Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

**«Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации»**

Западный филиал

Ю.Н. Голубева

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ
«СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»

Допущено (рекомендовано) учебно-методическим советом
Западного филиала РАНХиГС в качестве учебно-методического пособиядля студентов среднего профессионального образования, обучающихся
понаправлению подготовки

43.02.01 «Организация обслуживания в общественном питании»

Калининград

Западный филиал РАНХиГС

2017

УДК 000.0 (000)

Рецензент:

Преподаватель Западного филиал РАНХиГС, Н.В. Невинская

Учебная дисциплина «Социальная психология»: учебно-методическое пособие/Ю.Н.Голубева – Калининград: Издательство Западный филиал РАНХиГС, 2017. – 56 с.

ISBN 000 – 0-00000-000-0

Учебно-методическое пособие по выполнению самостоятельной работы по дисциплине «Социальная психология» разработано в соответствии с рабочей программой по дисциплине, составленной на основе Федерального государственного образовательного стандарта по специальности среднего профессионального образования.

Учебно-методическое пособие предназначено для студентов среднего профессионального образования, обучающихся по специальностям 43.02.01 «Организация обслуживания в общественном питании» очной формы обучения.

Учебно-методическое пособие рекомендовано к изданию ученым советом филиала «\_\_» \_\_\_ 201\_ г., протокол №\_\_\_\_.

УДК 000.0 (000)

|  |  |
| --- | --- |
| ISBN 000 – 0-00000-000-0 | © Западный филиал РАНХиГС |

**Содержание**

|  |  |
| --- | --- |
| Введение | 4 |
| **Задания для самостоятельной работы****Тема 1.1.Введение в социальную психологию.** | 66 |
| **Тема 2.1.Влияние социального контроля общества на жизнедеятельность общества.**  | 12 |
| **Тема 2.2. Социализация личности.** | 14 |
| **Тема 2.3. Человек как жертва социализации.** | 15 |
| **Тема 2.4. «Я-концепция» личности.** | 18 |
| **Тема 3.2. Социально-психологическая природа конфликта.** | 24 |
| **Тема 4.1.Общение в современном мире** | 28 |
| **Тема 4.2. Интерактивный аспект общения** | 36 |
| **Тема 5.1. Социально-психологические механизмы взаимодействия в группе.** | 39 |
| **Тема 5.2. Руководство и лидерство** | 47 |
| **Тема 6.1. Большие социальные группы.** | 50 |
| **Темы рефератов** | 52 |
| **Вопросы для подготовки к промежуточной аттестации:** | 53 |
| **Словарь терминов** | 54 |

**ВВЕДЕНИЕ**

Целью данного учебно-методического пособия является применение системного подхода к организации самостоятельной познавательной деятельности студентов, в соответствии с требованиями Федерального Государственного образовательного стандарта и современной парадигмой образования. Учебно-методическое пособие является дополнением к теоретическому курсу дисциплины «Социальная психология» по специальности 43.02.01 «Организация обслуживания в общественном питании». Пособие содержит практические задания по социальной психологии общения, социальной психологии личности и межличностных отношений, психологии групп и групповой динамике. Структура методического пособия определяется его содержанием и дидактическими задачами. Каждый раздел посвящен определенной теме, снабжен вопросами для самоконтроля, вопросами для обсуждения, заданиями, упражнениями, конкретными ситуациями и методическими указаниями. Это позволяет сформировать единую логику изложения каждой темы, что дает возможность формировать у студентов умение строить относительно логичные и последовательные частные суждения на основе общего подхода. В социально-психологическое пособие включены широко используемые в психологической практике методики диагностики межличностных и межгрупповых отношений, включая стимульный материал, инструкцию для испытуемого, бланки ответов и ключи для обработки, а также подробный анализ полученных результатов, что позволяет использовать его для самостоятельной работы студентов.

Формируемые компетенции для специальности 43.02.01 «Организация обслуживания в общественном питании»:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.

ОК 7. Брать на себя ответственность работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.

ОК 10. Соблюдать действующее законодательство и обязательные требования нормативно-правовых документов, а также требования стандартов и иных нормативных документов.

ПК 2.1. Организовывать и контролировать подготовку организаций общественного питания к приему потребителей.

ПК 4.2. Проводить производственный контроль продукции в организациях общественного питания.

ПК 4.3. Проводить контроль качества услуг общественного питания.

**Тема 1.1.Введение в социальную психологию.**

**Формируемые компетенции: ОК1, ОК3, ОК8, ПК 2.1.**

**Раздел 1. Социальная психология как самостоятельная отрасль науки.
Основные понятия:** предмет социальной психологии, структура социальной психологии, психологическая социальная психология, социологическая социальная психология, социальная ситуация, социальное влияние, социальное познание.

**Контрольные вопросы:**

1. Назовите конкретные проблемы, которые изучает социальная психология?
2. В чем состоит специфика социальной психологии как отрасли знания?
3. Охарактеризуйте главные категории науки.
4. Раскройте содержание функций социальной психологии?
5. В чем суть практической направленности социальной психологии?
6. Охарактеризуйте области работы социального психолога-практика.
7. Какие социально-психологические проблемы актуальны в современной России?

**Задание 1.** Подумайте, как может меняться предмет исследования социальной психологии, если рассматривать ее как:

а) часть социологии;

б) часть психологии;

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

Определите три предмета исследования социальной психологии, исходя из каждой позиции.

**Тестовые задания:**

1. ……………………..социальной психологии определяется вопросом: «Что изучает данная наука как самостоятельная отрасль знаний?»

 2. В отличие от …………………… ………………………… социальная психология исследует не просто психические процессы индивида, а их специфику в связи с системой ……………………………. взаимодействий.

3. Социальная психология изучает закономерности поведения, деятельности и ……………………. людей, обусловленные их включением в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп.

**Литература:
Основная:**

1. Акопов Г. В. Социальная психология образования / Г. В. Акопов. -
М.: Моск. психол.-соц. ин-т. Флинта, 2012.
2. Битянова М.Р. Социальная психология : наука, практика и образ мыслей : учеб. пособие / М. Р. Битянова. - М.: Эксмо-пресс, 2013.
3. Шибутани Т. Социальная психология / Т. Шибутани; пер. с англ. В.Б. Ольшанского. – Ростов н/Д.: Феникс, 2012;

**Дополнтельная:**
1. Новиков В.В. Социальная психология : феномен и наука : учеб. пособие / В.В. Новиков; Моск. акад. психол. наук, Ярослав. гос. ун-т. - М.: Изд-во ин-та Психотерапии, 2013.

2. Введение в практическую социальную психологию: учеб пособие для вузов / под ред. Ю.М. Жукова, Л.А. Петровской, О.В. Соловьевой. – М.: Смысл, 2012.

**Раздел 2. История становления и развития социальной психологии.**
**Основные понятия:** позитивизм, социальный конструктивизм, бихевиоризм, психоанализ, гештальтпсихология, когнитивизм, когнитивный диссонанс, интеракционизм.

**Контрольные вопросы и задания:**

1. Охарактеризуйте основные вехи в развитии социальной психологии.
2. С какими факторами был связан кризис в социальной психологии?
3. Назовите основные научные парадигмы современной социальной психологии?
4. Изучите таблицу «Теоретические ориентации в социальной психологии» и дайте ее развернутый анализ:

**Задание 1. Заполните таблицу.**

 **Таблица 1. Основные направления в социальной психологии**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Тип | Название | Ключевая идея в понимании человека |
| PSP | Психоанализ | Человек бессознательный |
| Бихевиоризм | Человек, реагирующий на стимулы |
| Когнитивизм | Человек думающий |
| SSP | Интеракционизм | Человек, исполняющий роль |

1. В чем состоит суть теории поля К. Левина?
2. Какие теории «среднего ранга» возникли в социальной психологии после К. Левина?
3. Каковы психоаналитические идеи «Т-групп»?
4. Назовите основные идеи школы К. Роджерса.

**Тестовые задания по теме:**

1. Самые первые социально-психологические идеи, вышедшие из философии, сосредоточены на вопросе о соотношении общественного и индивидуального ………………….….
2. ………… …………… как одна из первых форм социально-психологических теорий сложилась в середине XIX века в Германии.
3. Основы теории психологии масс были заложены в концепции подражания ……………..
4. Основной тезис ………………….. заключается в том, что причиной социального поведения признаются врожденные инстинкты.
5. Основная сила истории – народ, или, по выражению Вундта, ………………….
6. В ……………………усиливаются механизмы заражения, внушения, подражания.
7. Макдаугалл разрабатывал свою теорию под прямым влиянием эволюционной теории …………………….
8. Выделив ………………., мифы и обычаи в качестве трех основополагающих явлений, определяющих психологию народа, В. Вундт сделал важнейший шаг в разработке фундаментальных социально-психологических проблем.
9. Одной из проблем, рассматриваемых в рамках ………………………… направления в социальной психологии является проблема конфликта человека и общества, проявляющаяся в столкновении влечений человека с социальными запретами.
10. Особое место в когнитивистской социальной психологии имеют так называемые теории ………………………………. соответствия, исходящие из положения о том, что главным мотивирующим фактором поведения индивида является потребность в установлении соответствия, сбалансированности его когнитивной структуры.
11. Предметом изучения бихевиоризма в социальной психологии является …………..…………, как объективная, наблюдаемая реальность, которую можно исследовать в экспериментальных условиях.
12. Практика создания Т-групп зародилась в рамках ……………………… …… направления в социальной психологии.

**Литература:**

**Основная:**

1. Левин К. Теория поля в социальных науках / К. Левин. – СПб.: Питер,2013.
2. Шихирев П.Н. Современная социальная психология : учеб. пособие для вузов / П. Н. Шихирев; науч. ред. А. И. Донцов. - М.; Екатеринбург: Ин-т психологии РАН: КПС+ Деловая книга, 2012.

**Дополнительная:**

1. Гофман И. Представление себя другим в повседневной жизни / И. Гофман. — М.: Канон-пресс-Ц : Кучково поле, 2011.

2. Емельянова Т.П. Социальное представление - понятие и концепция: итоги последнего десятилетия / Т.П. Емельянова // Психол. журн. - 2011. - Т.22. - №.6.

3. Леонтьев Д.А. Курт Левин: в поисках нового психологического мышления / Д.А. Леонтьев Д.А. Гордон Олпорт - архитектор психологии личности / Д.А. Леонтьев // Психол. журн. – 2012. – Т.23. - №3.
4. Перспективы социальной психологии / ред.-сост.: М. Хьюстон и др.; пер. с англ. : А. Мирера и др. — М. : ЭКСМО-Пресс, 2011.
5. Рудестам К. Групповая психотерапия / К. Рудестам. – СПб. : Питер Ком, 2010.
6. Фромм Э. Анатомия человеческой деструктивности / Э. Фромм; пер. с нем. Э. М. Телятниковой. — М.: АСТ, 2011.

**Раздел 3. Методы прикладных исследований в социальной психологии.**

**Основные понятия:** методология исследования, программа исследования, процедура исследования, качественные методы, количественные методы, качественно количественные методы, эксперимент, наблюдение, контент-анализ, опрос, социометрия, тестирование, аппаратно-технические методы, глубинное интервью, фокус-группа, проективные техники.

**Контрольные вопросы:**

1. В чем состоит специфика методологии социально-психологического исследования?
2. Что входит в содержание программы социально-психологического исследования?
3. Чем количественные методы прикладных исследований отличаются от качественных?
4. Данные о каких социально-психологических проблемах можно получить с помощью наблюдения, эксперимента, контент-анализа, фокус-групп, опроса, социометрии?
5. Что собой представляют проективные техники, какова их процедура?

**Задание. Заполните таблицу.**

 **Таблица 2. Методы социально-психологического исследования**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Метод** | **Достоинства** | **Недостатки** | **Внешняя / внутренняя валидность** | **Область применения**  |
| Анкетирование |  |  |  |  |
| Интервьюирование |  |  |  |  |
| Эксперимент |  |  |  |  |
| Наблюдение |  |  |  |  |
| Социометрия |  |  |  |  |

**Задание: провести исследование, используя методика «Ценностные ориентации» М.Рокича.**

Система ценностных ориентаций определяет содержа­тельную сторону направленности личности и составляет основу ее отношений к окружающему миру, к другим лю­дям, к себе самой, основу мировоззрения и ядро мотива­ции жизненной активности, основу жизненной концеп­ции и «философии жизни».

Наиболее распространенной в настоящее время являет­ся методика изменения ценностных ориентаций М. Рокича, основанная на прямом ранжировании списка ценно­стей. М. Рокич различает два класса ценностей: терминальные — убеждения в том, что какая-то конеч­ная цель индивидуального существования стоит того, что­бы к ней стремиться; инструментальные — убеждения в том, что какой-то образ действий или свойство личности является предпоч­тительным в любой ситуации.

Это деление соответствует традиционному делению на ценности-цели и ценности-средства.

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

Инструкция: «Сейчас Вам будет предъявлен набор из 18 карточек с обозначением ценностей. Ваша задача — разложить их по порядку значимости для Вас как прин­ципов, которыми Вы руководствуетесь в Вашей жизни.

Каждая ценность написана на отдельной карточке. Вни­мательно изучите карточки и выбрав ту, которая для Вас наиболее значима, поместите ее на первое место. Затем выберите вторую по значимости ценность и поместите ее вслед за первой. Затем проделайте то же со всеми оставшимися карточками. Наименее важная останется послед­ней и займет 18 место.

