы неверны.
10. *Большинство используемых жестов и поз...* а) передаются из поколения в поколение; б) заучены с детства от родителей; в) подсмотрены у других и заучены; г) заложены в человеке от природы; д) имеют национально-культурную специфику; е) все ответы верны; ж) все ответы неверны.

**Задача 226\*.** В XVIII в. известный политик граф Честерфилд, готовя сына к дипломатической карьере, писал ему: «Говоря с людьми, всегда смотри им в глаза; если ты этого избегаешь, люди начинают думать, что ты считаешь себя в чем-то виноватым; к тому же ты теряешь возможность узнавать по выражению лиц, какое впечатление на них производят твои слова». Как вы считаете, граф дал сыну хороший совет? Какие бы рекомендации дали дипломатам вы?

Изучение некоторых систем и приемов невербальной коммуникации  
Все задания этого этапа могут быть даны для работы в микрогруппах.

#### 1. Параязык

Обдумайте, как меняется ваш голос в различных ситуациях. В каких ситуациях он меняется в наибольшей степени? Когда вы попытаете голос? Когда говорите тихо? Быстро? Медленно? Как ваш голос меняется в стрессе? Осознаете ли вы эти перемены (в любой ситуации)? Обсуждение и подведение итогов, информирование преподавателя. Голосовые характеристики: высота, громкость, темп, тембр.

- Высота: изменяется вместе с громкостью. Когда люди нервничают, они повышают голос, а если пытаются настоять на своем — говорят низким голосом.
- Громкость используется для привлечения внимания и для выражения эмоционального состояния.
- Темп — скорость речи. Люди говорят быстрее, когда они счастливы, испуганы, нервничают, возбуждены, и медленнее — если хотят в чем-то убедить собеседника.
- Тембр — звучание голоса. Тембр голоса зависит от эмоционального состояния. Жалобе присущ хнычущий, назальный тембр; гнев характеризуется скрипучим, резким тембром.

Вокальные помехи: лишние звуки или слова, нарушающие беглость речи. Мешают слушателям сосредоточиться на смысле сказанного, по, если их немного, подчеркивают выразительность речи (как говорится, понимаешь, типа, э-э-э и пр.). Иногда имеют замещающее значение (мы можем произносить «м-м-м», чтобы обозначить паузу).

2. Что могут означать различные прикосновения? Какие прикосновения выражают власть, интерес, любовь, понимание?

Обсудить, почему одно и то же прикосновение может восприниматься позитивно или негативно в разных ситуациях (в интимной обстановке или в обществе).

3. Организация пространства.

У вас есть стол, два стула, диван, шкаф, окно со шторой, лампа, торшер, ваза с цветами. Разместите эти предметы (на рисунке) таким образом, чтобы среда общения соответствовала разговору с неприятным вам человеком; с человеком, к которому вы настроены дружески; с человеком, которого вы любите; для делового общения.

Каждая микрогруппа представляет свой рисунок. Затем обсуждаются параметры среды, влияющие на ситуацию общения.

(интимное расстояние — до 45 см, для разговоров между близкими и друзьями; личное расстояние — 45 см — 1,2 м, обычный разговор с дружелюбным человеком; социальная дистанция — 1,2-3,5 м, деловое общение; 3,5 м и более — публичная дистанция.)

## **Тема 3-4. Психологические барьеры общения. Приемы оптимизации общения**

### **Задание для подготовки:**

Найти рекомендации по улучшению взаимопонимания в процессе общения, установлению доверительных контактов. Можно проанализировать конкретные теории общения (трансактный анализ Э. Берна, нейролингвистическое программирование - типы личностей по способам переработки информации), методику активного рефлексивного слушания, правила комплимента, приемы убеждения, работы с возражениями и др.

### **Цель занятия**

Исследование коммуникативного процесса и факторов, способствующих и препятствующих эффективной передаче информации.

#### **Задачи**

Демонстрация специфики искажения содержания информации при передаче вербальными и невербальными средствами. Овладение определенными навыками работы с информацией.

#### **Оснащение**

Занятие проводится в аудитории, пространство которой позволяет работать «в круге».

#### **Порядок работы**

В ходе практического занятия студентам предлагается выполнить ряд заданий, раскрывающих специфику коммуникативной стороны общения. Занятие состоит из нескольких этапов.

Этап 1. Актуализация знаний, полученных на лекциях, посвященных проблеме «Общение».

Этап 2. Выполнение упражнения «Передай сообщение» невербальными средствами. Обсуждение причин искажения содержания сообщения.

Студентам предлагается разделиться на две группы, которые в течение 10 минут в режиме мозгового штурма будут составлять списки коммуникативных барьеров. В результате первая группа должна назвать как можно больше факторов, порожденных объективными социальными причинами (место и время встречи, присутствие третьих лиц, социальные, профессиональные, политические, религиозные различия и т. д.), а другая группа — список факторов, носящих более выраженный психологический характер (индивидуальные психологические особенности коммуникаторов, отношения партнеров по общению, контекст коммуникации и т. д.).

Для стимуляции рабочего настроения можно смоделировать ситуацию соревнования, предложив группам по очереди называть коммуникативные барьеры. Победившей станет группа, перечислившая больше факторов, препятствующих эффективной коммуникации.

Выполнение упражнения «Передай сообщение» невербальными средствами

На этом этапе важно заострить внимание студентов на том, что успешная коммуникация предполагает эффективное использование средств общения. Для этого можно обсудить различие между вербальной и невербальной коммуникацией, а также выполняемые ими функции. Основная задача данного этапа сводится к обсуждению возможностей и ограничений невербальных средств коммуникации, а также к демонстрации специфики искажения послания на этапе передачи сообщения.

Для этого студентам предлагается встать в круг в расслабленной позе с опущенными руками и закрыть глаза. Преподаватель сообщает, что передаст послание с помощью тактильно-кинестетических средств (прикосновения, поглаживания, похлопывания и т. д.) или вправо, или влево от себя, которое каждый получивший должен максимально точно передать соседу. Например, пожать запястье правой руки, три раза хлопнуть по правому плечу и прикоснуться на 5 секунд к затылку. Преподаватель дает команду всем открыть глаза, когда очередь передавать послание доходит до последнего перед ним студента. Все имеют возможность увидеть, как послание трансформировалось за время передачи. Задача студентов — проанализировать, на каком этапе и по каким причинам произошло искажение послания.

При обсуждении результатов важно разобрать особенности невербальной коммуникации.

## **Раздел 4. Социальная психология малых групп**

### **Тема 5. Личность в контексте межличностных отношений.**

#### **Социометрическая методика**

##### **Методика диагностики межличностных и межгрупповых отношений Дж. Морено «Социометрия»**

**Назначение и содержание.** Социометрический тест предназначен для диагностики эмоциональных связей, т.е. взаимных симпатий между членами группы и решения следующих задач:

- а) измерение степени сплоченности-разобщенности в группе;
- б) выявление соотносительного авторитета членов групп по признакам симпатии-антипатии (лидеры, звезды, отвергнутые);
- в) обнаружение внутригрупповых сплоченных образований во главе с неформальными лидерами.

