



Л.А. Черных

ПРАКТИКУМ ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ



**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
ЛУГАНСКОЙ НАРОДНОЙ РЕСПУБЛИКИ
«ЛУГАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ГОУ ВО ЛНР «ЛГПУ»)**

Л.А. Черных

ПРАКТИКУМ ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Учебно-методическое пособие

для студентов очной и очно-заочной форм обучения
по направлению подготовки 37.03.01 «Психология»


КНИГА
Луганск
2022

УДК 316.6 (076)

ББК 88.5я73

Ч-49

Рецензенты:

Барышева Е.И. – заведующий кафедрой психологии, профессор Института педагогики и психологии Государственного образовательного учреждения высшего образования Луганской Народной Республики «Луганский государственный педагогический университет», кандидат психологических наук, доцент;

Чубова И.И. – заведующий кафедрой дефектологии и психологической коррекции Института педагогики и психологии Государственного образовательного учреждения высшего образования Луганской Народной Республики «Луганский государственный педагогический университет», кандидат психологических наук;

Балицкая-Крещенко Т.В. – доцент кафедры теории и истории государства и права Государственного учреждения Луганской Народной Республики «Луганская академия внутренних дел имени Э.А. Дидоренко», кандидат педагогических наук, доцент.

Черных Л.А.

Ч-49 **Практикум по социальной психологии : учебно-методическое пособие / Л.А. Черных ; ГОУ ВО ЛНР «ЛГПУ». – Луганск : Книта, 2022. – 196 с.**

Учебно-методическое пособие «Практикум по социальной психологии» содержит методические материалы для подготовки практических занятий по социальной психологии, закрепления теоретических знаний по данной дисциплине с помощью практических заданий, психодиагностических методик, психологических игр и решения ситуационных задач по ключевым темам социальной психологии: методология социальной психологии; проблема личности в социальной психологии; большие и малые социальные группы и их лидеры; психология массы и толпы; социально-психологические особенности общения; психология влияния, манипуляций и противостояния влиянию; конфликты и пути их разрешения; психология социальной напряженности и экстремальных ситуаций.

Материалы учебно-методического пособия будут полезны студентам психологических направлений подготовки, преподавателям психологии и смежных дисциплин, социальным работникам, предпринимателям, журналистам, политологам, менеджерам и всем, кто интересуется обозначенными проблемами.

УДК 316.6 (076)

ББК 88.5я73

*Рекомендовано Учебно-методическим советом ГОУ ВО ЛНР «ЛГПУ» в качестве учебно-методического пособия для студентов очной и очно-заочной форм обучения по направлению подготовки 37.03.01 «Психология»
(протокол № 8 от 20.04.2022 г.)*

© Черных Л.А., 2022

© ГОУ ВО ЛНР «ЛГПУ», 2022

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	5
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 1. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ КАК НАУКА	10
1. Вопросы для самоподготовки (краткий обзор).....	10
2. Задания для письменного выполнения.....	12
3. Психодиагностический блок.....	13
4. Ситуационные задания, игры и упражнения.....	22
5. Литература.....	24
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 2. ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ	26
1. Вопросы для самоподготовки (краткий обзор).....	26
2. Задания для письменного выполнения.....	27
3. Психодиагностический блок.....	28
4. Ситуационные задания, игры и упражнения.....	33
5. Литература.....	37
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 3. ЛИЧНОСТЬ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ	39
1. Вопросы для самоподготовки (краткий обзор).....	39
2. Задания для письменного выполнения.....	41
3. Психодиагностический блок.....	43
4. Ситуационные задания, игры и упражнения.....	59
5. Литература.....	61
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 4. ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП. МАЛАЯ ГРУППА ...	63
1. Вопросы для самоподготовки (краткий обзор).....	63
2. Задания для письменного выполнения.....	65
3. Психодиагностический блок.....	66
4. Ситуационные задания, игры и упражнения.....	76
5. Литература.....	79
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 5. ПСИХОЛОГИЯ СТИХИЙНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ ГРУПП: ПСИХОЛОГИЯ МАСС, ПСИХОЛОГИЯ ТОЛПЫ	81
1. Вопросы для самоподготовки (краткий обзор).....	81
2. Задания для письменного выполнения.....	83
3. Психодиагностический блок.....	85
4. Ситуационные задания, игры и упражнения.....	87
5. Литература.....	91
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 6. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕНИЯ	93
1. Вопросы для самоподготовки (краткий обзор).....	93
2. Задания для письменного выполнения.....	95
3. Психодиагностический блок.....	96
4. Ситуационные задания, игры и упражнения.....	104