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

**СТИМУЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ**

**Список А (терминальные ценности):**

— активная деятельная жизнь (полнота и эмоциональ­ная насыщенность жизни)

— жизненная мудрость (зрелость суждений и здравый смысл, достигаемые жизненным опытом)

— здоровье (физическое и психическое)

— интересная работа

— красота природы и искусства (переживание прекрас­ного в природе и в искусстве)

— любовь (духовная и физическая близость с любимым человеком)

— материально обеспеченная жизнь (отсутствие мате­риальных затруднений)

— наличие хороших и верных друзей

— общественное признание (уважение окружающих, коллектива, товарищей по работе)

— познание (возможность расширения своего образования, кругозора, общей культуры, интеллектуальное развитие)

— продуктивная жизнь (максимально полное исполь­зование своих возможностей, сил и способностей)

— развитие (работа над собой, постоянное физическое и духовное совершенствование)

— развлечения (приятное, необременительное время­препровождение, отсутствие обязанностей)

— свобода (самостоятельность, независимость в сужде­ниях и поступках)

— счастливая семейная жизнь

— счастье других (благосостояние, развитие и совер­шенствование других людей, всего народа, человечества в делом)

— творчество (возможность творческой деятельности)

— уверенность в себе (внутренняя гармония, свобода от внутренних противоречий, сомнений).

**Список Б (инструментальные ценности):**

— аккуратность (чистоплотность), умение содержать в порядке вещи, порядок в делах.

— воспитанность (хорошие манеры)

— высокие запросы (высокие требования к жизни и высокие притязания)

— жизнерадостность (чувство юмора)

— исполнительность (дисциплинированность)

— независимость ( способность действовать самостоя­тельно, решительно)

— непримиримость к недостаткам в себе и других

— образованность (широта знаний, высокая общая куль­тура)

— ответственность (чувство долга, умение держать слово)

— рационализм (умение здраво и логично мыслить, при­нимать обдуманные, рациональные решения)

— самоконтроль (сдержанность, самодисциплина)

— смелость в отстаивании своего мнения, своих взглядов

— твердая воля (умение настоять на своем, не отсту­пать перед трудностями)

— терпимость (к взглядам и мнениям других, умение прощать другим их ошибки и заблуждения)

— широта взглядов (умение понять чужую точку зре­ния, уважать иные вкусы, обычаи, привычки)

— честность (правдивость, искренность)

— эффективность в делах (трудолюбие, продуктивность в работе)

— чуткость (заботливость)

Достоинством методики является универсальность, удоб­ство и экономичность в проведении обследования и обра­ботке результатов, гибкость — возможность варьировать как стимульный материал (списки ценностей), так и инст­рукции. Существенным ее недостатком является влияние социальной желательности, возможность неискренности. Поэтому особую роль в данном случае играет мотивация диагностики, добровольный характер тестирования и на­личие контакта между психологом и испытуемым. Мето­дику не рекомендуется применять в целях отбора и экс­пертизы.

Для преодоления указанных недостатков и более глубо­кого проникновения в систему ценностных ориентаций воз­можны изменения инструкции, которые дают дополнитель­ную диагностическую информацию и позволяют сделать более обоснованные выводы. Так, после основной серии можно попросить испытуемого ранжировать карточки, от­вечая на следующие вопросы:

«В каком порядке и в какой степени (в процентах) реа­лизованы данные ценности в Вашей жизни?»

«Как бы Вы расположили эти ценности, если бы стали таким, каким мечтали?»

«Как, на Ваш взгляд, это сделал бы человек, совершен­ный во всех отношениях?»

«Как сделало бы это, по Вашему мнению, большинство людей?»

«Как это сделали бы Вы 5 или 10 лет назад?»

«.......................... через 5 или 10 лет?»

«Как ранжировали бы карточки близкие Вам люди?»

Анализируя иерархию ценностей, следует обратить вни­мание на их группировку испытуемым в содержательные блоки по разным основаниям. Так, например, выделяют­ся «конкретные» и «абстрактные» ценности, ценности про­фессиональной самореализации и личной жизни и т. д. Инструментальные ценности могут группироваться в эти­ческие ценности, ценности общения, ценности дела, ин­дивидуалистические и конформистские ценности, альтру­истические ценности, ценности самоутверждения и цен­ности принятия других и т. д. Это далеко не все возмож­ности субъективного структурирования системы ценност­ных ориентаций. Психолог должен попытаться уловить индивидуальную закономерность. Если не удается выявить ни одной закономерности, можно предположить несформированность у респондента системы ценностей или даже неискренность ответов.

Обследование лучше проводить индивидуально, но воз­можно и групповое тестирование.

**Литература:**

**Основная:**

1. Горбатова Д.С. Практикум по психологическому исследованию : учеб. пособие / Д.С. Горбатова. – Самара: Изд. Дом «БАХРАХ-М», 2012.

2. Шапарь Т.В. Методы социальной психологии / В.Б. Шапарь. – Ростов н/Д: Феникс, 2013.

**Дополнительная:**
1. Матовская А.В. Использование невербальной информации в личном интервью / А.В. Матовская // Социол. исслед. – 2012. – № 3.
2. Левинсон А. Фокус-группы : эволюция метода (обзор дискуссии на конференции ESOMAR) / А. Левинсон, О. Стучевска // Экон. и социал. перемены : Мониторинг обществ. мнения. – 2013. - №1.

3. Сикевич З.В. Социологическое исследование: практическое руководство / З.В. Сикевич. – СПб.: Питер, 2011.

**Тема 2.1.Влияние социального контроля общества на жизнедеятельность общества.**

**Формируемые компетенции: ОК1, ОК2, ОК3, ОК6, ОК7, ОК8, ОК10, ПК2.1., ПК4.2., ПК4.3.**

 **Контрольные вопросы:**

1. В чем состоит основное отличие психологического подхода к изучению социальных отклонений от всех других подходов?
2. Как можно оценить индивидуальные и групповые социальные отклонения с точки зрения доминирующей культуры и субкультуры?
3. С чем связано понятие «культурно одобряемое отклонение»? В чем причина появления такого рода отклонений?
4. Как можно сформулировать основную концепцию теорий «физических типов» и психоаналитических теорий? В чем их основные различия? Кто является основоположниками этих теорий?
5. Что понимают под термином «аномия» в рамках социологических теорий отклоняющегося поведения? Как использовался термин «аномия» в исследованиях Э. Дюркгейма и Р. Мертона?
6. На чем основана типология отклоняющейся личности у Р. Мертона по отношению к целям и средствам их достижения?

7. Назовите типы отклоняющегося поведения.

8. Расшифруйте понятие «девиация как процесс».

9. Можно ли сказать, что гений – девиант?

10. Как соотносятся девиация и конформизм?

**Задание 1.**

1. Дайте определение социального контроля.

2. Ниже приведены термины, которые относятся к разным сферам жизнедеятельности общества. Выберете те из них, которые относятся к социальному контролю.

Донос, довод, ученая степень, дозор, приказ, долговое отделение, долговое обязательство, досмотр, доверенность, налоговая декларация, штраф, жалоба, надзор, обязанность, цензура, слежка, конвой, традиции, медаль, совесть.

**Задание  2.**

 Название фильма «Женщина французского лейтенанта» содержит в себе сразу несколько статусов. Перечислите их и приведите примеры фильмов, содержащих один и более статусов.

**Задание 3.**

«В детстве я ни разу не слышал слово «нельзя» и чуть с ума от этого не сошел, - вспоминает режиссер Ларс фон Триер. – Поэтому, когда вырос, я сразу стал придумывать себе правила и ограничения».

***Как бы вы объяснили этот феномен?***

**Задание 4.**

Прочитайте отрывок из статьи «Нормальные против бедных. От редакции (Русский репортер. 2009. №5).

 «Сначала от родителей-стариков отказываются дети, а потом государство вынуждено организовать для них дома престарелых. Сначала родители отказываются от своих непослушных и докучливых детей, а потом государство придумывает для них разные дисциплинарные заведения. Сначала родственники отказываются от неполноценных близких, а потом государство организует дома инвалидов. В конечном итоге, когда политик заявляет о том, что вот теперь-то государство обязательно будет бороться с бедностью, цивилизованное общество аплодирует: во-первых, ему обеспечено моральное алиби, во-вторых, оно может быть уверено, что все «исключенные» будут упрятаны подальше от уютного мира нормы и достатка в разные специализированные заведения.
 Похоже, нищие и убогие всегда волновали людей нормальных и достойных только с одной стороны: в бедности с античных времен видели источник всяческих опасностей. И первые тюрьмы были созданы для того, чтобы физически изолировать бедных от приличных граждан.
Поэтому преодоление бедности требует революции, по масштабам превосходящей политическую: должна произойти революция нравственная».

 ***Объясните, что подразумевают авторы под термином «нравственная революция»? Почему авторы считают ее необходимой в нашем обществе? Каким, по вашему мнению, должно быть взаимодействие общества и государства в этой «нравственной революции»?***

**Задание 5.** Оцените возможности применения способов социального контроля:
а) в малой группе с неформальными межличностными отношениями;
б) в организации, где существуют формальные и неформальные отношения;
в) в большой социальной группе (каста, социальный слой, класс).

**Литература:**

**Основная:**

1.“Основа социологии”, С. С. Фролов, г. Москва , “Юрист”, 2012г.

2. “Введение в социологию”, А. И. Кравченко, г. Москва, учебное пособие, 2014 г.

3. “Теория социологии”, Г. П. Зинченко, г. Ростов-на-Дону,2013 г.

4. “Социология. Основы общей теории”, г. Москва, “Аспект- Пресс”, 2014 г.

5. “Социология”, Н. И. Смелзер, г.Москва, “Феникс”, 2014 г.

**Дополнительная:**

1. Афанасьев В., Гилинский Я. Девиантное поведение и социальный контроль в условиях кризиса российского общества. СПб.: СПб Ф ИС РАН, 1995.
2. Гилинский Я. Социальный контроль над девиантностью в современной России: теория, история, перспективы // Социальный контроль над девиантностью в современной России. СПб.: Ин-т социологии РАН, 1998.
3. Девиантность и социальный контроль в России (ХIХ - ХХ вв.): Тенденции и социологическое осмысление / Под ред. Я. Гилинского. СПб.: Алетейя, 2000.

**Тема 2.2. Социализация личности.**

**Формируемые компетенции: ОК1, ОК2, ОК3, ОК6, ОК7, ОК8, ОК10.**

**Контрольные вопросы:**

1. Социализаця лчности: понятие и природа социализации.
2. Содержание и стадии процесса социализации.
3. Институты социализации.
4. Теории социализации.
5. Возрастная и ситуативная социализации.
6. Общая проблема социально-психологической адаптации.

**Задание 1. Заполните таблицу.**

**Таблица 3. Характеристика периодов социализации**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Критерии** | **Дотрудовая** | **Трудовая стадия** | **Послетрудовая** |
| **Ран­няя социализация** | **Юность** |
| Основное содержание |  |  |  |  |
| Наиболее значимые институты |  |  |  |  |
| Доминирующие механизмы |  |  |  |  |
| Специфика / Проблемы и трудности |  |  |  |  |

**Тема 2.3. Человек как жертва социализации.**

**Формируемые компетенции:ОК1, ОК2, ОК3, ОК6, ОК7, ОК10, ПК2.1., ПК4.3.**

**Основные понятия**: конструктивное поведение, деструктивное (агрессивное) поведение, прямая агрессия, косвенная агрессия, факторы агрессии, гипотеза катарсиса, когнитивные методы контроля агрессии, языковой ключ для снятия агрессии.

**Проблемные задания:**
1. В науке сформировались два ответа на вопрос, является ли деструктивное поведение личности врожденным:
- человек по своей истинной природе добродушен, это вина общества, что он агрессивен;
- человек – неуправляемое, импульсивное животное.
Назовите имена ученых, которые высказывали подобные идеи. Приведите свои аргументы «за» или «против».

1. Изучите таблицу «Типы агрессивного поведения», сделайте ее анализ, приведите соответствующие примеры.