Методика позволяет сделать моментальный срез с динамики внутригрупповых отношений с тем, чтобы впоследствии использовать полученные результаты для переструктурирования групп, повышения их сплоченности и эффективности деятельности.

Социометрическая методика проводится групповым методом, ее проведение не требует больших временных затрат (15 мин). Она весьма полезна в прикладных исследованиях,

особенно в работах по совершенствованию отношений в коллективе. Но она не является радикальным способом разрешения внутригрупповых проблем, причины которых следует искать не в симпатиях и антипатиях членов группы, а в более глубоких источниках.

Метод разработан Дж. Морено, который и ввел термин «социометрия», означающий измерение межличностных взаимоотношений в группе. В настоящее время этот метод имеет много модификаций. Внедрение его в исследования советских психологов связано с именами Е. С. Кузьмина, Я. Л. Коломинского, В. А. Ядова, И. П. Волкова и др.

*Оснащение:* бланк социометрического опроса, список членов группы, социоматрица, ручка.

*Подготовка исследования.* Обследованию может подвергнуться группа лиц любого возраста, начиная от дошкольного, имеющая некоторый опыт взаимодействия и общения. В зависимости от задач, которые призвано решить исследование, и от особенностей (возрастных и профессиональных) изучаемых групп, формируются критерии социометрического выбора. Критерий - это вид деятельности, для выполнения которой индивиду нужно выбрать или отвергнуть одного или нескольких членов группы. Он формулируется в виде определенного вопроса социометрического теста. По содержанию критерии могут быть формальными и неформальными. С помощью первых измеряются отношения по поводу совместной деятельности, ради выполнения которой создана группа. Вторые служат для измерения эмоциональноличностных взаимоотношений, не связанных с совместной деятельностью (например, выбор товарища для досуга).

В зависимости от ориентации критерии делятся на позитивные («С кем бы вы хотели работать?») и негативные («С кем бы вы не хотели работать?»).

После выбора и формулировки критериев составляется опросник, содержащий инструкцию и перечень критериев.

*Порядок исследования.* Перед началом опроса инструктаж тестируемой группы (социометрическая разминка). В ходе его следует объяснить группе цель исследования, подчеркнуть важность его результатов для группы, показать, как нужно, выполнять задания, гарантировать сохранение тайны ответов.

**Примерный текст инструкции:** «При формировании вашей группы, естественно, не могли быть учтены Ваши пожелания, поскольку вы были недостаточно знакомы друг с другом. Сейчас взаимоотношения в группе достаточно определились, и для вас и для вашего руководства выгодно учитывать ваши пожелания при организации деятельности вашего коллектива.

Постарайтесь быть искренними в ответах. Исследователи гарантируют тайну индивидуальных ответов».

*Методические указания.* Необходимо постараться установить атмосферу доверия в отношениях с группой. Отсутствие доверия к экспериментатору, подозрения в том, что результаты опроса могут быть использованы во вред испытуемому, приводит к отказу выполнять задание в целом либо к отказу осуществить негативный выбор.

После этого приступаем непосредственно к опросу. Ему подвергаются все члены группы. Респонденты должны записать фамилии членов группы, выбранных ими по тому или иному критерию, в опросный лист и указать свою фамилию. В процессе опроса исследователь должен следить за тем, чтобы опрашиваемые не общались между собой, постоянно подчеркивать и напоминать об обязательности ответов на все вопросы. Не следует торопиться, подгонять испытуемых с ответами. В то же время, если испытуемые

не имеют списка членов группы, не следует препятствовать визуальным контактам. Фамилии отсутствующих желательно написать на доске.

Возможны три основных способа выбора:

- а) количество выборов ограничивается 3-5;
- б) разрешается полная свобода выбора (каждый может записать столько решений, сколько пожелает);
- в) испытуемый ранжирует всех членов группы в зависимости от предложенного критерия.

С точки зрения простоты и удобства обработки результатов предпочтительнее первый способ. С точки зрения надежности и достоверности полученных результатов - третий.

Кроме того, методом ранжирования удается снять опасение: за отрицательный выбор.

<p><b>Бланк социометрического опроса</b></p> <p>Ф.И.О. _____</p> <p>курс (группа, класс) _____</p> <p>Ответьте на поставленные вопросы, записав под каждым из них три фамилии членов вашей группы (курса, отдела, класса и т.д.), с учетом отсутствующих.</p> <p>1. Если вашу группу будут расформировывать, с кем бы ты хотел продолжить совместно учиться (работать) в новом коллективе?</p> <p>а) _____</p> <p>б) _____</p> <p>в) _____</p> <p>2. Кого из вашей группы ты бы пригласил на свой день рождения?</p> <p>а) _____</p> <p>б) _____</p> <p>в) _____</p> <p>3. С кем из своей группы ты пошел бы в многодневный туристический поход?</p> <p>а) _____</p> <p>б) _____</p> <p>в) _____</p>
--

Выше приведен пример обследования группы при помощи первого способа выбора, т.е. каждый респондент имеет право выбрать только трех человек. Вопросы в прямой форме составлены по позитивному критерию.

Когда социометрические карточки заполнены и собраны, начинается этап их математической обработки. Простейшими способами количественной обработки являются табличный, индексологический и графический.

### **Обработка и интерпретация результатов**

#### **1. Составление социоматрицы.**

Социоматрица - это таблица, в которую вносятся результаты опроса. По результатам опроса могут быть построены суммарные социоматрицы, дающие картину выборов по нескольким критериям, и единичные - по одному критерию. Анализ социоматрицы по каждому критерию дает достаточно наглядную картину взаимоотношений в группе.

№ п/п	Ф.И.О.	Кого выбирают											Всего
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
1.	И....ва	♦		1			3		3	(2)			
2.	П....в	2	♦		2		2			3			
3.	С....в		3	♦			2			(3)			
4.	Г....ва	1			♦		1						
5.	Д....в				1	♦	1	2		3	3		
6.	З....на						♦			(2)	2	1	
7.	Л....Н	1		3				♦		3		3	
8.	К....на								♦				
9.	Ж....н		(2)							♦			
10.	Р....ва	(1)		1	2		1		1		♦	2	
11.	Т.... на		2	1	1			2			3	♦	
Количество выборов		5	7	6	7	0	10	7	4	16	11	12	79
Количество взаимных выборов		1	1		1					1	0,5		4,5

Взаимные выборы обводятся кружком (о). Или полукругом (Г\), если взаимность неполная.

Основное достоинство социоматрицы - возможность представить выборы в числовом виде, что, в свою очередь, позволяет проранжировать членов группы по числу полученных и отданных выборов, установить порядок влияний в той или иной конкретной группе.

Количество полученных выборов (79)-социометрический статус группы, который сравнивается с теоретически возможным числом выборов (11 (число членов группы) x 9 (число возможных выборов) = 99).