5. Литература.....	106
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 7. ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ, МАНИПУЛЯЦИЙ И ПРОТИВОСТОЯНИЯ ВЛИЯНИЮ.....	109
1. Вопросы для самоподготовки (краткий обзор).....	109
2. Задания для письменного выполнения.....	110
3. Психодиагностический блок.....	111
4. Ситуационные задания, игры и упражнения.....	117
5. Литература.....	121
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 8. КОНФЛИКТЫ И ПУТИ ИХ РАЗРЕШЕНИЯ.....	124
1. Вопросы для самоподготовки (краткий обзор).....	124
2. Задания для письменного выполнения.....	126
3. Психодиагностический блок.....	127
4. Ситуационные задания, игры и упражнения.....	138
5. Литература.....	142
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 9. ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОЙ НАПРЯЖЕННОСТИ.....	144
1. Вопросы для самоподготовки (краткий обзор).....	144
2. Задания для письменного выполнения.....	146
3. Психодиагностический блок.....	147
4. Ситуационные задания, игры и упражнения.....	153
5. Литература.....	156
ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 10. ЭКСТРЕМАЛЬНАЯ СИТУАЦИЯ КАК СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ФЕНОМЕН.....	159
1. Вопросы для самоподготовки (краткий обзор).....	159
2. Задания для письменного выполнения.....	161
3. Психодиагностический блок.....	162
4. Ситуационные задания, игры и упражнения.....	180
5. Литература.....	182
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	184
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	185

ВВЕДЕНИЕ

Свое становление как наука социальная психология начала относительно недавно – лишь в XIX веке. В развитии этой науки были признание, живой интерес со стороны социальных психологов с одной стороны и непонимание советской идеологией ее закономерностей, необходимости ее существования и запреты исследований, с другой. В последние годы социальная психология подтверждает свой бурный рост и развитие. И связано это не только с появлением новых психологических направлений и школ, но и с необходимостью ее развития в современном мире с его сложной социальной ситуацией, а также с включением социально-психологических знаний в новые отрасли науки и техники, новые виды интерактивного обучения, компьютеризацией нашей жизни и расширением роли в ней виртуального пространства.

В связи с этим сегодняшней студент стремится получать знания не только традиционным способом, с помощью чтения текстов, прослушивания лекционных курсов. Большую роль в современном обучении играет закрепление теоретических знаний, полученных на лекциях или в процессе проработки дополнительной литературы, в том числе Интернет-источников, на практических занятиях. Поэтому преподавателю важно развивать познавательный интерес студентов с помощью современных методов обучения, рассмотрения проблемных вопросов, решения ситуационных задач, выполнения упражнений, участия в психологических играх и тренинговых занятиях, которые представлены в каждом практическом занятии данного учебно-методического пособия. Кроме этого, студент сможет приобретать умения психодиагностики и закреплять навыки интерпретации полученных результатов нескольких методик исследования, представленных в практических занятиях.

Таким образом, в процессе изучения социальной психологии студент должен *знать*:

- понятие социальной психологии, ее задачи, структуру, этапы развития, современные социально-психологические проблемы;
- принципы и методологию социальной психологии, этапы социально-психологического исследования, современные методы исследования;
- социально-психологический подход к исследованию личности; основные направления и теории личности; социально-психологические типологии и характеристики личности; стадии социализации и социально-психологической адаптации личности; социальный статус, социальные установки, социальное поведение, социальные роли;
- общую характеристику социальных групп; классификацию малых социальных групп, основные направления в изучении социальных групп; структуру, ролевую организацию и динамику малой группы; социально-психологический анализ лидерства и группы как коллектива;
- понятие больших стихийных групп; понятие массы и ее психологические характеристики; взаимоотношения массы и вождя, а также поведение индивидов в массе; понятие толпы, механизм ее формирования и состав; классификацию и психологические свойства толпы; поведение толпы и лидеров в толпе, механизмы управления толпой;
- определение, функции и структуру общения; коммуникативную сторону общения; стратегии, тактики, виды и средства общения; перцептивную сторону общения; понятие коммуникативных барьеров и их виды; интерактивную сторону общения; виды и техники слушания;
- психологическое влияние и манипуляции как феномены в системе взаимодействия и общения людей; виды психологического влияния; содержание и методы силового (нецивилизованного, варварского) психологического влияния; манипулятивные методы влияния, критерии манипуляций, противостояние манипулятивному влиянию; способы преднамеренного и непреднамеренного психологического влияния; понятие и виды конструктивного психологического влияния;