**Таблица 4. Типы агрессивного поведения.**

|  |  |
| --- | --- |
| Тип | Примеры |
| Физическая Активная Прямая | Избиение или убийство |
| Физическая Активная Непрямая | Закладка мин-ловушек; сговор с наемным убийцей с целью уничтожения врага |
| Физическая Пассивная Прямая | Стремление физически не позволить другому человеку достичь желаемой цели или заняться желаемой деятельностью |
| Физическая Пассивная Непрямая | Отказ от выполнения необходимых задач (например, отказ освободить территорию во время сидячей демонстрации) |
| Вербальная Активная Прямая | Словесное оскорбление или унижение другого человека |
| Вербальная Активная Непрямая | Распространение злостной клеветы или сплетен о другом человеке |
| Вербальная Пассивная Прямая | Отказ разговаривать с другим человеком, отвечать на его вопросы и т.д. |
| Вербальная Пассивная Непрямая | Отказ дать определенные словесные пояснения или объяснения (например, отказ высказаться в защиту человека, которого незаслуженно критикуют) |

3. Изучите данные экспериментов по проблеме агрессивного поведения школьников, приведенные в таблицах. Попытайтесь выделить те параметра, которые с большей степенью вероятности приводят к формированию личности правонарушителя.
Показатели агрессивных проявлений учащихся (численные значения
приведены в %, в скобках ниже приводятся границы разброса данных)

 **Таблица 5. Результаты следования агрессивности поведения**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Выявленные показатели | Группы учащихся со школьными трудностями | Группы учащихся без школьных трудностей |
| Усредненные показателиагрессивности | 62%(58-75) | 42%(39-45) |
| Суммарные предпосылки к проявлениям агрессивности | 64%(58-75) | 60%(39-45) |
| Социометрический статус в кругу сверстников | Преобладает негативный | И позитивный, и негативный |
| Тревожность | Преобладает повышенный | Средний уровень |
| Отношения с родителями в целом | Все варианты | Все варианты |
| Отношения с родителями и сверстниками на отдыхе | Преобладает отрицательное | Все варианты |
| Отношения с родителями в общих делах | Все варианты | Все варианты |
| Отношение к классному руководителю | Преобладает отрицательное | Нейтральное |

Проявления самостоятельности у агрессивных и неагрессивных учащихся

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Оцениваемые показатели, связанные с самостоятельностью учащихся | Группы детей со школьными трудностями | Группы детей без школьных трудностей |
| Зависимость от учителя | Выражена | Выражена |
| Потребность в помощи учителя | Выражена | Выражена |
| Обращаются за помощью | Эпизодически | Эпизодически |
| Профессионально выраженные интересы | Слабо выражены | Ярко выражены |
| Готовность оказать помощь | Эпизодическая | Эпизодическая |
| Демонстративность | Выражена | Выражена |
| Отношение к сотрудничеству | Равнодушное | Умеренное |
| Стремление к успеху | Сдерживаемое боязнью неудачи | Высокое, но с боязньюнеудачи |
| Выраженность видов соц. ориентации | Игнорируют все виды | Акцент на одном, двухвидах |
| Самооценивание перспектив | Удовлетворительное | Высокое |

4. В лаборатории психосоциальных исследований при Национальном центре психического здоровья (г. Москва) в ходе изучения поведения заключенных было выявлено, что наиболее агрессивной группой являются впервые осужденные воры, последнее место занимают убийцы. По индексу враждебности первое место заняли расхитители, последнее также убийцы. Попытайтесь объяснить данный противоречивый феномен.
5. Найдите признаки: а) социальной, профессиональной среды; б) личных качеств и состояний людей; в) осведомленности, опыта, ума; г) общественного статуса человека в следующих пословицах:

1. Всяк мастер на свой лад.
2. Где рука, там и голова.
3. Глупый киснет, а умный все промыслит.
4. Гроза грозись, а мы друг друга держись.
5. Для друга и семь верст не околица.
6. И смех и горе.
7. Красота до венца, а ум до конца.
8. Лезет в волки, а хвост собачий.
9. Не место красит человека, а человек место.
10. Не плюй в колодец, пригодится воды напиться.
11. Не по хорошу мил, а по милу хорош.
12. Не рой другому яму, сам в нее попадешь.
13. Незнайка на печке лежит, а знайка по дорожке бежит.
14. Сила есть — ума не надо.
15. Федот, да не тот.
16. Хоть тяжелая доля, да все своя воля.
17. Терпи, казак, атаманом будешь.
18. Рыбак рыбака видит издалека.

**Литература:**

**Основная:**

1. Берковиц Л. Агрессия : причины, последствия, контроль
/ Л. Берковиц. - СПб. : прайм-ЕВРОЗНАК, 2011.
2. Бэрон Р. Агрессия / Р. Бэрон, Д. Ричардсон. - СПб. : Питер, 2012.
3. Гарр Т.Р. Почему люди бунтуют / Т.Р. Гарр. – СПб.: Питер, 2011.
4. Крэйхи Б. Социальная психология агрессии / Б. Крэйхи; пер. с англ.
А. Лисициной. - СПб. и др. : Питер, 2013.

**Дополнительная:**
1. Назаретян А.П*.* Насилие и терпимость: антропологическая ретроспектива / А.П. Назаретян // Вопр. психологии. – 2011. - №5.
2. Осицкий А.К. Психологический анализ агрессивных проявлений учащихся / А.К. Осицкий // Вопр. психологии. – 2011. - №3.
Психология человеческой агрессивности: хрестоматия. – Минск: Харвест, 2012.
3. Реан А.А. Агрессия и агрессивность личности / А.А. Реан // Психол. журн. - 2011. - №5.
4. Скакунов Э.И. Природа политического насилия. Проблемы объяснения / Э.И. Скакунов // Социол. исслед. - 2012. - №12.

**Тема 2.4. «Я-концепция» личности.**

**Формируемые компетенции: ОК2, ОК3, ОК6, ОК7, ОК8.**

**Основные понятия**: личность, Я-концепция, локус контроля, социальная идентичность, социализация, социальный контроль, социальная роль, ролевой конфликт, психологическая игра, транзактный анализ общения, маргинальная личность, девиантная личность.

**Контрольные вопросы:**

1. В чем состоит специфика изучения личности социальной психологией?
2. Какие теоретические объяснения психологической природы личности были выработаны наукой?
3. Какое значение для индивида и общества имеет Я-концепция и локус контроля?
4. Что собой представляет социальная роль, и каковы трудности выполнения ролей?
5. С какими ролевыми конфликтами Вы сталкивались в кругу своих друзей?

**Проблемные задания:**

1. Какой тип личности – с внутренним или внешним локус контролем - распространен в Вашем ближайшем окружении? Обоснуйте свою точку зрения, используя материал таблицы, в которой даны ответы на вопрос «Во что Вы больше верите?»

**Таблица 6. Сравнительная характеристика внешнего и внутреннего локуса контроля.**

|  |  |
| --- | --- |
| Внутренний локус контроля | Внешний локус контроля |
| В конце концов, к людям относятся так, как они этого заслуживают | К сожалению, как бы человек не старался, часто его достоинства остаются непризнанными |
| Во всем, что со мной происходит, я обязан самому себе | Иногда я чувствую, что не могу контролировать, в какое русло устремится моя жизнь |
| Средний человек может влиять на решения правительства | Этим миром управляют несколько человек, находящихся у власти |

**Задание 2.**

А). Выпишите из приведенного ниже списка те социальные статусы, которые можно считать прирожденными, в каждом случае укажите причину, по который Вы включили тот или иной статус в список. Опишите свои прирожденные статусы.

*Женщина, член партии зеленых, немец, король, монгол, свекр, сын, безработный, негр, дочь, муж, садовник, падчерица, кузина, студент, дядя, католик, крестная мать, тридцатилетний, чемпион мира, ребёнок, теща, брахман, князь, маргинал, рабыня, сорокалетний инвалид, лишенный дворянства граф, старший сын.*

Б). Распределите следующие социальные статусы по категориям «прирожденные статусы», «приписываемые статусы», «достигаемый статусы»:

*Мать, студент, рабочий, двадцатилетний, пасынок, немец, профессор, кшатрии, раб, инвалид, свекор, жена, сын, мужчина, старший сын, доцент, безработный, пациент, китаец, прохожий.*

# Методика диагностики социально-психологических установок личности в мотивационно-потребностной сфере О. Ф. Потемкиной.

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

Цель методики: выявить степень выраженности социально-психологических установок.

Процедура проведения: для использования методики можно вносить ответы на вопросы в нижеприведенный про­токол (см. образец). Отвечая на вопросы, необходимо при­держиваться следующей инструкции: «Внимательно прочитайте вопросы и ответьте на них двумя способами: «ДА», если Ваш ответ утвердителен, и «НЕТ», если вы отвечаете отрицательно, а Ваше поведение не соответству­ет утвердительному ответу на вопрос».

**Вопросы:**

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

2. Для достижения цели Вы обычно не жалеете сил?

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

4. Вы обычно много времени уделяете своей особе?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

16. Вы убеждены, что не нужно для кого-либо сильно напрягаться?

17. Вы более всего уважаете людей, способных увлечь­ся делом по-настоящему?

18. Вы часто завершаете работу вопреки неблагоприят­ной обстановке, нехватке времени, помехам со стороны?

19. Для себя у Вас обычно не хватает ни времени, ни сил?

20. Вам трудно заставить себя сделать что-то для других?

21. Вы часто начинаете одновременно много дел и не успеваете закончить их до конца?

22. Вы считаете, что имеете достаточно сил, чтобы рас­считывать на успех в жизни?

23. Вы стремитесь как можно больше сделать для дру­гих людей?

24. Вы убеждены, что забота о других часто идет в ущерб себе?

25. Можете ли Вы увлечься делом настолько, что забы­ваете о времени и о себе?

26. Вам часто удается довести начатое дело до конца?

27. Вы убеждены, что самая большая ценность в жиз­ни - жить интересами других людей?

28. Вы можете назвать себя эгоистом?

29. Бывает, что Вы, увлекаясь деталями, углубляясь в них, не можете закончить начатое дело?

30. Вы избегаете встреч с людьми, не обладающими деловыми качествами?

31. Ваша отличительная черта — бескорыстие?

32. Свободное время Вы используете для своих увлечений?

33. Вы часто загружаете свой отпуск или выходные дни работой из-за того, что кому-то обещали что-либо сделать?

34. Вы осуждаете людей, которые не умеют позаботить­ся о себе?

35. Вам трудно решиться использовать усилия челове­ка в своих интересах?

36. Вы часто просите людей сделать что-либо из корыст­ных побуждений?

37. Соглашаясь на какое-либо дело, Вы больше думаете о том, насколько оно Вам интересно?

38. Стремление к результату в любом деле — Ваша отли­чительная черта?

39. Ваша отличительная черта — умение помочь другим людям?

40. Вы способны сделать максимальные усилия лишь за хорошее вознаграждение?

**Методика выявления социально-психологических установок, направленных на «свободу — власть», «труд — деньги».**

 Цель методики и процедура проведения та же, что и в предыдущей.

**Вопросы:**

1. Вы согласны, что самое главное в жизни — быть масте­ром своего дела?

2. Вы более всего дорожите возможностью самостоятель­ного выбора решения?

3. Ваши знакомые считают Вас властным человеком?

4. Вы согласны, что люди, которые не умеют зарабо­тать деньги, не стоят уважения?

5. Творческий труд для Вас является главным наслажде­нием в жизни?

6. Основное стремление в Вашей жизни — свобода, а не власть и деньги?

7. Вы согласны, что иметь власть над людьми — наибо­лее важная ценность?

8. Ваши друзья состоятельные в материальном отноше­нии люди?

9. Вы стремитесь, чтобы все вокруг Вас были заняты увлекательным делом?

10. Вам всегда удается следовать своим убеждениям во­преки требованиям со стороны?

11. Считаете ли Вы, что самое важное качество для вла­сти — это ее сила?

12. Вы уверены, что все можно купить за деньги?

13. Вы выбираете друзей по деловым качествам?

14. Вы стараетесь не связывать себя различными обяза­тельствами перед другими людьми?

15. Вы испытываете чувство негодования, если кто-ли­бо не подчиняется Вашим требованиям?

16. Деньги куда надежнее, чем власть и свобода?

17. Вам бывает невыносимо скучно без любимой работы?

18. Вы убеждены, что каждый должен обладать свобо­дой в рамках закона?

19. Вам легко заставить людей делать то, что Вы хотите?

20. Вы согласны, что лучше иметь высокую зарплату, чем высокий интеллект?

21. В жизни Вас радует только отличный результат ра­боты?

22. Самое главное стремление в Вашей жизни — быть свободным?

23. Вы считаете себя способным руководить большим коллективом?

24. Является ли для Вас заработок главным стремле­нием в жизни?

25. Любимое дело для Вас ценнее, чем власть и деньги?

26. Вам обычно удается отвоевать свое право на свободу?

27. Испытываете ли Вы жажду власти, стремление руко­водить?

28. Вы согласны, что деньги «не пахнут» и неважно, как они заработаны?

29. Даже бывая на отдыхе, Вы не можете не работать?

30. Вы готовы многим жертвовать, чтобы быть сво­бодным?

31. Вы чувствуете себя хозяином в своей семье?

32. Вам трудно ограничить себя в денежных средствах?

33. Ваши друзья и знакомые ценят Вас как специалиста?

34. Люди, ущемляющие Вашу свободу, вызывают у Вас наибольшее негодование?

35. Власть может заменить Вам многие другие ценности?

36. Вам обычно удается накопить нужную сумму денег?

37. Труд — наибольшая ценность для Вас?

38. Вы уверенно и непринужденно чувствуете себя сре­ди незнакомых людей?

39. Вы согласны ущемить свободу, чтобы обладать вла­стью?

40. Наиболее сильное потрясение для Вас — отсутствие денег?

**Таблица 7. Образец протокола**

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

**Обработка и интерпретация данных:**

Обработка данных производится по горизонтальным строкам протокола (см. образец).

Ключи к методике выявления установок на «альтруизм — эгоизм», «процесс — результат»:

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

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

3. Сумма «плюсов» третьей строки — вопросы: 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39 — «ориентация на альтруизм». Люди, ориентирующиеся на альтруистические ценности, часто в ущерб себе, заслуживают всяческого уважения. Это люди, о которых стоит позаботиться. Альтруизм — наи­более ценная общественная мотивация, наличие которой отличает зрелого человека. Если же альтруизм чрезмерно вредит, он, хотя и может казаться неразумным, но прино­сит счастье.

4. Сумма «плюсов» «ориентация на эгоизм». Люди с чрезмерно выраженным эгоизмом встречаются довольно редко. Известная доля «разумного эгоизма» не может навре­дить человеку. Скорее более вредит его отсутствие, причем это среди людей «интеллигентных профессий» встречает­ся довольно часто. Вопросы: 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40.

Ключи к методике выявления установок «свобода- власть», «труд — деньги»:

Подсчет данных осуществляется так же, как и в преды­дущей методике—подсчитывается количество плюсов (от­ветов «ДА» по горизонтальной строке протокола).