2. Существует и такой социометрический параметр, как «индекс групповой сплоченности»:

$$C_{\text{гр.}} = \frac{\text{сумма взаимных выборов}}{\text{общее число возможных выборов в группе}} = \frac{4,5}{99} = 0,045$$

Показатель хорошей групповой сплоченности лежит в диапазоне 0,6-0,7.

3. На основе социоматрицы возможно построение социогаммы, которая делает возможным наглядное представление социометрии в виде схемы-«мишени», что является существенным дополнением к табличному подходу.

Каждая окружность в социогамме имеет свое значение.

I) Внутренний круг - это так называемая «зона звезд», в которую попадают лидеры, набравшие максимальное количество выборов.

II) Второй круг-зона предпочитаемых, в которую входят лица, набравшие выборов в количестве выше среднего показателя.

III) Третий круг - зона пренебрегаемых, в которую вошли лица, набравшие выборов в количестве ниже среднего показателя.

IV) Четвертый круг - зона изолированных - это те, которые не получили ни одного очка.



Социограмма наглядно представляет наличие группировок в коллективе и взаимоотношения между ними (симпатии, контакты). Группировки состояются из взаимосвязанных лиц, стремящихся выбирать друг друга. Наиболее часто в социометрических измерениях встречаются положительные группировки из 2-3 членов, реже из 4 и более членов.

## Тема 6. Феномен группового давления и его изучение

### Феномен групповых норм и группового давления

**Задание «Сила социального давления».** Это задание предназначено для того, чтобы помочь студентам глубже осознать, какую власть над людьми имеют социальные требования. Инструкция к заданию: «Выберите какую-нибудь неявную социальную норму, касающуюся обычного повседневного поведения. Затем выберите поведенческий акт, который каким-либо образом нарушает эту норму или отклоняется от нее. Вам нужно повторить его много раз и в различных ситуациях. Оцените реакции людей и ваши собственные чувства. При выполнении упражнения не совершайте поступков, которые могли бы причинить вред другим людям или вам самим». Обсуждение результатов выполнения задания.

### Проявления конформности

Формы работы: работа в микрогруппах, групповое обсуждение, информирование преподавателя.

Процедура проведения: студентам для обсуждения в микрогруппах предлагаются ситуации, описывающие различные проявления конформного поведения. Они знакомятся с ситуацией и отвечают на вопросы, данные в задании. Затем каждая микрогруппа представляет свое видение (оценку) ситуации остальным студентам. Преподаватель предлагает найти все признаки, объединяющие предложенные ситуации. В результате формулируется определение конформности, осознаются и формулируются причины конформного поведения.

**Задание (первая ситуация).** В американском колледже наступил день вручения дипломов. Церемония проводилась очень торжественно, собралось много родственников и друзей. По условленному знаку 100 выпускников колледжа

встали, чтобы выслушать слова президента колледжа: «...тем самым я присуждаю каждому из вас степень бакалавра со всеми сопутствующими ей правами и привилегиями». Речь окончилась, 25 новоиспеченных выпускников из первого ряда выстроились в очередь за дипломами. Остальные 375 нервничали, думая про себя: " Было ли сказано, что теперь нужно сесть и ждать своей очереди?» И ни один не сел. Время шло. Половина первого ряда уже получила свои дипломы. Толпа, стоящая позади, застыла, как замороженная. В голове каждого из стоящих металась мысль: «До нашего ряда очередь может прийти только через полчаса... Мы загораживаем обзор зрителям, сидящим сзади... Почему никто не садится?» И по-прежнему ни один не сел. Прошло еще две минуты. Человек, управляющий церемонией, чьи команды студенты игнорировали на репетиции, подбежал к первому ряду и сделал легкую отмашку садиться. Ни один человек не сел. Тогда он подошел к следующему ряду и громко скомандовал: «Сесть!» Через две секунды 375 спасенных блаженствовали па стульях.

Вопросы:

- Объясните, чем вызвано поведение выпускников колледжа.
- Почему при значительном разнообразии индивидуальностей внутри этой большой группы поведение было настолько единообразным?
- Было ли принято этими студентами сознательное решение вести себя подобным образом?

- Расскажите, как эти люди выглядят в ваших глазах.

Могут быть сделаны следующие выводы:

- влияние толпы стирает индивидуальные различия;
- в толпе происходит «размывание» ответственности;

в данном случае описывается проявление «бездумной конформности» (бессознательное конформное поведение).

**Задание (вторая ситуация).** Василий добровольно вызвался участвовать в эксперименте по перцептивным суждениям. Он заходит в комнату вместе с четырьмя другими участниками, и экспериментатор показывает всем карточку с отрезком прямой (отрезок X). Одновременно для сравнения он показывает другую карточку с тремя отрезками (отрезки Л, В, С). Задача Василия — определить, какой из трех отрезков ближе всего по длине к отрезку X.

Решение представляется Василию на удивление легким. Совершенно очевидно, что правильное решение — это отрезок В, и когда наступит черед Василия отвечать, он, конечно, именно его и назовет. Но сейчас не его очередь — молодой человек перед ним внимательно смотрит на рисунки и выбирает отрезок С. Раскрыв рот, Василий смотрит на него с недоумением. «Как ему могло прийти в голову назвать С, когда любому дураку ясно, что должно быть В? — спрашивает себя Василий. — Он или слеп, или спятил». Тем временем наступает очередь второго участника, и он тоже выбирает отрезок С. Василий начинает ощущать себя Алисой в Стране чудес. «Что происходит? — продолжает он пытаться себя, — неужели они оба слепы или сошли с ума?» А тут и третий участник выбирает отрезок С. И Василию ничего другого не остается, как еще раз внимательно приглядеться к отрезкам. «Может быть, единственный сумасшедший здесь — это я?» — бормочет про себя Василий. Четвертый участник тоже считает, что правильный ответ — это С. Наконец наступает очередь Василия. «Конечно С! — заявляет Василий. — Я с самого начала знал, что это С».

Вопросы:

- Что заставило описанного человека изменить свое мнение?
- Получил ли этот человек какую-то выгоду от своего поведения или оно помогло ему избежать каких-то неприятных последствий?
- Было ли это решение сознательным?
- Было ли давление группы прямым?



Поощрялось ли каким-то образом конформное поведение?

Резюме преподавателя — рассказ об эксперименте С. Ашат и его результатах.

в данной ситуации мы имеем дело с таким проявлением конформности, как одобрение (изменение убеждения и действия в соответствии с социальным давлением).

**Задание (третья ситуация).** Студент по имени Иван и четверо его друзей смотрят по телевизору предвыборные дебаты кандидатов в президенты. Речь одного из кандидатов производит на Ивана благоприятное впечатление: своей искренностью и открытостью, чувством юмора этот кандидат нравится ему больше, чем его оппонент. Когда выступление закончено, один из друзей Ивана говорит: «Ишь как соловьем заливается этот жулик! Народ ограбил, теперь можно и шуточки шутить». Остальные единогласно и быстро соглашаются с ним. Ивана эта ситуация озадачивает и даже слегка огорчает. В конце концов он говорит друзьям: «Да, действительно, он не производит впечатления честного человека. А я-то надеялся...». Впоследствии Иван голосует за того кандидата, который ему понравился с самого начала.