– определение и общую характеристику конфликта; типологию (классификацию) конфликтов; причины и структуру конфликта; динамику развития конфликта; способы разрешения конфликта; психопрофилактику возникновения конфликта;

– понятие социальной напряженности и ее психологическую характеристику; понятие стресса как психологического состояния личности в условиях социальной напряженности; понятие психологической защиты как естественной реакции индивида на социально напряженную ситуацию; модели поведения субъекта в условиях социальной напряженности; техники снятия социальной напряженности;

– понятие и типы экстремальной ситуации; психические состояния людей в экстремальной ситуации; динамику развития экстремальной ситуации; факторы стрессоустойчивости в экстремальных ситуациях; личностно ориентированные формы поведения жертв экстремальной ситуации; личностно ориентированные формы поведения спасателей в экстремальных ситуациях; формы социального поведения в экстремальной ситуации; этапы адаптации к экстремальной ситуации и после нее;

уметь:

– применять стратегии, тактики, виды и средства общения; конструктивное (цивилизованное) противодействие психологическому нападению и манипуляциям;

– учитывать социально-психологические особенности человека как при решении широкого круга задач профессиональной деятельности, так и специальных задач контроля и коррекции хода психического развития человека;

– определять предпосылки, условия, движущие силы психического развития личности и ее профессионального роста;

– осуществлять социальное взаимодействие и реализовывать свою роль в команде;

- организовать коммуникативное взаимодействие для решения социально-психологических задач;

- конструктивно противодействовать психологическому нападению и манипуляциям;

- определять предпосылки, условия, движущие силы психического развития личности и ее профессионального роста;

- подготовить профессионально-ориентированную команду по оказанию психологической помощи социальным группам и отдельным лицам (клиентам);

владеть:

- навыками рефлексии, эмпатии;

- навыками интерпретации результатов социально-психологического исследования;

- навыками работы в команде;

- навыками коммуникации, межличностного взаимодействия;

- навыками анализа компонентов собственной личности и групповых процессов;

- навыками психологического наблюдения за различными аспектами поведения человека, включая самонаблюдение и самоанализ различных проявлений психического;

- навыками психической саморегуляции;

- способностью оценивать и удовлетворять потребности и запросы целевой аудитории для стимулирования интереса к психологическим знаниям, практике и услугам;

- способностью к психологической диагностике, прогнозированию изменений и динамики уровня развития познавательной и мотивационно-волевой сферы, самосознания, психомоторики, способностей, характера, темперамента, функциональных состояний, личностных черт и акцентуаций в норме и при психических отклонениях с целью гармонизации психического функционирования человека;

- навыками применения системы категорий и методов, необходимых для решения типовых задач в профессиональной деятельности;
- навыками выявления специфических особенностей представителей различных гендерных и этнических групп;
- навыками управления психическими проявлениями в условиях межличностного взаимодействия.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 1

Тема: Социальная психология как наука

1. Вопросы для самоподготовки:

1.1. Социальная психология как отрасль психологической науки.

Объект, предмет и проблемное поле социальной психологии

Специфика социально-психологического знания. Связь с социологией и общей психологией. Практическая ориентированность социально-психологического знания. Социальная психология в системе гуманитарного знания. Отсутствие единой трактовки предмета социальной психологии. Эволюция представлений о предметном поле социальной психологии. Социально-психологическая феноменология и ее границы. Основные категории социальной психологии. Многопредметность социальной психологии.

1.2. Задачи и структура социальной психологии

Структура социальной психологии. Социально-исторические и конкретно-научные предпосылки становления социальной психологии как самостоятельной науки. Социально-психологические факторы, социально-психологические закономерности, социально-психологические механизмы. Основные задачи теоретической и прикладной социальной психологии. Основные разделы социальной психологии.