1. Сумма первой строки - « ориентация на труд » — обыч­но люди, ориентирующиеся на труд, все время использу­ют для того, чтобы что-то сделать, не жалея выходных дней, отпуска и т. д. Труд приносит им больше радостей и удовольствия, чем какие-то иные занятия.

2. Сумма второй строки — « ориентация на свободу » — главная ценность для этих людей — это свобода. Очень часто ориентация на свободу сочетается с ориентацией на труд, реже это сочетание «свободы» и «деньги».

3. Сумма третьей строки — « ориентация на власть » — эта ориентация больше свойственна представителям силь­ного пола. Очень часто — это производственники, хотя среди них бывают и исключения.

4. Сумма четвертой строки — « ориентация на деньги » — обычно бывает в двух случаях, когда деньги есть и когда их нет. В наших выборках, в которых в основном учителя руководители — эта ориентация выражена слабее, чем другие.

В настоящее время, когда происходит ломка многих устоявшихся ранее взглядов на жизнь, исследование из­менений ориентаций имеет чрезвычайное значение. Осо­бенности ценностных ориентаций интересны при профес­сиональном отборе, профориентации, индивидуально-психологических, а также групповых консультациях. А мо­гут быть интересны и в самых неожиданных ситуациях, например, при консультировании по вопросам семьи и бра­ка. Как показывает опыт, разногласия в социально-пси­хологических установках вносит часто разлад в брачно­семейные отношения. Целесообразнее, если разногласия в установках будут выявлены заранее и будут попытки их преодоления.

Результаты, полученные с помощью данных методик, можно представить графически. Для этого необхо­димо начертить две вертикальные пересекающиеся пря­мые и отложить на каждой из четырех прямых от центра (точка О) количество баллов согласно ключам опросника. Далее следует эти точки соединить. В результате получит­ся плоскость, отражающая особенности социально-психологических установок.

**Литература:**
**Основная:**

. Абульханова-Славская К.А. Представления личности об отношении к ней значимых других / К.А. Абульханова-Славская, Е.В. Гордиенко // Психол. журн. - 2013.

2. Батаршев А. В. Личность делового человека. – М., 2012.
3. Белинская Е.П. Социальная психология личности : учеб. пособие для студ. вузов / Е.П. Белинская, О.А. Тихомадрицкая. – М.: Аспект-Пресс, 2013.
4. Дьяконова Н.А. Авторитарная личность в России и США : ценностные ориентации и локус контроля / Н.А. Дьяконова, В.В. Юртайкин  // Вопр. психологии. – 2012. - №4.
5. Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность : учеб. пособие / А.Н. Леонтьев. — М.: Смысл: Академия, 2014.

**Дополнительная:**1. Маслоу А. Мотивация и личность / А. Маслоу; пер. с англ. — СПб. и др. : Питер, 2012.
2. Социальная психология личности в вопросах и ответах : учеб. пособие для студ. вузов / С.А. Беличева, О.С. Васильева, С.Т. Джанерьян и др.; под ред. В.А. Лабунской. – М.: Гардарики, 2012.
3. Теории личности в западно-европейской и американской психологии : хрестоматия по психологии личности / сост. Д.Я. Райгородский. - Самара : Изд. Дом. «БАХРАХ», 2012.
4. Фрейджер Р. Личность : теории, эксперименты, упражнения / Р. Фрейджер, Д. Фейдимен. – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2013.

**Тема 3.2. Социально-психологическая природа конфликта.**

**Формируемые компетенции: ОК1, ОК2, ОК3, ОК6, ОК7, ОК9, ОК10, ПК2.1., ПК4.3.**

**Основные понятия:** кооперация, конкуренция, конфликт как социально-психологическое явление, конструктивный конфликт, деструктивный конфликт, стиль поведения в конфликтной ситуации, конфликт как когнитивная схема, конфликтное восприятие.

**Контрольные вопросы:**

1. В чем состоит специфика понимания конфликта в социальной психологии?
2. Какие варианты понимания межличностных конфликтов предложила классическая психология?
3. Сформулируйте типологию конфликтов М. Дойча и приведите свои интерпретации.
4. Каковы основные стратегии человеческого поведения в конфликте? Какие из них наиболее типичны для Вашего ближайшего окружения?
5. Охарактеризуйте конфликтного человека. Каким образом можно повлиять на такую личность?
6. Важнейший фактор возникновения конфликта – восприятие ситуации как конфликтной. Как Вы это понимаете?
7. Какие законы и эффекты психики действуют в конфликтном восприятии?

**Методика «Типы поведения в конфликтной ситуации по К.Томасу».**

    В нашей стране тест адаптирован Н.В.Гришиной для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению. В своем подходе к изучению конфликтных явлений К. Томас делал акцент на изменении традиционного отношения к конфликтам. Указывая, что на ранних этапах их изучения широко использовался термин «разрешение конфликтов», он подчеркивал, что этот термин подразумевает, что конфликт можно и необходимо разрешать или элиминировать. Целью разрешения конфликтов, таким образом, было некоторое идеальное бесконфликтное состояние, где люди работают в полной гармонии. Однако в последнее время произошло существенное изменение в отношении специалистов к этому аспекту исследования конфликтов. Оно было вызвано, по мнению К. Томаса, по меньшей мере, двумя обстоятельствами: осознанием тщетности усилий по полной элиминации конфликтов, увеличением числа исследований, указывающих па позитивные функции конфликтов. Отсюда, по мысли автора, ударение должно быть перенесено с элиминирования конфликтов на управление ими. В соответствии с этим К.Томас считает нужным сконцентрировать внимание на следующих аспектах изучения конфликтов: какие формы поведения в конфликтных ситуациях характерны для людей, какие из них являются более продуктивными или деструктивными; каким образом возможно стимулировать продуктивное поведение.

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

    1) соревнование (конкуренция) как стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому;

    2) приспособление, означающее в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого;

   3) компромисс;

    4) избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей;

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

  **Способы регулирования конфликтов К. Томаса:**

Рис.1

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

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

**Опросник:**

    1.
А. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
Б. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба не согласны.

    2.
А. Я стараюсь найти компромиссное решение.
Б. Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и моих собственных.

    3.
А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

    4.
А. Я стараюсь найти компромиссное решение.
Б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

    5.
А. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности,

    6.
А. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.
Б. Я стараюсь добиться своего.

    7.
А. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
Б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться другого.

    8.
А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

    9.
А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

    10.
А. Я твердо стремлюсь достичь своего.
Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

    11.
А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.
Б. Я стараюсь успокоить другого и. главным образом сохранить наши отношения.

    12.
А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

    13.
А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.

    14.
А. Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.
Б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

    15.
А. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
Б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.

    16.
А. Я стараюсь не задеть чувств другого.
Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

    17.
А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.
Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

    18.
А. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
Б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

    19.
А. Первым делом я стараюсь ясно определить то, и чем состоят все затронутые интересы и спорные, вопросы.
Б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

    20.
А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
Б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

    21.
А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

    22.
А. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посредине между моей позицией и точкой зрения другого человека.
Б. Я отстаиваю свои желания.

    23.
А. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
Б. Иногда я представляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

    24.
А. Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.
Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

    25
А. Я пытаюсь доказать другому логику и преимущества моих взглядов.
Б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

    26.
А. Я предлагаю среднюю позицию,
Б. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

    27.
А. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
Б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

    28.
А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
Б. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.

    29.
А. Я предлагаю среднюю позицию.
Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий

    30.
А. Я стараюсь не задеть чувств другого.
Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

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

    **Ключ**:
1. Соперничество – 3А, 6Б, 8А, 9Б, 10А, 13Б, 14Б, 16Б, 17А, 22Б, 25А, 28А.
2. Сотрудничество – 2Б, 5А, 8Б, 11А, 14А, 19А, 20А, 21Б, 23А, 26Б, 28Б, 30Б.
3. Компромисс – 2А, 4А, 7Б, 10Б, 13А, 18Б, 20Б, 22А, 24Б, 26А, 29А.
4. Избегание – 1А, 5Б, 6А, 7А, 9А, 12Б, 15Б, 17Б, 19Б, 23Б, 27А, 29Б.
5. Приспособление – 1Б, 3Б, 4Б, 11Б, 12А, 15А, 16А, 18А, 21А, 24А, 25Б, 27Б, 30А.
*Тест возможно использовать в групповом варианте, как в сочетании с другими тестами, так и отдельно. Затраты времени — не более 15— 20 мин.*

**Тема 4.1.Общение в современном мире**

**Формируемые компетенции: ОК1, ОК2, ОК3, ОК4, ОК5, ОК6, ОК8, ОК9, ОК10, ПК2.1., ПК4.2., ПК4.3.**

**Раздел 1. Коммуникация.**

**Основные понятия:** коммуникация, вербальная коммуникация, невербальная коммуникация, системы знаков: оптико-кинетическая, паралингвистическая, экстралингвистическая, пространство и время коммуникации, визуальный контакт, ольфакторные сигналы; убеждение, манипуляция, ложь.

**Контрольные вопросы:**

1. Какое место в межличностной коммуникации занимает речь и невербальные сигналы?
2. Назовите и охарактеризуйте эмоциональные функции речи.
3. Классифицируйте жесты и раскройте содержание каждого типа с примерами.
4. Какова роль пространства и времени организации коммуникации в общении?
5. В чем состоят результаты исследований визуальной коммуникации?
6. Каковы пути убеждения?
7. По каким признакам определяется ложная информация?

**Тестовые задания по теме:**

1. Общение – это процесс взаимосвязи и взаимодействия социальных …………………….….
2. Содержанием коммуникативного аспекта общения является ………… ……………… информации.
3. Понимание и познание людьми друг друга является содержанием …… …………………... аспекта общения.
4. Основным средством общения является……………………………….….
5. Громкость речи, темп, тембр, особенности произнесения звуков являются ………………….… средствами передачи информации.
6. .……………..…..общение проявляется в стремлении одного из общающихся доминировать над другим, принуждать его к определенным действиям.
7. Жесты, мимика, пантомимика – это ………………………………система знаков.
8. 2. Совокупность доминирующих особенностей поведения людей в отношениях с другими людьми называется …………… взаимодействия.

### Методика «Оценка коммуникативных и организаторских склонностей в процессе общения».

**Цель:** Определить коммуникативные и организаторские склонности в процессе общения.
Для проведения исследования необходимо подготовить вопросник КОС и лист для ответов. Эксперимент может проводиться как индивидуально, так и в группе. Испытуемым раздают бланки для ответов и зачитывают инструкции: «Вам нужно ответить на все предложенные вопросы. Свободно выражайте свое мнение по каждому вопросу и отвечайте так: если Ваш ответ на вопрос положителен (Вы согласны), то в соответствующей клетке листа ответов поставьте плюс, если же Ваш ответ отрицателен (Вы не согласны) — поставьте знак минус. Следите, чтобы номер вопроса и номер клетки, куда Вы запишите свой ответ, совпадали. Имейте в виду, что вопросы носят общий характер и не могут содержать всех необходимых подробностей. Поэтому представьте себе типичные ситуации и не задумывайтесь над деталями. Не следует тратить много времени на обдумывание, отвечайте быстро. Возможно, на некоторые вопросы Вам будет трудно ответить. Тогда постарайтесь дать тот ответ, который Вы считаете предпочтительным. При ответе на любой из этих вопросов обращайте внимание на его первые слова. Ваш ответ должен быть точно согласован с ними. Отвечая на вопросы, не стремитесь произвести заведомо приятное впечатление. Нам важен не конкретный ответ, а суммарный балл по серии ответов.

**ОПРОСНИК КОС**:

1. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?

2. Часто ли Вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими Вашего мнения?
3. Долго ли Вас беспокоит чувство обиды, причиненное Вам кем-то из Ваших товарищей.
4. Всегда ли Вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Есть ли у Вас стремление к установлению новых знакомств с разными людьми?
6. Нравится ли Вам заниматься общественной работой?

7. Верно ли, что Вам приятнее и проще проводить время с книгами или за какими-либо другими занятиями, чем с людьми?

8. Если возникли какие-либо помехи в осуществлении Ваших намерений, то легко ли Вы отступаете от них?

9. Легко ли Вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше Вас по возрасту?
10. Любите ли Вы придумывать и организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?

11. Трудно ли Вы включаетесь в новую для Вас компанию?

12. Часто ли Вы откладываете на другие дни те дела, которые нужно было бы выполнить

сегодня?

13.Легко ли Вам удается устанавливать контакты с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли Вы добиваться, чтобы Ваши товарищи действовали в соответствии с Вашим мнением?

15. Трудно ли Вы осваиваетесь в новом коллективе?

16. Верно ли, что у Вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обязанностей, обязательств?

17. Стремитесь ли Вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?

18. Часто ли в решении важных дел Вы принимаете инициативу на себя?

19. Раздражают ли Вас окружающие люди, и хочется ли Вам побыть одному?

20. Правда ли, что Вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для Вас обстановке?

21. Нравиться ли Вам постоянно находиться среди людей?

22. Возникает ли у Вас раздражение, если Вам не удается закончить начатое дело?

23. Испытываете ли Вы чувство затруднения, неудобства или стеснения, если приходиться проявить инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?

24. Правда ли, что Вы утомляетесь от частого общения с товарищами?

25. Любите ли Вы участвовать в коллективных играх?

26. Часто ли Вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы Ваших товарищей?

27. Правда ли, что Вы чувствуете себя не уверенно среди мало знакомых вам людей?