**Вопросы:**

- Что заставило Ивана изменить свое мнение, что на него повлияло?
- Почему изменение мнения не привело к изменению поведения?

: в данной ситуации описано такое проявление конформности, как уступчивость (внешние действия хотя и соответствуют давлению группы, однако присутствует личное несогласие).

Затем в группе проводится обсуждение причин конформного поведения (по всем трем ситуациям). Группе предлагается дать определение конформности.

Конформность — изменение поведения или убеждений в результате реального или воображаемого давления группы. Конформность состоит не в том, что вы действуете так же, как все, но в том, что вы поддаетесь влиянию всеобщего действия. Вы ведете себя не так, как делали бы это в одиночку.

**Вопросы:**

- Останутся ли ваше поведение и убеждения такими же вне группы?
- Вскочили бы вы в момент гола, будь вы единственным болельщиком?
- Когда вы пьете чай или кофе, как миллионы других людей, — это конформность?

## **Раздел 5. Социальная психология больших групп и массовых явлений**

**Тема 7. Механизмы социально-психологического воздействия на личность:**  
внушение, заражение, подражание

**Ответьте на вопросы:**

1. Подумайте и опишите, как лично вы обычно убеждаете других людей.
2. Попробуйте понять, в каких случаях вы поддаетесь внушению со стороны других людей.
3. Осмыслите способы противодействия специфическому и неспецифическому внушению.
4. Систематизируйте и обобщите в форме таблицы различия в проявлении подражания и заражения.
5. Приведите конкретные примеры из своего опыта, иллюстрирующие виды социально-психологического воздействия согласно схемы:



**Задача 210».** Объясните причину перечисленных социальных явлений. Как называется этот феномен в психологии?

1. Поздним вечером в среду ответственный работник Центробанка, выступая по телевидению, заявляет, что в ближайшее время не будет денежной реформы и тем более не будет обмена крупных купюр; в четверг утром в магазинах все стремится разменять крупные купюры, на почтах делаются крупные переводы в дальние города; в сберкассах делаются вклады этими купюрами.
2. Перед выборами оптовые рынки были атакуемы старушками, скупавшими крупными партиями соль, спички, мыло, консервы, полотенца, зубную пасту, стиральный порошок, школьные тетради.
3. Если где-то в транспорте или очереди вы слышите, что «с первого все подорожает», вы непременно сообщите об этом родным и близким и побежите по магазинам.
4. Если вы однажды постриглись в модном парикмахерском салоне и опытный мастер сказал вам, что вам не идут длинные волосы и рыжий цвет, то вы всегда будете избегать этого.

## Раздел 6. Практические современные формы профессиональной реализации социальной психологии

### Тема 8. Методы исследования общественного мнения психология

#### Анкетирование

Составить текст вопросов анкеты и провести опрос относительно любой актуальной социальной проблемы, в качестве респондентов следует привлечь представителей какой-либо определенной демографической или профессиональной группы.

Разработайте критерии формирования репрезентативной выборки для опроса молодежью. Примерные темы: «Досуг и развлечения современной молодежи», «Политические убеждения студентов вуза».

#### Контент-анализ

Студентам предлагается применить процедуру контент-анализа для выявления стереотипов, свойственных общественному сознанию путем анализа текстов различного рода. Студенты могут самостоятельно сформулировать тему исследования, исходя из

своих профессиональных и личных интересов. В качестве примеров тем можно привести следующие:

- Гендерные стереотипы в телевизионной рекламе.
- Этнические стереотипы в телевизионных новостных программах.
- Маскулинность и феминность в текстах современных популярных песен.

Процедура контент-анализа предполагает несколько этапов: выделение единиц анализа (качественных и количественных), составление кодировочной инструкции, пилотажную кодировку текста, кодировку всего массива исследуемых текстов и расчет количественного соотношения единиц анализа в исследуемом тексте, а также интерпретацию полученных данных .

Качественные (смысловые) единицы включают в себя: а) категории — наиболее общие, ключевые понятия, составляющие концептуальную схему исследования; б) подкатегории — частные понятия, раскрывающие смысловое содержание категорий; в) индикаторы — формы выражения смысловых единиц анализа на языке изучаемого текста .

Количественные единицы анализа (единицы счета) могут совпадать или не совпадать со смысловыми единицами. При их совпадении квантификация сводится к вычислению частот упоминания выделенной смысловой единицы, при несовпадении единицей счета может стать физическая протяженность или площадь текста, заполненного смысловыми единицами .

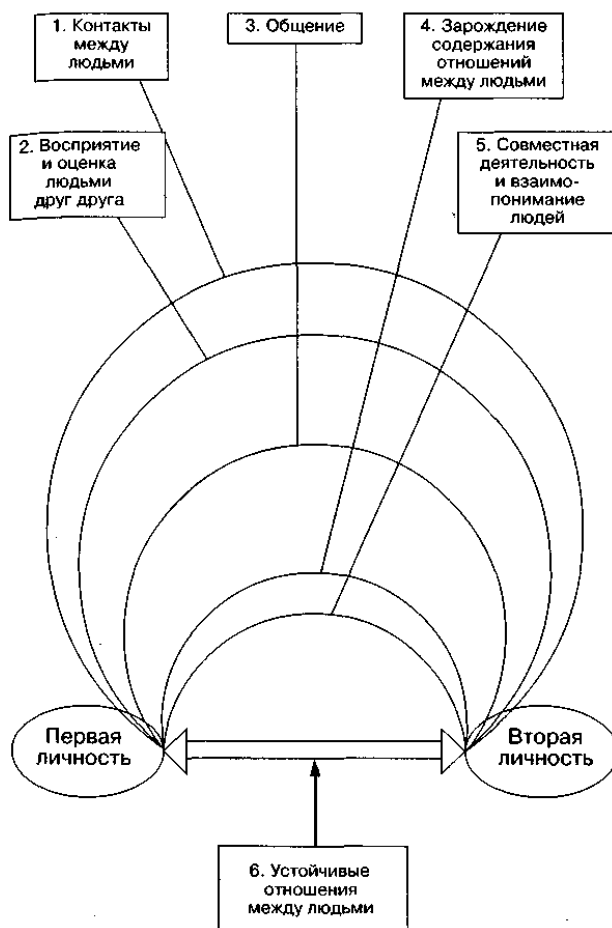
## **Тема 9. Обобщающее занятие (анализ творческого задания «Мой коммуникативный мир»)**

**Задание:** В ходе выполнения задания следует проанализировать особенности своего собственного коммуникативного пространства, которые проявляются в повседневном взаимодействии в ходе формального и неформального общения.