1.3. Этапы развития зарубежной социальной психологии

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

построения экспериментальной социальной психологии. Период экспериментального развития социальной психологии в 20 в. Ф. Олпорта и В. Меде. Теория «поля» К. Левина и школа «групповой динамики». «Социальная психология групп» Д. Тибо и Г. Келли (необихевиоризм). Фрустрационная теория агрессии Н. Миллера, Р. Долларда. Теория социального научения А. Бандуры. Когнитивистская ориентация в социальной психологии (концепции когнитивного соответствия, социально-психологические концепции). Психоаналитическая ориентация в социальной психологии второй половины 20 века. Интеракционизм (символический интеракционизм, теория социальных ролей и теория референтной группы).

1.4. Развитие отечественной социальной психологии

Психологическая школа в социологии в первой половине 20 века. «Коллективная рефлексология» В.М. Бехтерева. Перестройка психологии на основе марксизма (Г.И. Челпанов). Теоретический фундамент социальной психологии (Б.Г. Ананьев, Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев, С.Л. Рубинштейн и др., 1930–1950 гг. 20 века). Учение о коллективе (А.С. Макаренко, А.Л. Шнирман). Становление и развитие отечественной социально-психологической традиции. Дискуссии по предмету социальной психологии в отечественной психологии (1920-е, 1950-е гг.). Возникновение центров социально-психологических исследований. Разработка основных проблем социальной психологии второй половины 20 столетия (Г.М. Андреева, Б.Д. Парыгин, Е.В. Шорохова, К.К. Платонов, А.В. Петровский, Л.И. Уманский, Л.И. Божович В.А. Ядов, Л.П. Буюева и др.). Организационное становление социальной психологии.

1.5. Современное состояние социальной психологии

Дифференциация социальной психологии. Основные тенденции развития мировой социальной психологии. Глобализация исследований по социальной психологии.

2. Задания для письменного выполнения:

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

а) как часть социологии;

б) как часть психологии;

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

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

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

2.4. Раскройте задачи социальной психологии.

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

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

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

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

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

3. Психодиагностический блок

3.1. Выполнить психодиагностическую методику «Определение социальной креативности личности» и написать подробный вывод по полученным результатам

Назначение. Данная методика с помощью самооценки поведения в нестандартных ситуациях жизнедеятельности позволяет определить уровень социальной креативности.

Инструкция. В предложенном ниже бланке вам необходимо по 9-балльной шкале провести самооценку личностных качеств либо частоту их проявления в заданных ситуациях жизнедеятельности.

Бланк ответов

№	Вопросы теста	Шкала оценок
1	Как часто начатое дело вам удается довести до логического конца?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
2	Если всех людей разделить на логиков и эвристиков, то есть генераторов идей, то в какой степени вы являетесь генератором идей?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
3	В какой степени вы относите себя к людям решительным?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
4	В какой степени ваш конечный «продукт», ваше творение чаще всего отличается от исходного проекта, замысла?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
5	Насколько вы способны проявить требовательность и настойчивость, чтобы люди, которые обещали вам что-то, выполнили обещанное?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
6	Как часто вам приходится выступать с критическими суждениями в чей-либо адрес?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
7	Как часто решение возникающих у вас проблем зависит от вашей энергии и напористости?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
8	Какой процент людей в вашем коллективе чаще всего поддерживают вас, ваши инициативы и предложения? (Один балл – около 10%.)	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
9	Как часто у вас бывает оптимистическое и веселое настроение?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
10	Если все проблемы, которые вам приходилось решать за последний год, условно разделить на теоретические и практические, то каков среди них удельный вес практических?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
11	Как часто вам приходилось отстаивать свои принципы, убеждения?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
12	В какой степени ваша общительность, коммуникабельность способствует решению жизненно важных для вас проблем?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
13	Как часто у вас возникают ситуации, когда главную	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9

	ответственность за решение наиболее сложных проблем и дел в коллективе вам приходится брать на себя?	
14	Как часто и в какой степени ваши идеи, проекты удавалось воплощать в жизнь?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
15	Как часто вам удается, проявив находчивость или даже предприимчивость, хоть в чем-то опередить своих соперников по работе или учебе?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
16	Как много среди ваших друзей и близких людей считают вас человеком воспитанным и интеллигентным?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
17	Как часто вам в жизни приходилось предпринимать нечто такое, что было воспринято даже вашими друзьями как неожиданность, принципиально новое дело?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9
18	Как часто вам приходилось коренным образом реформировать свою жизнь или находить принципиально новые подходы в решении старых проблем?	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9

Обработка и интерпретация результатов

На основе суммарного числа набранных баллов определите уровень вашего творческого потенциала.