28. Верно ли, что Вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?

29. Полагаете ли Вы, что Вам не доставляет особого труда внести оживление в малознакомую компанию?

30. Принимаете ли Вы участие в общественной работе в школе?

31. Стремитесь ли Вы ограничить круг своих знакомых небольшим количеством людей?
32. Верно ли, что Вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято Вашими товарищами?

33. Чувствуете ли Вы себя непринужденно, попав в незнакомую компанию?

34. Охотно ли Вы приступаете в организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что Вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?

36. Часто ли Вы опаздываете на деловые встречи, свидания?

37. Верно ли, что у Вас много друзей?

38. Часто ли Вы оказываетесь в центре внимания своих товарищей?

39. Часто ли Вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда ли, что Вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

**Обработка результатов:**

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

 **Таблица 8. Дешифратор**

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

**2.** Вычислить оценочные коэффициенты коммуникативных (Кк) и организаторских (Ко) склонностей как отношения количества совпадающих ответов по коммуникативным склонностям (Кх) и организаторским склонностям (Ох) к максимально возможному числу совпадений (20), по формулам:

Кк = Кх/20;

Ко = Ох/20;

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

 **Таблица 9. Шкала оценок**

|  |
| --- |
| **Шкала оценок коммуникативных и организаторских склонностей** |
| Кк | Ко | Шкальнаяоценка |
| 0.10 - 0.45 0.45 - 0.55 0.56 - 0.65 0.66 - 0.75 0.75 - 1.00  | 0.20 - 0.55 0.56 - 0.65 0.66 - 0.70 0.71 - 0.80 0.81 - 1.00  | 1 2 3 4 5  |

   При *анализе* полученных результатов необходимо учитывать следующие параметры:
  1. Испытуемые, получившие оценку 1, характеризуются низким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей.

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

    3. Для испытуемых, получивших оценку 3, характерен средний уровень проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они стремятся к контактам с людьми, не ограничивают круг своих знакомств, отстаивают свое мнение, планируют свою работу, однако потенциал их склонностей не отличается высокой устойчивостью. Эта группа испытуемых нуждается в дальнейшей серьезной и планомерной воспитательной работе по формированию и развитию коммуникативных и организаторских способностей.
    4. Испытуемые, получившие оценку 4, относятся к группе с высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они не теряются в новой обстановке, быстро находят друзей, постоянно стремятся расширить круг своих знакомых, занимаются общественной деятельностью, помогают близким, друзьям, проявляют инициативу в общении, с удовольствием принимают участие в организации общественных мероприятиях, способны принять самостоятельное решение в трудной ситуации. Все это они делают не по принуждению, а согласно внутренним устремлениям.
    5. Испытуемые, получившие высшую оценку - 5, обладают очень высоким уровнем проявления коммуникативных и организаторских склонностей. Они испытывают потребность в коммуникативной и организаторской деятельности и активно стремятся к ней, быстро ориентируются в трудных ситуациях, непринужденно ведут себя в новом коллективе, инициативны, предпочитают в важном деле или в создавшейся сложной ситуации принимать самостоятельные решения, отстаивают свое мнение и добиваются, чтобы оно было принято товарищами, могут внести оживление в незнакомую компанию, любят организовывать всякие игры, мероприятия, настойчивы в деятельности, которая их привлекает. Они сами ищут такие дела, которые бы удовлетворяли их потребность в коммуникативной и организаторской деятельности.

**Литература:**

**Основная:**

1. Андрианов М.С. Анализ процесса невербальной коммуникации как паралингвистики / М.С. Андрианов // Психол. журн. - 2012. – Т.16. - №3.

2. Вилсон Г. Язык жестов – пусть к успеху / Г. Вилсон, К. Макклафин. - СПб.: Питер, 2014.
3. Красников М.А. Феномен лжи в межличностном общении /
М.А. Красников // Обществ. науки и современность. – 2012. - №2.

**Дополнительная:**

1. Крейдлин Г.Е. Невербальная семиотика: язык тела и естественный язык / Г.Е. Крейдлин. - М.: Новое литературное обозрение, 2011.
2. Попов С.В. Визуальное наблюдение / С.В. Попов. – СПб. : Изд-во «Речь» совместно с изд-вом «Семантика-С», 2012.
3. Почепцов Г.Г. Теория коммуникации / Г.Г. Почепцов. - М., Киев : Ваклер, 2011.
4. Почепцов Г.Г. Коммуникативные технологии двадцатого века / Г.Г. Почепцов. - М.: Рефл-бук, 2012.
5. Степанов С. Язык внешности / С. Степанов. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2011

**Раздел 2. Социальная перцепция.**
**Основные понятия:** социальная перцепция, идентификация, эмпатия, рефлексия, каузальная атрибуция, фундаментальная ошибка атрибуции, стереотипизация, эффекты восприятия.

**Контрольные вопросы:**

1. Каковы механизмы восприятия людей друг другом?
2. Какие эксперименты доказали, что объяснение причин поведения другого человека является главным в социальной перцепции?
3. Каковы ключи для определения адекватности объяснения индивидом причин поведения другого человека?
4. Охарактеризуйте типичные искажения при восприятии другого человека.
5. Как увеличить точность восприятия?
6. 3.   Какова структура межличностного восприятия?
7. Назовите основные характеристики объектов межличностного восприятия.
8. Расшифруйте тезис С. Л. Рубинштейна о том, что в повседневной жизни мы «читаем» поведение окружающих людей.
9. Используйте тезис Рубинштейна для того, чтобы показать зависимость межличностного восприятия не только от объекта, но и от субъекта восприятия.
10. Какие условия необходимо учитывать при построении взаимодействий 2-х людей?
11. Как связаны идентификация и эмпатия в процессе межличностного восприятия?
12. Как понимается термин рефлексия в процессе межличностного взаимодействия?

**Задание 1. Заполните таблицу.**

 **Таблица 10. Механизмы межличностного восприятия.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Механизм/ эффект** | **Содержание** | **Функция** | **Осознанность / неосознанность** | **Пример** |
| Идентификация |  |  |  |  |
| Эмпатия |  |  |  |  |
| Рефлексия |  |  |  |  |
| Каузальная атрибуция |  |  |  |  |
| Эффект установки (формирования первого впечатления) |  |  |  |  |
| Эффект ореола |  |  |  |  |
| Эффект первичности |  |  |  |  |
| Эффект новизны |  |  |  |  |
| Стереотипизация |  |  |  |  |

**Задание 2.**

1. Перцептивная сторона общения людей - основа для взаимопонимания, установления доверительных отношений, согласования действий. У восприятия как бы два полюса - личностный и социальный. Линия типичного восприятия индивида проходит между ними. Проиллюстрируйте данное положение собственными примерами.

2. Приведите примеры из своего опыта общения, изучив следующую информацию. В экспериментах было обнаружено явление, получившее название «Акцентировка». Оно заключается в том, что в зависимости от конкретных условий, в которых человек формируется и живет, он приучается считать одни вещи, явления, качества более значимыми, чем другие. Отсюда различия в восприятии и оценке других людей представителями социально-демографических, профессиональных и других групп.

3. Восприятие селективно: новые впечатления категоризируются на основе прошлого опыта (значимости усвоенных понятий, отношений, ценностей и правил). Поэтому в формировании восприятия большую роль играет процесс стереотипизации. Что собой представляет данный процесс? Приведите собственные примеры.

4. Раскройте содержание факторов, влияющих на восприятие:

* ограничения, связанные с органами чувств;
* состояние сознания;
* предшествующий опыт;
* «культурное моделирование».

5. Объясните, используя информацию по теме, результаты эксперимента, проведенного социальными психологами. Эксперимент получил название «Плацебо» (пустышка).
В одной из школ были сформированы две группы школьников, схожих по способностям и прочим качествам. Учителям, которые должны были работать с этими группами, сказали, что ученики первой группы – чрезвычайно одаренные дети, а ученики второй – заторможенные, трудные. Через некоторое время был проведен анализ успеваемости в обеих группах. Результаты оказались поразительными: в первой «одаренной» группе успеваемость была на высоте, дети блистали знаниями, и учителя были довольны. Во второй группе у детей были «удовлетворительные» и «неудовлетворительные» оценки и возникали постоянные конфликты.

6. Типичными искажениями представлений о другом человеке являются психологические эффекты «ореола», «значимости», «проекции», «новизны», «логической ошибки» и др. Что они собой представляют? Встречались ли Вы в своей практике с подобными эффектами?

**Задание 3. Заполните пробелы.**

1. Способы, посредством которых люди интерпретируют, понимают и оценивают друг друга называются ……………………………………… …………………
2. Процесс и результат самовосприятия человека в социальном контексте называется ………………………………………….
3. Сущность социальной …………………………… заключается в образном …………….. человеком себя, других людей и социальных явлений.
4. ……………………. – постижение эмоционального состояния другого человека, понимание его эмоций, чувств и переживаний.
5. ………………….как механизм социальной перцепции рассматривается обычно в трех аспектах: процесс формирования привлекательности другого человека; результат данного процесса; качество отношений.
6. Процесс и результат самовосприятия человека в социальном контексте называется ……………………
7. Совокупность доминирующих особенностей поведения людей в отношениях с другими людьми называется …………… взаимодействия.

**Литература:**

**Основная:**

1. Андреева Г.М. Психология социального познания / Г.М. Андреева. – М.: Аспект-Пресс, 2014.

2. Знаков В.В. Понимание как проблема психологии человеческого бытия / В.В. Знаков // Психол. журн. - 2012. - Т.21. - №2.

3. Келли Г. Процесс каузальной атрибуции / Г. Келли // Современная зарубежная социальная психология: тексты / под ред. Г.М. Андреевой, И.Н. Богомоловой, Л.А. Петровской. – М.: Изд-во. МГУ, 2012.

4. Косов Б.Б. О некоторых законах восприятия, различения и опознания простых и сложных объектов / Б.Б. Косов // Вопр. психологии. – 2013. - №1.

**Дополнительная:**

1. Крупник Е.П*.* Экспериментальное исследование механизмов целостного восприятия / Е.П. Крупник // Вопр. психологии. – 2013. - №4.

2. Нельсон Т. Психология предубеждений: секреты шаблонов мышления, восприятия и поведения. - СПб.: ЕВРОЗНАК, 2013.

3. Шихирев П.Н. Современная социальная психология : учеб. пособие для вузов / П. Н. Шихирев; науч. ред. А. И. Донцов. - М.; Екатеринбург: Ин-т психологии РАН: КПС+ Деловая книга, 2011.

**Тема 4.2. Интерактивный аспект общения**

**Формируемые компетенции: ОК1, ОК2, ОК6, ОК7, ОК8, ОК9, ПК4.3.**

**Задание 1. Изучите таблицу «Основные характеристики позиций Родителя, Взрослого и Ребенка» и опишите ситуации общения, в которых проявляются подобные эго-состояния.**

 **Таблица 11. Характеристики Эго-состояний**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Основные характеристики | Родитель  | Взрослый  | Ребенок  |
| Характерные слова и выражения | "Все знают, что ты не должен никогда…";"Я не понимаю, как это допускают…" | "Как?"; "Что?";"Когда?"; "Где?";"Почему?";"Возможно…";"Вероятно…" | "Я сердит на тебя!";"Вот здорово!";"Отлично!";"Отвратительно!" |
| Интонации  | ОбвиняющиеСнисходительныеКритическиеПресекающие  | Связанные с реальностью | Очень эмоциональные |
| Состояние  | НадменноеСверхправильноеОчень приличное | Внимательность Поиск информации | НеуклюжееИгровоеПодавленноеУгнетенное  |
| Выражение лица | НахмуренноеНеудовлетворительноеОбеспокоенное  | Открытые глазаМаксимум внимания | УгнетенностьУдивление  |
| Позы  | Руки в бокаУказующий перстРуки сложены на груди | Наклонен вперед к собеседнику, голова поворачивается вслед за ним | Спонтанная подвижность (сжимают кулаки, ходят, дергают пуговицу) |

**3. Анализ позиций общения по текстам.**

I. Составьте схемы трансакций для нижеприведенных отрывков из художественных произведений. Обратите внимание, что в большинстве отрывков позиции персонажей неоднократно меняются, поэтому необходимо рассмотреть несколько схем. Постарайтесь зафиксировать как явные, так и скрытые трансакции. Аргументируйте свои схемы: какие признаки свидетельствует в пользу занимаемой собеседниками позиции.

***Ю.В. Трифонов. «Обмен».***

 Всегда как встречаются (две знакомые) на семейных сборищах, затевается между ними какая-то петуховина… Пикируются хитро, так что со стороны и не заметишь. Вроде ватерполистов, которые бьют друг друга ногами под водой, чего зрители не видят.
 И тогда началось с подводных толчков. “Как поживаешь, Марина? У тебя все по-прежнему?” — “Конечно! А как у тебя? Служишь все там же?” Эти фразы, сказанные с улыбкой и в рамках правил, означали на самом деле: “Ну как, Марина, никто на тебя по-прежнему не клюнул? Я-то уверена, что никто не клюнул и никогда не клюнет, моя дорогая старая дева”. — “А меня это не волнует, потому что я живу творческой жизнью. Не то, что ты. Ведь ты служишь, а я творю, живу творчеством”. Марина работала редактором в издательстве. “А что-нибудь хорошее вы издали за последнее время?” — “Кое-что издали. Это у тебя что за материал? Брала в ГУМе?” И тут были упругие удары под водой. “О каком творчестве ты лепечешь? Хоть одну хорошую книгу ты лично отредактировала, выпустила?” — “Да, конечно. Но говорить с тобой об этом нет смысла, потому что тебя это не может интересовать. Тебя же интересует ширпотреб”.