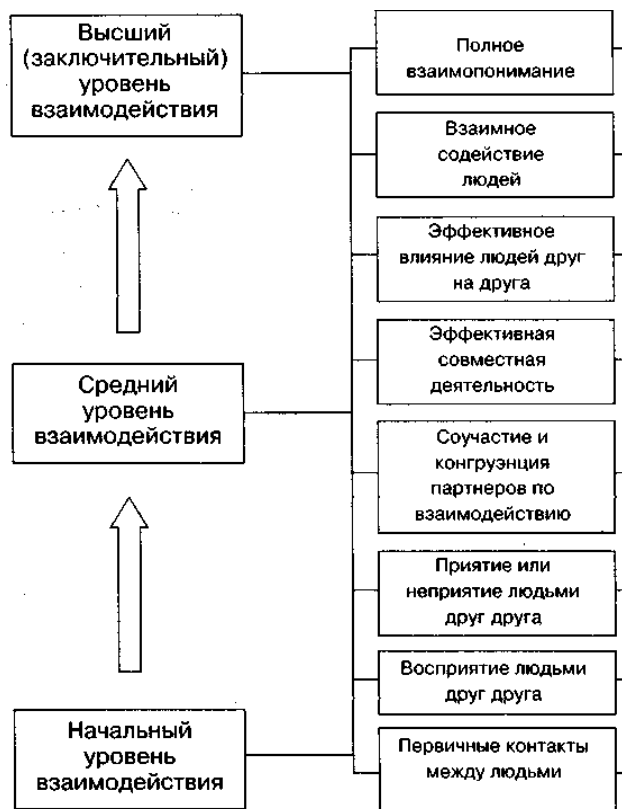
Результаты рефлексивного анализа можно представить в любой, в том числе оригинальной, нестандартной форме. В основу анализа должны быть положены базовые понятия, изучаемые в курсе социальной психологии, описанные с привлечением конкретных примеров из вашего личного опыта. В качестве отдельных аспектов анализа коммуникативного пространства можно рекомендовать следующие:

1. Изучите роль и специфику проявления всех видов взаимоотношений людей в их повседневной жизни и деятельности. Проанализируйте свой день – в какие типы взаимоотношений вы ступаете.

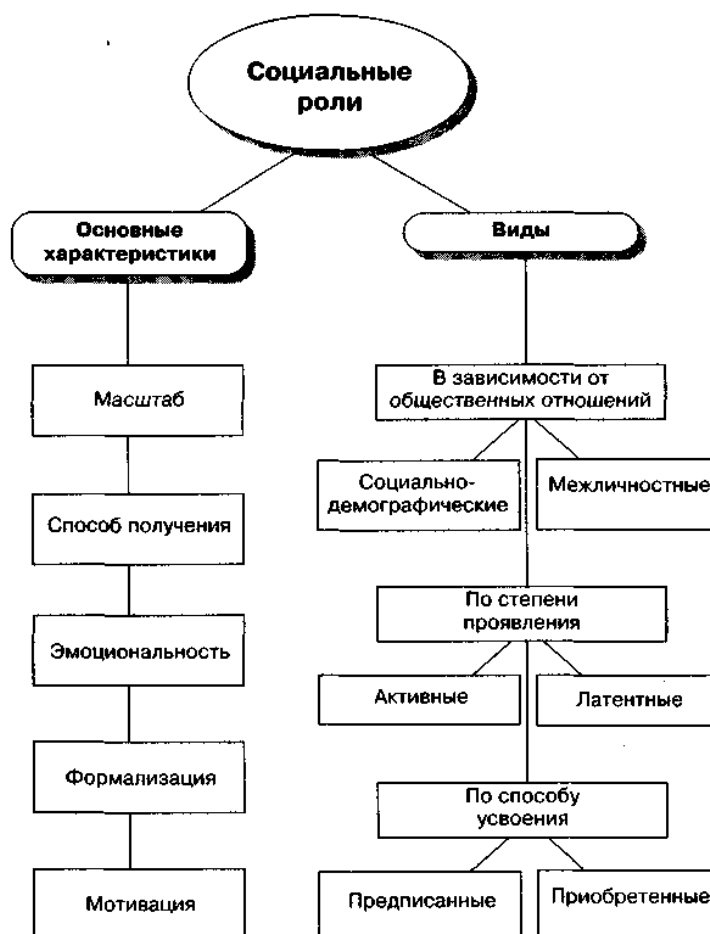
Опишите иерархию взаимоотношений в вашей семье.



2. Попробуйте описать свои чувства и переживания на всех этапах вашего знакомства и взаимодействия с каким-то новым человеком.



3. Проанализируйте свои социальные роли можно использовать схему



4. Изучите особенности своей социальной перцепции. Опишите условия достижения взаимопонимания между вами и другими людьми. Изучите направления вашего личностного совершенствования в изучении взаимопонимания людей.

5. Исследуйте специфику коммуникативного поведения всех представителей малой группы, в которой вы являетесь постоянным членом. Изучите особенности структуры межличностных предпочтений в вашей группе. Изучите, какие традиции проявляются в вашей малой группе.

### КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ по курсу

#### А) репродуктивный уровень

1. В чем состояла сущность дискуссий о предмете «советской социальной психологии» в 20-е гг. XX века?
2. Назовите психологов, чьи идеи находились в центре внимания социально-психологических дискуссий в первые годы Советской власти.
3. Каково положение современной социальной психологии в системе «социология – социальная психология»?
4. Как в настоящее время описывают предмет социальной психологии?
5. Что относят к объектам социальной психологии?
6. Каковы основные направления современной социальной психологии?
7. Назовите разделы социальной психологии. Обоснуйте свой ответ.
8. Существует мнение, что история социальной психологии намного короче, чем история социально-психологического мышления. Чем оно вызвано? Обоснуйте свою позицию.
9. Назовите первые социально-психологические концепции. Дайте им характеристику.
10. Какие отрасли социальной психологии наиболее активно развиваются в настоящее время? Обоснуйте свой ответ. Приведите примеры.