Сумма баллов Уровни социальной креативности личности

18-39	Очень низкий уровень
40-54	Низкий
55-69	Ниже среднего
70-84	Чуть ниже среднего
85-99	Средний
100-114	Чуть выше среднего
115-129	Выше среднего
130-142	Высокий уровень
143-162	Очень высокий уровень

3.2. Выполнить психодиагностическую методику «Ведущая репрезентативная система» и написать подробный вывод по полученным результатам

У каждого человека есть своя ведущая репрезентативная система, с помощью которой он получает наибольшее количество информации, ориентируется в окружающем мире, проявляет свое отношение к происходящему в мыслях, словах, чувствах, поступках. Общение происходит

успешно, если собеседники могут согласовывать свои репрезентативные системы, вести общение на «одном языке».

Данная методика позволяет более четко определить, какая репрезентативная система является для Вас ведущей.

Инструкция: Для каждого из утверждений поставьте определенный ранг, например, цифру – ранг 1 перед предложением, которое, как Вы считаете, лучше всего описывает Вас (больше всего Вам подходит), затем ранг 2 – перед предложением, которое подходит Вам более всего после первого, и так до четырех.

Вопрос Ответ/ ранг	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
I												
II												
III												
IV												

1. Я скорее всего скажу:

I – важные решения – это дело чувств;

II – важные решения зависят от моего настроения;

III – важные решения зависят от моей точки зрения;

IV – важные решения – это дело логики и ума.

2. Тот скорее окажет влияние на меня:

I – у кого приятный голос;

II – кто хорошо выглядит;

III – кто говорит разумные мысли;

IV – кто оставляет у меня хорошие чувства.

3. Если я хочу узнать, как Вы проживаете:

I – я посмотрю на вашу внешность;

II – я проверю, что Вы чувствуете;

III – я прислушаюсь к звукам вашего голоса;

IV – я обращу внимание на то, что Вы говорите.

4. Для меня легко:

I – модулировать полноту звуков в стереосистеме;

II – сделать выводы по поводу значимых проблем в интересующем меня вопросе;

III – выбрать суперкомфортабельную мебель;

IV – найти богатые комбинации красок.

5. Смогу сказать о себе:

I – мне очень легко понять смысл новых фактов и данных;

II – мои уши всегда настроены на звуки в окружающей действительности;

III – я хорошо чувствую одежду, облегчающую мое тело;

IV – когда я смотрю на комнату, я описываю ее в ярких красках.

6. Если люди хотят узнать, как я поживаю:

I – им следует узнать о моих чувствах;

II – им следует посмотреть, как я одет;

III – им следует послушать, что я говорю;

IV – им следует прислушаться к интонациям моего голоса.

7. Я предпочитаю:

I – услышать факты, о которых Вы знаете;

II – увидеть картины, которые Вы нарисовали;

III – узнать о ваших чувствах;

IV – послушать интонации вашего голоса, звуки происходящих событий.

8. Интересно, что:

I – Когда я вижу что-то, я верю этому;

II – когда я слышу факты, я верю им;

III – я верю, когда чувствую что-то;

IV – в зависимости от того, что я слышу, я верю этому или нет.

9. О себе я могу сказать следующее:

I – Обычно я хорошо чувствую настроения своей семьи;

II – Я могу нарисовать лица, одежду, маленькие видимые детали, касающиеся моей семьи;

III – Я знаю, что именно думают члены моей семьи по поводу наиболее важных вопросов;

IV – Я хорошо различаю интонации голосов моих друзей.

10. Чаще всего:

I – Учусь понимать какие-то вещи;

II – Учусь делать какие-то вещи;

III – Учусь слушать новое;

IV – Учусь видеть новые возможности.

11. Когда я думаю о принятии нового решения, я скорее:

I – Приду к выводу, что важные решения принимаются с помощью чувств;

II – Приму решение в зависимости от моего настроения;

III – Приму те решения, которые вижу наиболее отчетливо;

IV – Приму их с помощью логики и разума.

12. Я отличаюсь тем, что:

I – Мне легко вспомнить, как звучит голос моего друга;

II – Мне легко вспомнить, как выглядит мой друг;

III – Я легко могу вспомнить, что говорил мой друг;

IV – Мне легко вспомнить, как я чувствую своего друга.