***Ю.В. Трифонов. « Другая жизнь».***

В гастроном забегали последние посетители. Ольга Васильевна услышала знакомый голос за спиной, оглянулась: Иринка? Дочь стояла с двумя подружками, все трое болтали и жевали что-то… Девочкам еще нет семнадцати, и она сама в их годы не думала ни о чем, кроме учебы. Десятый класс, такая ответственность.

— А деньги, между прочим, были даны на универмаг, — сказала Ольга Васильевна. — А ты, я вижу, транжиришь на пирожные и сигареты… Ира, пойдем домой, будем ужинать. Пора, девочка, пойдем.

— Мама, я пойду домой, когда захочу, — отчеканила Иринка с внезапной враждебностью.
— Что значит когда захочешь?

— То и значит: когда захочу, тогда пойду.

— Нет, ты пойдешь сейчас со мной.

— Нет, не пойду.

Ольга Васильевна почувствовала, как хлынула изнутри какая-то слабая ярость.
— Да как ты можешь… со мной… сейчас… — заговорила задыхаясь.

— А как ты можешь? У меня тоже неприятности. Мне надо поговорить с друзьями.
Ольга Васильевна повернулась и пошла из магазина…

 Иринка пришла спустя час. Ольга Васильевна уже простила ее, и когда, отворив дверь, увидела ее с поникшей головой, шмыгающую носом, увидела детское виноватое выражение ее лица, опять охватила волна тепла и жалости. “Бессовестная я! Зачем рычала

на нее?” — пронеслось в сознании.

 Ничего не сказала, провела рукой по волосам дочери. Та вдруг рванулась, обняла мать, шепча что-то жалобное… И обе вдруг ослабели, обнявшись и едва сдерживая слезы, пошли на кухню, чтобы побыть одним… потому что ближе их людей не было. Там долго

сидели, пили чай, Иринка рассказывала… Она была скрытной, делилась переживаниями редко… Но это значило, что силы ее оставили, она нуждалась в помощи.

***В. Токарева. «День без вранья».***

 В пятом “Б” раньше помещался спортивный зал, и в классе до сих пор находится шведская стенка. Собакин каждый раз забирается на перекладину, и каждый раз я начинаю урок с того, что уговариваю его сойти вниз. Обычно это выглядит так:
— Собакин! — проникновенно вступаю я.

— А? — с готовностью откликается Собакин.

— Не “а”, а слезь сию минуту.

— А че, я мешаю?..

Я проигрываю явно… Кончается это обычно тем, что детям становится жаль меня, они

быстро и без разговоров водружают Собакина на его положенное место.
Сегодня я как обычно открыл урок разговором с Собакиным.

— Собакин?

— А?

— Ну что ты каждый раз на стену лезешь? Хоть бы поинтереснее что придумал.

— А что?

— Ну вот, буду я тебя учить на свою голову.

Собакин смотрит на меня с удивлением. Он не предполагал, что я сменю текст и не

подготовился.
— А вам не все равно, где я буду сидеть? — спросил он.

Я подумал, что мне, в сущности, действительно все равно, и сказал:
— Ну сиди.

Я раскрыл журнал, отметил отсутствующих…

Собакин слез сразу, так как, получив мое разрешение, потерял всякий интерес публики к себе, а просто сидеть на узкой перекладине не имело смысла.

**Литература:**

**Основная:**

1. Психология и этика делового общения / под ред. В.Н. Лавриненко. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016.

2. Рогов Е.И. Психология общения. – М.: ВЛАДОС, 2015

3. Столяренко Л.Д. Психология делового общения. (Учебник для ССУЗов) Изд-во «Феникс», 2014.

**Дополнительная:**

1. Бодалев А.А. Психология общения: М.: Издательство «Институт

практической психологии», - Воронеж: «МОДЭК», 2002.

2.Бороздина Г.В. Психология делового общения. М.: ИНФА – М. 2003.

3. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. СПб: Питер, 2011.

4. Прокофьева Н.И. Психологические аспекты ведения переговоров. - М.: ГроссМедиа, 2007

5. Фомичев А.О. Конструктивное совещание. Техники коллегиальной работы. - СПб.: Питер, 2005.

6. Шейнов, В.П. Психология и этика делового контакта. -Мн.: Амалфея, 1996

7. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком. – Изд-во АСТ, ХАРВИТ, 2006

**Тема 5.1. Социально-психологические механизмы взаимодействия в группе.**

**Формируемые компетенции: ОК1, ОК2, ОК3, ОК6, ОК7, ОК9, ОК10, ПК2.1., ПК4.2, ПК4.3.**

**Основные понятия:** малая группа, референтная группа, сплоченность в группе, социальная фасилитация, социальная леность, групповая поляризация, модели коммуникации.

**Контрольные вопросы:**

1. Какие классификации групп существуют?

2. Какие группы относят к условным, а какие к реальным?

3. Чем отличаются лабораторные группы от естественных?

4. В чем заключаются особенности больших и малых групп?

5. Каковы характеристики стихийных и устойчивых групп?

6. Раскройте суть понятия «малая группа» и расскажите об основных направлениях исследования феномена.

7. В чем суть теоретических подходов к явлению малой группы? Назовите их и охарактеризуйте основные идеи.

8. Как можно классифицировать малые группы? Приведите конкретные примеры различных групп и укажите на их специфику.

9. Какие психологические эффекты действуют в малой группе?

10. Охарактеризуйте модели коммуникации (информационные сети) в малой группе?

**Задание 1. Заполните пробелы:**

1. В теории \_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_ К. Левина группа рассматривается как \_\_\_\_\_, не сводимое к простой \_\_\_\_\_\_\_\_ отдельных индивидов.

2. Исследования К. Левина утверждают: не \_\_\_\_\_\_\_\_\_ объединяет людей в группу, а их \_\_\_\_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

3. В групповой динамике рассматривается динамика \_\_\_\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_\_\_, и \_\_\_\_\_\_\_\_.

4. Согласно теории Тэшфела, \_\_\_\_\_\_\_\_ идентичность является важной составляющей «\_\_\_\_\_\_\_ - \_\_\_\_\_\_\_».

5. Дистанция, позволяющая людям находиться друг от друга на расстоянии вытянутой руки, называется \_\_\_\_\_\_\_; дистанция, которая устанавливается между людьми на собраниях и в аудиториях, называется \_\_\_\_\_\_\_\_\_.

6. К внешним факторам, способным вызвать серьезные нарушения психического равновесия человека, относятся \_\_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_\_\_ и \_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_.

7. Социальное положение человека связано с его \_\_\_\_\_\_\_\_, на которую рассчитывают другие члены группы, и которая позволяет им \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ определенного поведения.

8. Конформизм особенно сильно развивается в тех случаях, когда велико \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ конформности, а человек испытывает большую потребность в \_\_\_\_\_\_\_\_\_.

**Задание 2. Выразите свое согласие/несогласие с приведенными ниже мнениями. Свой ответ аргументируйте.**

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.     В группе постоянно проходит периодический процесс: любой феномен в группе, любое наблюдаемое явление – это результирующее влияние личности и среды.

4.     Величина межличностной дистанции зависит от культурных традиций.

5.      В большинстве случаев человек выбирает свою социальную роль добровольно.

6.      Взаимное влечение двух людей определяется главным образом внутренними качествами каждого из них.

7.        Достижение человеком власти чаще всего зависит от обстоятельств или даже от случая, а не от своих внутренних качеств.

8.          Коммуникация основывается на всем поведении человека в целом.

**Задание 3. Заполните таблицу.**

 **Таблица 12. Характеристика малых групп**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Критерии** | **Группа** | **Коллектив** | **Команда** |
| Определение |  |  |  |
| Принципы развития |  |  |  |
| Основные характеристики |  |  |  |
| Пример исследования |  |  |  |

**Тест «Диагностика межличностных отношений»**

Для изучения взаимоотношений в малой группе используется методика Т. Лири. Чтобы проверить, какие стили взаимоотношений характерны для Вас, необходимо заполнить таблицу, выбрав соответствующее количество суждений (от 0 до 4, расположенных в каждой ячейке), наиболее типичных для Вашего поведения в группе (семейной, учебной, приятельской и т.п.). После подведения итогов, заполняется дискограмма личностного профиля.
**Таблица 13.Бланк ответов**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | Итого  |
| I |  |  |  |  |  |
| II |  |  |  |  |  |
| III |  |  |  |  |  |
| IV |  |  |  |  |  |
| V |  |  |  |  |  |
| VI |  |  |  |  |  |
| VII |  |  |  |  |  |
| VIII |  |  |  |  |  |
| 1 | 2 |
| I. Другие думают о нем благосклонноПроизводит впечатление на окружающих Умеет распоряжаться, приказывать Умеет настоять на своем | 1. Способен вызвать восхищение

Пользуется уважением у других Обладает талантом руководителя Любит ответственность |
| II. Обладает чувством собственного достоинства Независимый Способен сам позаботиться о себе Может проявить безразличие | 1. Уверен в себе

Самоуверен и напорист Деловит и практиченЛюбит соревноваться |
| III. Способен быть суровым Строгий, но справедливый Может быть искренним Критичен к другим | 1. Строгий и крутой, где надо

Неумолимый, но беспристрастный Раздражительный Открытый и прямолинейный |
| IV. Любит поплакатьсяЧасто печален Способен проявить недоверие Часто разочаровывается | IV. Не терпит, чтобы им командовали Скептичен На него трудно произвести впечатление Обидчивый, щепетильный |
| V. Способен быть критичным к себе Способен признавать свою неправоту Охотно подчиняется Уступчивый | 1. Легко смущается

Неуверен в себе Уступчивый Скромный |
| VI. Благородный Восхищающийся и склонный к подражанию Уважительный Ищущий одобрения | 1. Часто прибегает к помощи других

Очень почитает авторитеты Охотно принимает советы Доверчив и стремиться радовать других |
| VII. Способен к сотрудничеству Стремиться ужиться с другими Дружелюбный, доброжелательный Внимательный и ласковый | 1. Всегда любезен в обращении

Дорожит мнением окружающих Общительный и уживчивый Добросердечный |
| VIII. Деликатный Одобряющий Отзывчивый к призывам о помощи Бескорыстный | 1. Добрый, вселяющий уверенность

Нежный и мягкосердечный Любит заботиться о других Бескорыстный, щедрый |

|  |  |
| --- | --- |
| **3** | **4** |
| I. Любит давать советы Производит впечатление значимостиНачальственно-повелительныйВластный | 1. Стремиться к успеху

Ожидает восхищения от каждого Распоряжается другими Деспотичный |
| 1. Хвастливый

Надменный и самодовольный Думает только о себе Хитрый расчетливый | 1. Сноб (судит о людях по рангу и достатку, а не по личным качествам)

Тщеславный Эгоистичный Холодный, черствый |
| 1. Нетерпимый к ошибкам других

Своекорыстный Откровенный Часто недружелюбный | 1. Язвительный, насмешливый

Злобный, жестокий Часто гневливый Бесчувственный, равнодушный |
| 1. Озлобленный

Жалобщик Ревнивый Долго помнит обиды | IV. Злопамятный Проникнут духом противоречил Упрямый Недоверчивый и подозрительный |
| V. Склонный к самобичеванию Застенчивый Безынициативный Кроткий | 1. Робкий

Стыдливый Отличается чрезмерной готовностью подчиняться Мягкотелый |
| 1. Зависимый, несамостоятельный

Любит подчиняться Предоставляет другим принимать решения Легко попадает впросак | 1. Почти никогда и никому не возражает

Ненавязчивый Любит, чтобы его опекали Чрезмерно доверчив |
| 1. Легко попадает под влияние друзей

Готов довериться другому Благорасположен ко всему без разбораВсем симпатизирует | 1. Стремиться снискать расположение каждого.

Со всеми соглашается. Всегда дружелюбен Всех любит |
| 1. Прощает все

Переполнен чрезмерным сочувствием Великодушен и терпим к недостаткам Стремиться покровительствовать | 1. Слишком снисходителен к окружающим.

Старается утешить каждого Заботится о других в ущерб себе Портит людей чрезмерной добротой |

Дискограмма личностного профиля:

Доминирование
II I
III VIII
Агрессивность Дружелюбие
IV VII
V VI
Подчинение

**Литература:**

**Основная:**
1. Бэрон Р.С. Социальная психология группы : Процессы, решения, действия / Р.С. Бэрон, Н.Л. Керр, Н. Миллер; пер. с англ. Ю. Ахмедова, Д. Цирулева. - СПб. и др. : Питер, 2013.
2. Картрайт Д. Групповая динамика: исследование и теория / Д. Картрайт, А. Зандер. – М. : ОЛМА-ПРЕСС, 2012.
3. Кричевский Р.Л. Социальная психология малой группы : учеб. пособие для студ. вузов / Р.Л. Кричевский, Е.М. Дубовская. – М. : Аспект-Пресс, 2011.

**Дополнительная:**1. Левин Дж. Групповые процессы / Дж. Левин, Р.Е. Мореланд. – М. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2013.
2. Славка Н.В. Психология малой группы : учеб. пособие для вузов / С.П. Славка. – М.: Экзамен, 2012.

**Раздел 2. Динамические процессы в малой группе.**
**Основные понятия:** межличностные отношения в малой группе, команда, психология принятия решения, лидерство, стили лидеров, групповые
эффекты, влияние меньшинства, конформное поведение, нонконформизм.