11. Как Г.М.Андреева определяет понятие «методология» в отношении социально-психологического знания?
12. Каковы тенденции развития социально-психологических методов исследования?
13. Назовите основные методы, используемые в социальной психологии.
14. Поясните, в чем двойственность определения «группа» в общественных науках? С какими группами имеет дело социальная психология?
15. Что относят к психологическим характеристикам группы?
16. Приведите примеры классификации групп.
17. Что такое «большая социальная группа»?
18. Каковы специфические регуляторы социального поведения в больших группах?
19. Какова структура психологии больших социальных групп?
20. Почему концепция «социальных представлений», разработанная во французской психологической школе, считается значимой в психологии больших групп? Что анализируют с ее помощью?
21. Что относят к стихийным группам в социально-психологической литературе?
22. Назовите механизмы воздействия, реализуемые в стихийных группах.
23. В чем специфика социальных движений?
24. Опишите историю развития вопроса, связанного с изучением малых групп в социальной психологии.
25. Дайте определение малой группе. Какова численность малой группы?
26. Приведите примеры классификации малых групп.
27. Проанализируйте вклад социометрического подхода в изучении малых групп.
28. С чем связано тройное истолкование термина «групповая динамика»?
29. Опишите и охарактеризуйте эксперименты, направленные на изучение группового давления в малой группе.
30. В чем сущность групповой сплоченности?
31. Назовите общее и отличное у лидерства и руководства в малых группах.
32. Назовите критерии эффективности групповой деятельности.
33. В чем особенность психологической теории коллектива в контексте анализа группового развития?
34. Охарактеризуйте значение психологической теории коллектива для современной российской социальной психологии.
35. Опишите первые эксперименты, связанные с изучением межгрупповых отношений. Кто автор данных экспериментов?
36. В чем сущность экспериментов, связанных с межгрупповым взаимодействием, в контексте когнитивистского подхода в социальной психологии (экспериментов Тэшфела)?
37. В чем сущность подхода Агеева?
38. Назовите три функции, или три стороны (по Г. М. Андреевой) общения. Поясните основания для выделения данных сторон общения.
39. Почему термин «общение» не имеет точного аналога в зарубежной социальной психологии?
40. Почему общение не является только передачей информации?
41. Какова роль речи как средства коммуникации?
42. Опишите модель, предложенную американским журналистом Г. Лассуэллом для изучения убеждающего воздействия средств массовой информации.
43. Проанализируйте существующие в социальной психологии классификации типов взаимодействий.
44. Дайте характеристику основным терминам, рассматриваемым в контексте социальной перцепции, а именно терминам: идентификация, эмпатия, каузальная атрибуция, аттракция.
45. Что различает и объединяет понятия «установка» и «аттитюд»?
46. Опишите сущность подхода Ананьева в понимании личности.
47. Назовите три сферы, на пространстве которых осуществляется социализация индивида. Опишите, как происходит данный процесс (по сферам).
48. Какая стадия социализации кажется вам наиболее значимой?
49. Г. М. Андреева выделяет две стороны социализации. Назовите эти стороны. Как происходит развитие общества, если принять определение Г. М. Андреевой как статичное?

50. Назовите наиболее яркие социально-психологические эксперименты, показывающие, как работают социальные установки.

## **Б) Реконструктивный уровень**

Задание 1. Приведите примеры разных социально-психологических явлений: процессов, состояний, свойств личности или группы. Опишите два видения этого явления: с позитивной и негативной точки зрения.

Задание 2. Произведите операционализацию социально-психологического явления (агрессия, лидерство, застенчивость, общительность, сплоченность, аутсайдер, конформность, соперничество). Составьте протокол наблюдения.

Задание 3. Приведите примеры высказываний с обратной связью, отвечающих требованиям эффективных коммуникаций. Какие формы обратной связи известны в психологической практике?

Задание 4. Опишите жизненные ситуации, в которых актуализируется та или иная функция общения.

Задание 5. Какие эффекты межличностного восприятия искажают образ воспринимаемого человека? Проанализируйте, какие свойственные вам механизмы могут исказить межличностное познание?

Задание 6. Рассмотрите этапы и слагаемые убеждения. Составьте план убеждения конкретного адресата.

Задание 7. Приведите примеры социальной лености, наблюдаемые вами в жизни группы. Какие условия способствовали (препятствовали) возникновению данного феномена?

Задание 8. Приведите примеры деиндивидуализации, наблюдаемые вами в обыденной жизни. Какие условия способствовали (препятствовали) возникновению данного феномена?

Задание 9. Приведите примеры социальной фасилитации, наблюдаемые вами в жизни группы. Какие условия способствовали (препятствовали) возникновению данного феномена?

Задание 10. Приведите примеры влияния меньшинства, наблюдаемые вами в жизни группы. Какие условия способствовали (препятствовали) возникновению данного феномена?

Задание 12. Вспомните ситуации, когда поведение другого человека вызывало у вас негативные чувства. Как вы реагировали и выражали свое отношение другому? Как отреагировал на это ваш собеседник? Попробуйте дать обратную связь с помощью Я-сообщений: «Когда ты... (описание поведения другого человека), я чувствую ... (отражение собственных чувств), потому что... (причины чувств) Я хотела бы, чтобы ты... или ... (предложение альтернатив). Сравните эффекты Я-сообщений и Ты-сообщений в межличностном взаимодействии.

Задание 13. Выразите сопереживание с помощью техники отражения чувств. Вспомните ситуации, когда вы могли выразить сопереживание другому человеку. Опишите свои слова и действия в этой ситуации. Иногда не требуется утешений, советов, активного содействия. Важно просто показать человеку свое понимание и присутствие. Сформулируйте свою поддержку с помощью формул сопереживания.

Задание 14. Как называется такой стиль взаимодействия? Какие преимущества и недостатки данного стиля проявляются в межличностном общении? Приходилось ли вам прибегать к таким способам?

Стремиться доказать, что другой человек не прав

•Дуться, пока они не передумают

Перекричать их

Применить физическое насилие

Не принимать явного отказа  
Требовать безоговорочного послушания  
Перехитрить их

- Призвать на помощь союзников для поддержки
- Требовать, чтобы ваш оппонент согласился с вами ради сохранения отношений

Задание 15. Как называется такой стиль взаимодействия? Какие преимущества и недостатки данного стиля проявляются в межличностном общении? В конфликте вы...

- делаете вид, будто все в порядке
- продолжаете действовать, как будто ничего не произошло
- миритесь с происходящим, дабы не нарушать покой
- ругаете себя за вашу раздражительность
- пользуетесь вашим обаянием для достижения нужной цели
- молчите, а потом начинаете вынашивать планы мести
- подавляете все ваши негативные эмоции

Задание 16. Определите, что наблюдается в данной группе. Дайте оценку социометрии как методу исследования. «Мы – дружные» – так оценивают свою группу большинство ее членов. Социометрия показала, что общее число выборов у большинства членов группы равно числу взаимных выборов.

Задание 18. Укажите, опираясь на транзактный анализ Э.Берна, какие эго-позиции у коммуникатора и реципиента?

Иванов: «Что стало с молодежью?! Она совсем распустилась!»

Петров: «Да, в их годы мы были поскромнее».

Прокомментируйте ваш ответ.

Задание 19. Укажите, опираясь на транзактный анализ Э.Берна, какие эго-позиции у коммуникатора и реципиента?

Преподаватель: «Каким образом у вас здесь получилось трехзначное число?»

Студент: «Ах, да, я совсем забыл извлечь квадратный корень!»

Прокомментируйте ваш ответ.

Задание 20. Укажите, опираясь на транзактный анализ Э.Берна, какие эго-позиции у коммуникатора и реципиента?

Иванов: «Как Вам не стыдно сидеть, когда рядом стоит пожилая женщина?!»

Петров: «О, конечно-конечно, я просто не заметил. Задумался, знаете... Садитесь, пожалуйста»

Прокомментируйте ваш ответ.

Задание 21. Представьте, что вы наблюдаете, как человек на улице испугался собаки. Как вы объясните его поведение, если вам известно:

- 1) что обычно никто не пугается этой собаки; что этот человек вообще боится собак; что и раньше, сталкиваясь с собаками, этот человек так же сильно пугался;
- 2) что другие люди так же боятся этой собаки; что этот человек не пугается других собак; что, встречая именно эту собаку, этот человек испытывает страх.

К каким заключениям приведут эти информационные схемы?