Обработка результатов

Таблица для ранжирования ответов

1-й шаг

Вопрос	Ответ/ранг	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
I		К	А	В	А	Д	К	Д	В	К	Д	К	А
II		А	В	К	Д	А	В	В	Д	В	К	А	В
III		В	Д	А	К	К	Д	К	К	Д	А	В	Д
IV		Д	К	Д	В	В	А	А	А	А	В	Д	К

А – аудиальная репрезентативная система;

В – визуальная репрезентативная система;

К – кинестетическая репрезентативная система;

Д – думающий, анализирующий, компьютерный тип.

2-й шаг

Репрезентативная система/ Вопросы/ранги ответов	В	К	А	Д
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Всего: сумма	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Итого: ведущая репрезентативная система	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Та репрезентативная система, которая наберет наименьшую сумму рангов, будет являться наиболее важной, ведущей системой для человека. Та репрезентативная система, которая наберет наибольшую сумму рангов (часто была на 3-м, 4-м месте по значимости) является слабо выраженной и мало значимой для человека.

Репрезентативная система (НЛП) – это способ получения и обработки информации из окружающего мира. А если проще, то каждый из нас любит больше всего смотреть (визуалы) или слушать (аудиалы), ощупывать, ощущать (кинестетики) или логически осмысливать (дигитал или дискрет).

Описания репрезентативных систем подходят для ярко выраженных людей. В большинстве случаев нельзя сказать, какая репрезентативная система преобладает, потому что развито сразу несколько репрезентативных систем, хотя ведущей репрезентативной системой остается одна.

Визуал

Визуал – это человек, который получает наибольшее количество информации через зрение. Они оценивают и составляют мнение об окружающей среде через зрение, поэтому они стильно, ярко и красиво одеты. Так как информация поступает через зрение, при общении визуалы смотрят на собеседника, отмечая детали лица, положение тела. Становятся подальше, чтобы иметь больший обзор и не одна деталь не выпала из области зрения. Такие люди легко запоминают таблицы. Визуалов вычислить очень просто – на экзамене они часто говорят: я помню это в учебнике сверху страницы было. Больше любит читать, чем слушать. Когда визуал слушает, то быстро представляет полученную информацию в виде картинок. Для того чтобы представить, он поднимает голову вверх и как будто читает то, что говорят. Визуальная система самая быстрая и речь такого человека отличается от представителей других репрезентативных систем высокой скоростью. Голос высокий и громкий, потому что истинный визуал мало значения придаёт звукам. В речи встречаются фразы типа «посмотри, как интересно», «как красиво смотрится эта машина», «какой яркий день», «вчера я видел новости».

Аудиал

Информацию из внешнего мира аудиал воспринимает через звуки. Когда общающиеся стоят так, чтобы хорошо слышать собеседника: голова немного наклонена в сторону или повернута вбок. Взгляд направлен в сторону-вниз, чтобы не отвлекаться на визуальные образы. Часто употребляют слова «громкий голос», «послушай меня», «говорили же тебе» и т. д. «Аудиал» придает большое значение звучанию слов, темпу речи и интонации, с которой слова будут произнесены. Аудиалам нравится свой голос, они наслаждаются его мелодичностью и ритмичностью. Такой студент способен повторить слово в слово, даже когда кажется, что он не слушает преподавателя. Студента – «аудиала» можно очень легко отвлечь и ему при написании важной работы будет сложно сосредоточиться, если будут лишние

звуки (к примеру, шум в аудитории). Для того, чтобы лучше понять написанное или услышанное, он, скорее всего, будет проговаривать. Аудиальная система является последовательной. Когда «аудиал» отвечает на экзамене, он словно магнитофон, заученно повторяет речь преподавателя или текст учебника. При отвлечении его от ответа, ему необходимо мысленно вернуться к моменту в прошлом (когда он еще отвечал), вспомнить ключевые слова и оттуда продолжить свое повествование. Для описания своего опыта такой человек будет использовать следующие слова: звучно, слышать, рассказывать, глухой, немой, скрипящий, свистеть, журчание, мелодичный, громкий и др. Вчера я слышал в новостях.