**Контрольные вопросы**

1. Какова природа лидерства, стили лидерства?
2. Какой ролевой набор должна иметь эффективно работающая команда?
3. Назовите групповые психологические эффекты
4. Каковы условия и факторы влияния меньшинства?
5. Что собой представляет конформное поведение личности?

**Задание 1.**

Внимательно прочитайте текст. Определите, какие социально-психологические явления здесь описаны. Докажите (используя терминологический аппарат), что здесь представлены именно эти феномены.

Однажды, когда Кристофер Робин, Винни-Пух и Пятачок сидели и мирно беседовали, Кристофер Робин проглотил то, что у него было во рту, и сказал, как будто между прочим:

– Знаешь, Пятачок, а я сегодня видел Слонопотама.

– А чего он делал? – спросил Пятачок.

Можно было подумать, что он ни капельки не удивился!

– Ну, просто слонялся, – сказал Кристофер Робин. – По-моему, он меня не видел.

– Я тоже одного как-то видел, – сказал Пятачок. – По-моему, это был он. А может, и нет.

– Я тоже, – сказал Пух, недоумевая. «Интересно, кто же такой Слонопотам?!» – подумал он.

– Их часто не встретишь, – небрежно сказал Кристофер Робин.

– Особенно сейчас, – сказал Пятачок.

– Особенно в это время года, – сказал Пух.

**Задание 2. Поясните, верно ли, что конформизму более дру­гих подвержен**ы:

а) очень дисциплинированные люди;

б) сравни­тельно умные люди;

в) люди, неустойчивые к стрессу;

г) подро­стки;

д) лица с низким групповым статусом;

е) эмоционально-зависимые люди;

 ж) дети;

з) психически неуравновешенные люди;

и) физически непривлекательные люди.

**Задание 3.** Охарактеризуйте с поведенческой стороны пере­численные межличностные роли. Какие люди чаще других «испол­няют» эти роли и почему? Можно ли добровольно принять на себя межличностную роль или избавиться от нее?

Козел Отпущения; Рубаха-парень; Добрый Папочка; Ужасный Ребе­нок; Жертва Обстоятельств; Первая Красавица; Эрудит; Золушка.

**Методика «Семантический дифференциал»**

    **Цель:** Определяется эмоционально-личностное отношение человека к некоторому другому человеку, являющемуся членом той же самой социальной группы, в которую входит испытуемый.

**Инструкция - задание к методике:** «Выберите двух людей из вашей социальной группы, которых вы хорошо знаете и к которым вы испытываете различное, положительное и отрицательное отношение. Последовательно оцените их обоих с помощью следующих нескольких противоположных пар эмоционально-оценочных прилагательных, выбрав в каждой из пар место, занимаемое данным человеком, и отметив крестиком свое эмоциональное отношение к нему. Если ваше отношение к данному человеку положительное, то крестик ставится справа от средней, нулевой линии; если ваше отношение к нему отрицательное, то крестик проставляется слева от нее. В том и в другом случае сила отношения выражается, соответственно, выбором нужного положительного или отрицательного балла от 0 (самое слабое эмоциональное отношение)». Пары противоположных эмоционально-оценочных прилагательных представлены ниже:

 **Таблица 14. Бланк ответов**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **отрицательныекачества**  | -3  | -2  | -1  | 0  | +1  | +2  | +3  | **положительныекачества**  |
| Плохой |        |        |        |        |        |        |        | Хороший |
| Приятный |        |        |        |        |        |        |        | Приятный |
| Непривлекательный |        |        |        |        |        |        |        | Привлекательный |
| Ненужный |        |        |        |        |        |        |        | Полезный |
| Нежелательный |        |        |        |        |        |        |        | Желательный |
| Неважный |        |        |        |        |        |        |        | Важный |
| Незначимый |        |        |        |        |        |        |        | Значимый |
| Несущественный |        |        |        |        |        |        |        | Существенный |
| Грубый |        |        |        |        |        |        |        | Мягкий |

    **Обработка результатов:** Оценки, данные по каждой шкале (паре противоположных эмоционально-оценочных прилагательных), переводятся в баллы в соответствии со шкалой, представленной в верхней части рисунка. Если отметка испытуемого располагается между двумя пунктами шкалы, то берется промежуточное, дробное число баллов. Далее вычисляется средняя оценка по всем десяти шкалам семантического дифференциала. Она и является количественной характеристикой общего эмоционального отношения испытуемого к тому человеку, к которому относятся полученные оценки. Отношение считается положительным, если средняя оценка также положительная; отношение рассматривается как отрицательное, если соответствующая средняя оценка отрицательная. Сила эмоционального отношения, соответственно, отражается в абсолютной величине полученной средней оценки.

**Литература:**

**Основная:**

1. Авдеев В.В. Формирование команды / В.В. Авдеев. - М.:2010.
Бэрон Р. Социальная психология группы: процессы, решения, действия / Р. Бэрон, Н. Керр, Н. Миллер. – СПб.: Питер, 2013.
2. Галкин Т.П. Социология управления: от группы к команде: учеб. пособие / Т.П. Галкин. - М.: Финансы и статистика, 2011.
3. Ильин Г.Л. Социология и психология управления : учеб. пособие / Г.Л. Ильин. – М.: Изд. центр «Академия», 2013.
4. Картрайт Д. Групповая динамика: исследование и теория / Д. Картрайт, А. Зандер. – М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2011.

**Дополнительная:**

1. Левин Дж. Групповые процессы / Дж. Левин, Р.Е. Мореланд. – М.:ЕВРОЗНАК, 2013.
2. Мучински П. Психология, профессия, карьера / П. Мучински. – СПб.: Питер, 2012.
*3.* Сидоренков А.В*.* Психологический механизм динамики малой
группы: интеграция и дезинтеграция / А.В. Сидоренко // Вопр. психологии. – 2014. - №5. -
4. Сидоренков А.В*.* Психологические противоречия в малой группе / А.В. Сидоренко // Вопр. психологии. – 2013. - №1.
5. Фопель А. Создание команды / А. Фопель. – М.: Генезис, 2013.

**Тема 5.2. Руководство и лидерство**

**Формируемые компетенции: ОК1, ОК2, ОК3, ОК4, ОК6, ОК7, ОК10, ПК2.1., ПК4.2, ПК4.3.**

**Основные понятия**: социальное влияние, социальная власть, социальные нормы, идентификация, интернализация, авторитет, харизма, манипуляция.

**Контрольные вопросы**

1. Дайте определение понятиям «влияние» и «власть» в психологическом смысле.
2. Охарактеризуйте психологические процессы, посредством которых люди оказываются под влиянием.
3. Назовите виды влияния и дайте их развернутый анализ.
4. Каковы основы социальной власти?
5. Что собой представляет авторитетная личность?
6. В чем разница между варварским и цивилизованным влиянием?
7. Каковы способы воздействия на разных уровнях межличностных отношений?
8. Дайте определение понятию конформность.
9. Дайте определение нормативного и информационного группового давления.
10. Перечислите факторы проявления конформности.
11. Как влияет размер группы на конформность?
12. Как влияет статус членов группы на конформность?
13. Как влияет отсутствие предварительных заявлений на конформность?
14. Дайте определение групповой сплоченности по А.В.Петровскому. Нарисовать схему.
15. В чем отличие лидера от руководителя?
16. Раскройте содержание харизматической теории лидерства.
17. Раскройте содержание ситуационной теории лидерства.
18. Раскройте содержание системной теории лидерства.
19. Опишите процедуру мозгового штурма.

**Проблемные задания:**

1. Вспомните какую-либо недавнюю ситуацию, когда Вы после совершения определенного поступка осознали, что кто-то манипулировал Вами: объявил одну цель, в то время как преследовал другую. Как Вы догадались об этом? Почему Ваш партнер так поступил?
2. Вспомните какую-либо недавнюю ситуацию, когда Вы сознательно пошли на то, чтобы ввести Вашего партнера в заблуждение: объявили ему одну цель, в то время как преследовали другую. Почему Вы это сделали?
3. При определенной привычке к самоанализу каждый человек может признать, что во многих случаях он пытается убедить других людей в чем-либо или склонить их к определенной линии поведения потому, что это отвечало его собственным интересам. Проанализируйте приведенный ниже пример.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Действие инициатора | Объявляемые цели | Истинные цели |
| 1. Руководитель настаивает на своем решении
2. Деловой партнер оттягивает заключение договора

1. Родители требуют от своих детей самостоятельности

 | 1. Якобы в интересах дела
2. Под видом борьбы за точность условий

1. Ради воспитания у них ценных качеств

 | 1. Чтобы удовлетворить потребность в ощущении собственной силы
2. Чтобы не потерять возможность заключить договор с другим партнером
3. Чтобы избавиться от чувства вины из-за того, что мало времени проводят с детьми
 |

4. Собственные эмоции выступают в качестве значимых сигналов, информирующих о манипулятивных действиях со стороны других. «Преувеличенные» эмоции являются признаком того, что активизировалась иррациональная идея. Звучание душевных струн может быть столь сильным, что нарушается естественная способность человека воспринимать и анализировать информацию, делать выводы и предположения, реагировать на аргументы и формулировать контраргументы. Согласно исследованиям социальных психологов, в российском обществе получили распространение следующие иррациональные идеи:

**я должен (должна)…**

брать ответственность на себя;

помочь, если тебя просят;

сочувствовать и понимать;

отблагодарить;
вести себя правильно;

быть мужчиной;

все делать быстро;

нравиться;
контролировать;
устранить несправедливость;

быть оригинальной;

быть смелым;

быть великодушной.

**я не должен (не должна)…**

отказываться;
терять самообладание;

ссориться, ругать;

платить за любовь.

**другие должны…**

быть справедливыми, честными;

любить меня;

считать меня порядочным.

**другие не должны…**

просить у меня денег взаймы;

критиковать меня.

**все должны помнить…**

«авось пронесет»;

если я больше работал, я больше заслужил;

идея важнее человека;

если у нас что-то плохо, то это все равно хорошо, потому что это наше;
надо подчиняться мнению большинства.

Сформулируйте собственные иррациональные идеи и попытайтесь выяснить, когда и как Вы становились объектом манипуляции.

**Литература:**

**Основная:**

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции / Е.Л. Доценко. – М.: МГУ, 2011.

2. Зарайский Д.А. Управление чужим поведением. Технология личного психологического влияния / Д.А. Зарайский. – Дубна: Изд. Центр «Феникс», 2012.

3. Зимбардо Ф. Социальное влияние / Ф. Зимбардо, М. Ляйппе; пер. с англ. Н. Мальгина, А. Федоров. — СПб.: Питер, 2011.

**Дополнительная:**

1. Плесси Э. Психология рекламного влияния. Как эффективно воздействовать на потребителей / Э. Плесси; пер. с англ. под ред. Л. Богомоловой. – СПб.: Питер, 2012.

2. Таранов П.С. Приемы влияния на людей / П.С. Таранов. - М.: ФАИР, 2012.

3. Тернер Дж. Социальное влияние / Д. Тернер; пер. с англ. З. Замчук. - СПб. и др. : Питер, 2013.

**Тема 6.1. Большие социальные группы.**

**Формируемые компетенции: ОК2, ОК3, ОК6, ОК7.**
**Основные понятия**: коллективное поведение, стихийные группы, масса, толпа, публика, аудитория, циркулярная реакция, заражение, внушение, подражание, паника, «эмический» подход, «этический» подход, этническое сознание, этническая идентичность, менталитет, национальный характер, аутостереотипы, гетеростереотипы, этноцентризм.

**Контрольные вопросы**

1. Каковы характерные свойства стихийных групп?
2. В чем состоят отличительные признаки массы, толпы, публики и аудитории?
3. Какие важные идеи о массе и толпе были высказаны учеными в
ХIХ-ХХ вв.?
4. Назовите основные психологические черты человека в массе.
5. Дайте психологический анализ механизмам стихийного поведения и общения в толпе?
6. Что собой представляют основные формы стихийного поведения – массовая паника и агрессия?
7. Охарактеризуйте виды толп.
8. Какое значение имеет структура, форма и плотность толпы?
9. Каковы приемы управления толпой?

**Вопросы к дискуссии по теме «Русский национальный характер и современные социально-психологические процессы»**

1. Как человеческий фактор влияет на ход реформирования в современной России, в какой степени, как конкретно?
2. Изменяются ли ментальные основы или культурный код национальной психики остается неизменным? Если «да», то в чем?
3. Русский национальный характер – это условие или препятствие для современного эффективного социально-политического развития страны?
4. Существует мировой опыт реконструкции национального характера (Германия). Необходим ли России такой опыт? Нужно ли принять формировавшиеся реалии массовой психологии как данность?
5. Каковы перспективы развития страны в связи с ментальными проявлениями массового сознания и поведения?