Задание 22. О каком групповом психологическом феномене рассказал в сказе «Новое платье короля» Г.-Х.Андерсен? Приведите подобные примеры из собственной практики.

Задание 23. Какой механизм межличностного познания отражен в следующей ситуации. При моделировании судебного процесса, где в роли преступника выступали красивые и некрасивые люди, «судьи» были склонны вынести более жесткий приговор последним.

Задание 24. Определите, какой эффект межличностного восприятия выявлен в данном исследовании. Восьмиклассников просили описать, как они представляют себе врача, учителя и лесоруба. Характеристики включали следующие суждения: «лесоруб – сильный,



загорелый», «учитель – строгий, требовательный, одет в скромный темный костюм», «врач – в белом халате, чистом колпаке, всегда должен иметь при себе трубку, успокоить больного».

Задание 25. Определите, к какому типу относится группа из 15 человек, если известно, что:

- а) члены этой группы знают друг друга;
- б) говорят о своей группе «мы»;
- в) работают вместе.

Задание 26. Почему проблема «индивидуализм» не находит решения? Способен ли человек выйти за пределы этой проблемы? В поисках оптимальной среды жизни человек нередко обращается к идеалам индивидуализма и коллективизма. В индивидуализме, наверное, он воплощает стремления освободиться от бремени социальных норм; изолированность от окружающих, одиночество представляются ему идеалом человеческого существования. Коллективизм — противоположная тенденция: в группе человек находит защиту от одиночества, объединяя свою жизнь с жизнью определенной группой, ведь нет причин для страха перед одиночеством там, где ответственность за жизнь берут на себя другие. И чем более масштабнее, организованнее и результативнее своими достижениями такая организация, тем лучше чувствует себя в ней человек. Тем не менее жизнь в организации не может реализовать общения с собой. И это снова толкает ее к индивидуализму. Проблема «индивидуализм» не находит решения.

Задание 27. Как быть в этом случае? Можно ли объяснять такие явления с материалистических позиций?

В присутствии других исследуемый больше запоминает, лучше концентрирует внимание, интенсивнее мыслит. Он также склонен некритически усваивать идеи, поддерживаемые большинством, проникаться расположением духа группы, перекладывать ответственность за свои поступки на других, принимать рискованные решения. Строго придерживаться позиций материалистической психологии, для объяснения этих фактов следует признать существование «группового мозга», что противоречит здравому смыслу.

Задание 28. Объясните психологическое содержание высказываний.

- 1). «Тот, кто воображает, что может обойтись без других людей, очень ошибается; но тот, кто воображает, что без него не могут обойтись люди, ошибается еще больше». Ф. Ларошфуко.
- 2). «Объединяйтесь, люди! Смотрите: нуль – это ничего, но два нуля уже кое-что означает». С.Лец.
- 3). «Человек имеет значение для общества лишь в той мере, в которой он ему служит». А. Франс.
- 4). «Добрые нравы, для того чтобы сохраняться, нуждаются в законах; точно так же и законы, для того чтобы они соблюдались, нуждаются в добрых нравах». Н. Макиавелли.

Задание 29. Попробуйте продолжить описание отношений такого человека со знакомыми и незнакомыми людьми.

Э. Фромм, описывая типы характера, выделил характер рецептивной ориентации. Одной из черт людей этой ориентации есть то, что «им трудно сказать «ни» и они легко впадают в конфликт между обещаниями и выполнением. Они чувствуют себя растерянным, когда работают самостоятельно, ничего несостоятельные сделать без посторонней помощи.

Задание 30. Опишите детально поведение такого человека в качестве лидера формальной реальной маленькой группы.

Э. Фромм выделил среди характерных человеческих ориентаций «эксплуататорскую». Одна из ее особенностей состоит в том, что «символом этой ориентации, кажется, может служить «придирчивая гримаса, которая часто бывает отличительной особенностью таких людей. Их отношения к людям окрашенные

враждебностью и манипуляцией. Каждый человек рассматривается как объект эксплуатации и оценивается ее полезность.

Задание 31. Опишите детально содержание этой установки. Говоря о людях рыночной ориентации, Э. Фромм писал: «тот факт, чтобы достичь успеха, недостаточно владеть умением и умственным багажом для выполнения поставленной задачи, но надо еще быть способным вступить в соревнование со многими другими, что формирует у человека определенную установку по отношению к себе».

Задание 32. Как вы считаете, как влияют на отношения с другими людьми реализация человеком его главного жизненного кредо:  
а) «будь удовлетворенным собою»;  
б) «будь самым собою»?

Задание 33. Объясните, почему в толпе человек чувствует себя уверенно и не сомневается в тех действиях, в которые ее втягивает толпа?

Задание 34. В чем состоят причины этих отличий? Английский психолог Майкл Арджайл изучал во время своей кругосветной поездки язык жестов. Он установил, что в среднем на протяжении часового разговора финн использует жестикуляцию один раз, итальянец – 80, француз – 120, а мексиканец – 180 раз.

Задание 35. Почему именно так происходит формирование группы? Какие социально-психологические явления предопределяют этот процесс? Наблюдения показали, что начало формирования группы характеризуется неопределенностью, поэтому «для поддержания разговора» члены группы рассказывают друг другу интересные случаи из своей жизни, анекдоты, демонстрируют эрудицию и т. п. Со временем на основе личностно-психологических свойств возникают две группировки, одна из которых стремится руководить группой, тогда как вторая противостоит этим попыткам. Далее группу объединяет агрессия относительно того ее члена, который имеет наивысший официальный статус. Происходит «мятеж», в результате которого устанавливается система межличностных отношений: взнос каждого оценивается в зависимости от его отношения к групповым целям, которые активно формируются. Начинается вторая фаза становления группы. Сначала группа сплочивается, ее усилия направлены на согласование отношений, поддержание атмосферы единства. Тем не менее потом в ней снова получают группировки – уже на основании отличия в ориентации на ту степень близости, которая нужна для членства в группе. Вместе с тем происходит процесс осознания взаимозависимости членов группы: восприятие члена группы уже не связывается с оценками «красивый» ли «плохой»; согласие достигается в результате дискуссии, а не принуждения к единодушию.

## **В) Творческий уровень**

Задание 1. Студентам предлагается выполнить письменно следующее задание: на основе собственного опыта опишите и проанализируйте одну конфликтную ситуацию в соответствии с предлагаемой схемой.

Схема анализа конфликтных ситуаций

Определите субъектов конфликтной ситуации.

Объект конфликта (то, из-за чего возникает конфликт).

Деструктивные действия участников конфликтной ситуации.

Исход конфликта — как был разрешен конфликт.

Используйте технологию разрешения конфликта, например, картографию конфликта. Опишите последовательность шагов при разрешении конфликта. В чем вы видите преимущества данной техники разрешения конфликта? Какие трудности вы испытывали при составлении и чтении картографии конфликта?

После выполнения задания студенты по очереди представляют результаты работы: описание и анализ конфликтной ситуации. Выбирается наиболее интересная конфликтная

ситуация , и обсуждается в группе. Следует обратить внимание на особенности поведения людей в конфликтных ситуациях: какие позиции и стратегии выбираются людьми, какие особенности вербального и невербального поведения можно отметить.

#### Задание 2.

##### Тема: современные теории зарубежной социальной психологии


Студентам предлагается два примера . Они должны обсудить их в мини-группах и затем ответить, какую психологическую теорию иллюстрирует каждый пример, почему? После этого студентам предлагается придумать примеры-задания (по аналогии с примерами, которые приводились преподавателем), которые иллюстрировали бы социально-психологические теории.

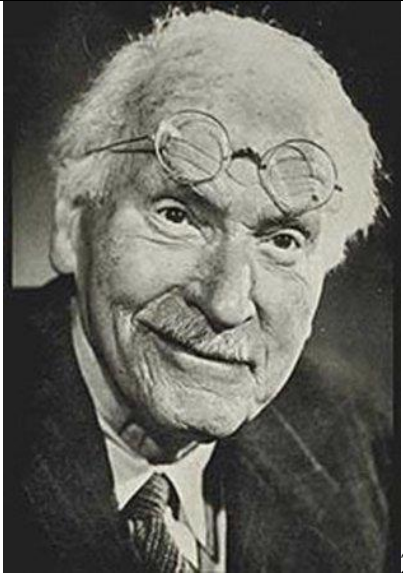
Пример 1. Маленьким детям, боявшимся собак, предложили просто наблюдать за ребенком, который" весело играл с собакой по 20 минут в день. После четырех сеансов наблюдения 67 % детей выразили желание забраться в детский манеж с собакой и оставаться там, причем даже в отсутствие взрослых.


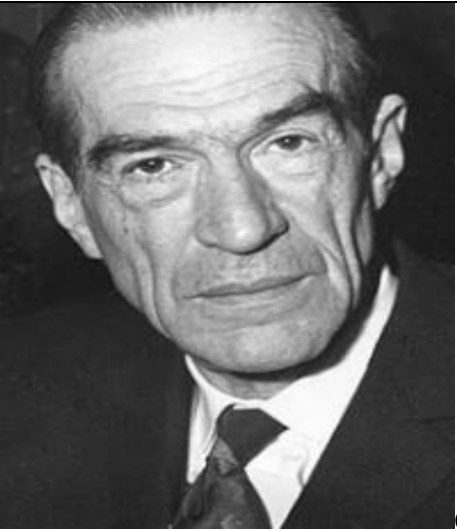
Пример 2. В некоторых областях Пакистана и Индии существует обычай «Вартап Бхаджи», заключающийся в том, что после окончания свадебного торжества хозяева дарят уходящим гостям конфеты. Отсчитывая их, хозяйка может сказать: «Эти пять — ваши», имея в виду: «Это то, что вы раньше дали мне»: затем хозяйка добавляет еще конфет, говоря: «Это мои».

#### Задание 3. Творческая контрольная работа

### 1. Перепуталка: «А я говорю...»

 1	<p style="text-align: center;"><b><i>А я говорю...</i></b></p> <p>Комплексы пытаются проникнуть в сознание через сновидения, телесные и поведенческие симптомы.</p> <p>А</p>
--	--

	2	<p><i>А я говорю...</i></p> <p>Оперантная реакция — действие произвольное и целенаправленное.</p> <p>В</p>
	3	<p><i>А я говорю...</i></p> <p>Деятельность, сознание, личность.</p> <p>С</p>
	4	<p><i>А я говорю...</i></p> <p>Психика как система, действия которой определяются конфликтом между сознанием и бессознательными стремлениями.</p> <p>Г</p>

	5	<p><i>А я говорю...</i></p> <p>Помочь человеку осознать себя.</p> <p>Д</p>
	6	<p><i>А я говорю...</i></p> <p>Общество часть поля.</p> <p>Е</p>

*А что скажешь ты?*

Соотнесите автора с его высказыванием.

На авторские права мы, естественно, не претендуем, так что фамилии и имена указываем=)

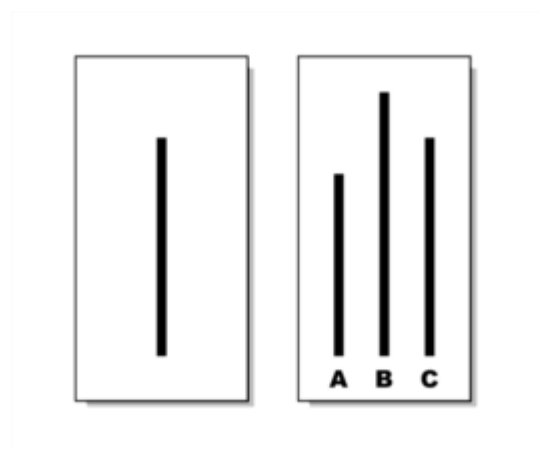
<i>Автор Ф.И.О.</i>	<i>Номер высказывания</i>
1	
2	
3	

4	
5	
6	

## 2. Эксперименталка: «Cook it!»

Предлагаем немного поэкспериментировать и поиграть в повара. Перед вами уникальный рецепт, при правильном сочетании ингредиентов которого можно приготовить просто восхитительное для тонкого вкуса психолога блюдо. И так, если добавить...

1.



**Проверка зрения**

**Общественное  
мнение**

---

Получилось:

2.



**16 тысяч километров**

**«Согласны ли Вы принять  
в своем заведении в  
качестве гостей  
представителей китайской  
национальности?»**

---

Получилось:

### **3. Психологический словарь**

*Перед вами необычный словарь с терминами по социальной психологии. Кто его составлял, мы, честно, не в курсе. Да это и не надо, а надо понять, что же за термины содержит этот словарь.*

Д – так надо, ну прямо очень очень!!! но, к сожалению, я этого лишен и нет мне полноценного развития как индивиду в следствие этого.

И – на шагающих утят быть похожими хотят не зря не зря. А куда дядя Конрад нас ведет не важно, ибо запечатление такое запечатление.

К – А – заметьте, что слова с тире встречаются не так часто. Если использовать определенный метод социальной психологии, то вы с уверенностью можете утверждать, что в задании номер 4 их 1 (именно его вы сейчас и отгадываете). Но если вы просмотрите всю олимпиаду, то их может быть в несколько раз больше количественно. Качественно тут только рисуночки в 1 и 2 задании, что составляет 40% от всех заданий.

С – что делать с социальным опытом? Правильно, активно осваивать и воспроизводить, тогда вы станете правомерным членом общества, и процесс этот у вас успешно пройдет.

У – моя деятельность имеет устойчивый и направленный характер, а все потому что у меня есть она. Кстати, психолог Д.Н. Узнадзе сможет вам рассказать про нее поподробнее.

Ф – на физкультуре, когда на меня смотрят одноклассники, я отжимаюсь куда успешнее, чем дома на полу с котом в одиночестве. Мне все говорят, что я наглядно иллюстрирую ее, ну на «ф» которая.

## Грамотный словарь вашими словами:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

6. \_\_\_\_\_