**Литература:**

**Основная:**

1. Аравина Т.И. Феномен толпы в исследовательских ракурсах социальной психологии / Т.И. Аравина // Психол. журн. - 2011. - Т.20. - №3.
2. Агрессивная толпа, массовая паника, слухи. Лекции по социальной и политической психологии / А.П. Назаретян. – СПб.: Питер, 2013.
3. Блумер Г. Коллективное поведение / Г. Блумер // Американская социологическая мысль: Лебон Г. Вожаки толп / Г. Лебон // Психология и психоанализ власти: хрестоматия / сост. Д.Я. Райгородский. – Самара: Изд. Дом «БАХРАХ», 2011. - Т.2.
4. Науменко Т.В.Психологические методы воздействия на массовую аудиторию / Т.В. Науменко // Вопр. психологии. – 2012. - №6. -

**Дополнительная:**
1. Ольшанский Д.В. Психология масс / Д.В. Ольшанский. – СПб.: Питер, 2011.
2. Ольшанский Д.В. Политическая психология : учебник / Д.В. Ольшанский. - СПб.: Питер, 2012.
3. Соснин В.А. Психология религии : американский опыт / В.А. Соснин // Психол. журн. – 2012. – Т.23. - №2.
4. Кочетков В.В. Психология межкультурных различий / В.В. Кочетков. - М.: ПЕР СЭ, 2012.
5. Моисеева Н.А. Менталитет и национальный характер / Н.А Моисеева, В.И. Сороковикова // Социол. исслед. – 2013. - №2.
6. Налчаджян А.А. Этнопсихология : учеб. пособие / А.А. Налчаджян. – СПб.: Питер, 2011.
7. Психология национальной нетерпимости: хрестоматия / сост. Ю.В. Чернявская. – Минск: Харвест, 2010.
8. Сикевич З.В. Социология и психология национальных отношений : учеб. пособие. - СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2010.

**Темы рефератов:**

1. К. Левин как социальный психолог
2. Процессы в малой группе в оценках и экспериментах К. Левина
3. Психоаналитическая ориентация в социальной психологии: история и современность
4. Идеи «Т-групп» и современная практика тренинга
5. Теория человеческой агрессивности Э. Фромма и современная российская действительность
6. Когнитивный диссонанс Л. Фестингера и способы его уменьшения
7. Концепция социальных представлений С. Московичи и типы социально-политических представлений в России начала ХХI в.
8. Транзактный анализ Э. Берна
9. Эксперимент в социальной психологии
10. Метод фокус-группы в прикладных исследованиях по социальной психологии
11. Метод контент-анализа в исследовании социально-психологических явлений
12. Агрессивное поведение личности и его характеристика
13. Вербальное поведение в межличностной коммуникации
14. Роль невербального поведения в общении
15. Экспрессия лица и взгляда
16. Жесты, мимика, пантомимика в структуре невербальной интеракции
17. Ольфакторные компоненты в общении
18. Межличностные конфликты и способы их регулирования
19. Ролевое поведение в организации: характеристика ролей
20. Межличностные отношения в организации с позиции транзактного анализа
21. Конфликтная личность: свойства и черты поведения
22. Явления конформизма и нонконформизма: теория и современная практика
23. Сущность и природа этнического характера
24. Предрассудки и стереотипы: влияние на взаимодействие людей
25. Преступные группы и их психологические характеристики
26. Феномен межгрупповой вражды и современная Россия
27. Гендерные роли и их влияние на жизнь человека
28. Привязанность и тесные взаимоотношения
29. Практическое применение социальной психологии
30. Фундаментальная ошибка атрибуции
31. Психология религии: теоретические и практические аспекты
32. Психология моды
33. Психология слухов и сплетен
34. Массовые настроения в политике

**Вопросы для подготовки к промежуточной аттестации:**

1. Предмет социальной психологии и его специфика
2. Методы социальной психологии
3. Основные периоды развития социальной психологии и их характеристика
4. Теоретические ориентации в социальной психологии
5. Классификация знаковых систем
6. Особенности речи как средства обмена информацией (убеждение, конфликтная речь, политическая речь)
7. Невербальная коммуникация
8. Конфликтное взаимодействие: содержание, типология
9. Способы регулирования конфликтов
10. Механизмы межличностного восприятия
11. Феномен каузальной атрибуции
12. Точность восприятия другого человека
13. Ролевое поведение: характеристика ролей личности
14. Межличностные отношения с позиции транзактного анализа
15. Малые группы: понятие, типология
16. Модели коммуникации в малой группе и их эффективность
17. Конформизм и конформное поведение
18. Внутригрупповые конфликты и способы их регулирования
19. Лидерство в малых группах
20. Имидж современного политического лидера
21. Стихийные группы: понятие и содержание
22. Характеристика человека в стихийных группах
23. Механизмы стихийного поведения
24. Толпа: содержание, типология, способы воздействия
25. Этническая идентичность и ее роль в жизни человека
26. Этнические стереотипы и предрассудки
27. Национальный характер: понятие и содержание
28. Русский национальный характер
29. Процесс межгрупповой дифференциации и современность
30. Гендерные отношения: содержание и практическое проявление

**Словарь терминов:**

**Автостереотип** – эмоционально окрашенный, устойчивый образ собственного народа.
**Агрессия** – любая форма поведения, наносящая вред или имеющая целью причинения вреда другим.

 **Вербальная система знаков** – речь (смысл слов, характер их использования, подбор выражений, правильность речи, жаргон).

**Внутригрупповая пристрастность** – тенденция благосклонного отношения к собственной группе.

**Внушение** – механизм общения в стихийной группе, проявляющийся в сознательном неаргументированном воздействии на группу, которое имеет целью изменение состояния, отношения к чему-либо и предрасположенности к определенным действиям.
**Враждебная агрессия** – поведение, побуждаемое злостью, которая является самоцелью.
**Гендерная роль** – набор ожидаемых образцов поведения для женщин и мужчин.
**Гендерные стереотипы** – сформировавшиеся в культуре обобщенные представления о том, как ведут себя мужчины и женщины.

**Гетеростереотип** – эмоционально окрашенный, устойчивый образ другого народа.
 **Групповая поляризация** – психологический эффект малой группы, проявляющийся в усилении ранее существующих мнений членов группы, смещение средней тенденции к своему полюсу во время дискуссии.

**Группомыслие (огруппление мышления)** – психологический эффект, возникающий в малой группе в том случае, когда поиски консенсуса становятся настолько доминирующими в сплоченной группе, что отбрасываются реалистические оценки происходящего.
 **Девиантное поведение –** социальное поведение,отклоняющееся от общепринятых норм поведение в обществе или в социальном контексте.

**Деиндивидуализация** – психологический эффект группы, проявляющийся в утрате самосознания и боязни оценки, возникает в ситуациях, когда обеспечивается анонимность и не концентрируется внимание на отдельном индивиде.

**Заражение** – психологический механизм общения в стихийной группе, проявляющийся в передаче состояния или отношения группе, которая перенимает это состояние или отношение. Передача и усвоение являются как произвольными, так и непроизвольными.
 **Игра психологическая** – бессознательно совершаемая манипуляция, чаще всего взаимная.
 **Идентификация** – психологический механизм межличностного восприятия, состоящий в отождествлении индивидом себя с другим человеком.

**Инструментальная агрессия** – поведение, причиняющее вред, но являющееся средством достижения какой-либо иной цели.

**Интернализация** – психический процесс, благодаря которому люди оказываются под социальным влиянием, когда «внешние» требования субъекта влияния подкрепляются требованиями индивида к самому себе (возникает чувство доверия).
 **Катарсис** – эмоциональная разрядка.

**Кинесика –** область исследования системы жестов, мимики и пантомимики.
 **Когнитивный диссонанс** – чувство психического дискомфорта в сознании индивида, возникающее при столкновении двух информаций (когниций), относящихся к одному вопросу, но несовместимых между собой.

  **Команда** – ограниченное объединение работников с идентифицируемым членством, взаимозависимостью и четко определяемой задачей.

 **Контент-анализ** – метод сбора данных, содержащихся в текстах (книгах, статьях, телевизионных выступлениях, официальных документах, рекламных сообщениях и т.д.) об изучаемом социально-психологическом явлении или процессе.

**Конфликт** с социально-психологической точки зрения – это процесс резкого обострения противоречий двух или более сторон-участников в решении проблем имеющих для них значимость (воспринимаемая несовместимость действий или целей).
 **Конформность –** готовность индивида уступать реальному или воображаемому давлению со стороны другого человека или группы людей.

**Лидерство** – процесс, посредством которого определенные члены группы мотивируют и ведут за собой других.

**Личность** – человек, включенный в систему социальных отношений, с целостностью социальных и индивидуальных свойств, причинно связанных с относительно устойчивым специфическим поведением.

 **Локус контроля** – степень, в какой люди воспринимают свою жизнь как контролируемую «изнутри» посредством собственных усилий и действий или контролируемую «извне» случаем или внешними силами.

 **Малая группа** – небольшая по размеру группа, основанная на непосредственных и регулярных личных контактах, влиянии друг на друга и чувстве «мы».
 **Манипуляция** – скрытое от адресата побуждение его к переживанию определенных состояний, изменению отношения к чему-либо, принятию решения и выполнению действий, необходимых для достижения инициатором собственных целей.
 **Менталитет этноса** – специфический комплекс мировоззренческих и поведенческих моделей людей, входящих в ту или иную этническую целостность.
 **Национальный характер** – совокупность специфических психических черт, особенностей восприятия мира, ставших свойством социально-этнической общности.
 **Ольфакторные сигналы –** системазапахов (тела, косметики и др.).
 **Оптико-кинетическая система знаков** включает общую моторику всех частей тела – жесты, мимику, пантомимику.

**Паралингвистические сигналы** – особенности произнесения речи, отдельных слов и звуков.

**Подражание** – психологический механизм общения в стихийной группе, проявляющийся в воспроизведении слов, поступков, действий вожака.

 **Предрассудок** – неоправданно негативная установка по отношению к социальным группам и индивидам.

 **Проксемика** – область исследования пространственной и временной организации общения (пространственная психология).

 **Психический склад этноса** – совокупность психических черт, которые присущи представителям этнической общности, специфический способ восприятия и отражения окружающей действительности.

**Реактивное сопротивление** – мотивация защиты или восстановления собственного ощущения свободы.

 **Референтная группа –** малая группа, чьи ценности служат своеобразным эталоном для индивида, который не является непосредственным ее членом.
 **Решение** – мыслительная операция, снижающая неопределенность проблемной ситуации, процесс выбора варианта действия с целью достижения результата.
 **Социализация** – процесс приобщения к культуре общества - усвоения индивидом образцов поведения, психологических механизмов, социальных норм и ценностей.
 **Социальная идентичность** – осознание принадлежности к социальной группе или социальной категории (жизненный путь, гендер, религия, занятие), являющееся результатом категоризации и сравнения.

 **Социальная ленность** – психологический эффект воздействия группы, состоящий в тенденции членов группы прилагать меньше усилий ради общей цели, нежели в случае индивидуальной ответственности.

 **Социальная норма** – воспринятые всеми образ мыслей, чувств и поведения, которые одобряются.
 **Социальная перцепция (восприятие)** – активное отражение в сознании человека других людей, событий, информации при их непосредственном воздействии на органы чувств. Происходит упорядочение и объединение отдельных ощущений в целостные образы.
 **Социальная психология** – это попытка понять и объяснить, как на мысли, чувства и поведение индивидов влияет действительное, воображаемое или предполагаемое поведение других.

 **Социальная роль -** модель поведения, ориентированная на статус человека в соответствии с ожиданиями людей.
 **Социальная фасилитация –** усиление доминантных реакций в присутствии других людей в группе.

 **Социальное влияние** – процесс, посредством которого люди прямо или косвенно изменяют мысли, чувства или поступки других.

 **Социальный стереотип** - образ социального явления или процесса, обладающий следующими признаками: эмоциональностью, схематичностью, упрощенностью, символичностью.
 **Социальные представления –** идеи, мысли, образы и знания «здравого смысла», разделяемые людьми и формирующиеся в социальном взаимодействии.
 **Социометрия** - метод сбора и анализа информации в процессе социально-психологических исследований, с помощью которого изучаются межличностные отношения и статус личности в малой группе.
 **Сплоченность** – состояние малой группы, когда возникает чувство «мы» и степень связи членов группы высока.

 **Стихийное поведение -** спонтанные и неорганизованные действия массы индивидов.
 **Теория атрибуции** – система идей о том, как люди объясняют поведение других.
 **Толпа** – стихийная группа**,** условием образования которой является непосредственное взаимодействие индивидов на основе остро переживаемого фактора.
 **Фокус-группа –** метод сбора и анализа информации в процессе социально-психологических исследований, полустандартизованное интервью в виде групповой дискуссии.
 **Фундаментальная ошибка атрибуции –** переоценка диспозиционных причин наблюдаемого поведения.

 **Харизма** – психологическая притягательность, способность вызывать у людей приверженность своим целям и энтузиазм в их достижении.
 **Циркулярная реакция** – психический механизм, способствующий возникновения и развитию стихийного поведения, состоящий в подхватывании эмоции и ее кружении в массе.
 **Экстралингвистическая система знаков** – темп речи, включение в речь пауз, вкраплений (покашливание, смех, междометия «гм», «ну», «э-э-э» и т.п.).
 **Эмпатия** – психологический механизм восприятия, состоящий в сопереживании чувствам другого человека («вчувствовании»).

 **Этнос –** большая социальная группа, которой присущи специфические культурные модели (язык, история, происхождение, религия, обычаи), выделяющие и обособляющие данную группу людей.

 **Этническая идентификация** – осознание принадлежности к своему этносу, чувство родственности с ним.

 **Этническое сознание –** система представлений, оценок, образов, чувств, отражающих национально-этническое бытие.
 **Этноцентризм** - способ восприятия собственной социальной группы как эталона, зачастую как более ценной и значимой, чем другие культурные группы.
 **Я-концепция** – динамическая система эмоционально окрашенных представлений человека о себе (образов, схем, теорий), ответственная за осмысление и организацию переживаний, мыслей и действий.