Кинестетик

Через прикосновения и ощущения воспринимает информацию кинестетик. Кинестетическая система является самой медленной, т.к. сменить одно ощущение на другое более длительный процесс, чем перевести взгляд с одного предмета на другой или вспомнить разные звуки. Кинестетика легко выделить среди других представителей репрезентативных систем. Он говорит медленно и скорость процесса мышления так же достаточно медленная. Он мало жестикулирует, ориентирован на тактильные ощущения и при чтении водит пальцами по словам, обучается, делая и оценивает эффективность знаний и умений именно по действиям. Для этих людей в первую очередь важны чувствительный опыт, эмоциональное подкрепление. Также они хорошо запоминают запахи, тактильные контакты, физические действия. Кинестетики – «чувствуют» окружающий мир. Люди этой категории не умеют скрывать свои чувства, их выдают глаза, поэтому они часто их опускают. Ответы на вопросы просты, прямолинейны. Решения они принимают, опираясь на свои чувства. Кинестетики любят посещать сауны, принимать горячие ванны и просто обожают, когда им делают массаж. После неприятного дня долго находятся в состоянии «выжатого лимона». Кинестетики ненавидят неудобную одежду, во всем предпочитают комфорт. Прикосновения они воспринимают лучше, чем слова, и обожают

серьезные дискуссии. В свой внутренний мир они пускают только «избранных». При общении становятся ближе к собеседнику, чтобы иметь возможность потрогать его. Мыслит при движении, поэтому лучше всего дать кинестетику пространство для перемещения, чтобы не ждать, пока он будет долго думать. Передвигаются плавно, можно сказать плывут. В разговоре употребляют слова, обозначающие ощущения. Например, «я ощутил этот взгляд кожей», «почувствуйте разницу между этими вещами», «какой горячий кофе». Как скажут про новости? Я прямо кожей почувствовал, как это было...

Дигитал или дискретик

Дигитал – это человек работающий, как логическая система. Опирается на логическое осмысление сигналов остальных систем. Это человек, который воспринимает в первую очередь логику: логично – не логично? Общаясь, дигиталы стараются поближе расположиться к собеседнику, и при этом нежелательны касания, так как их это отвлекает от обработки поступающей информации. В разговоре всё логично и нет терминов, описывающих мир. Дигиталу не столь важна красивая картинка, звучные слова или телесные ощущения – ему важно: в том, что он слышит, есть логика или нет? Это ему понятно или нет? И если ему непонятно, он будет переспрашивать до тех пор, пока ему не станет понятно. Дигиталу интересно понять и разобраться: почему это так? Зачем это так? Как это устроено? Окружающий мир представляется для нас в виде звуков (А), образов (В), ощущений (К). Когда маленький человечек подрастает, он сталкивается с буквами, цифрами и тем, что можно изучать, познать. Тогда и появляется дискретный канал, отвечающий за формулы, схемы, графики и тому подобные достижения человеческого разума. Дискретами не рождаются. Ярко выраженными «дискретами» становятся в результате сильной психологической травмы, которая как бы отрезала какой-либо из каналов (ВАК), а то и все сразу. Дискретная репрезентативная система является важной составляющей всех репрезентативных систем и выражается в виде следующих слов: понимать,

воспринимать, отсутствующий, повторять, соглашаться, верить, считать, знать, сознавать, обдумывать, убедительно, оценивать, анализировать, однозначно, логично и т.д.

4. Ситуационные задания, игры и упражнения

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

Для выполнения этого задания необходимо наблюдение за одним или несколькими людьми, которые просят денег у других людей (например, нищие или люди, которые собирают пожертвования на благотворительные цели). Наблюдая каждый эпизод, опишите:

- просителя (пол, возраст, внешность, на какие цели просил);
- каждого человека, к которому он обращался (пол, возраст, внешность и т.д.);
- тип высказанной просьбы (чувство вины, юмор, социальное давление и т.д.);
- результат (получил ли проситель деньги, разговаривал ли дающий с просителем, выражал ли он какие либо эмоции и т.д.).

Проанализируйте ваши наблюдения.

Просьбы какого типа приводят к наибольшему успеху и заставляют людей отдавать деньги? На ваш взгляд, почему это наиболее эффективно?

Сходна ли типология людей, чаще отдающих деньги? Если да, то по каким причинам, на ваш взгляд, это происходит?

Какими способами люди уклоняются от пожертвований?

Исходя из наблюдений, какие факторы могут считаться решающими в процессе получения денег и почему?

4.2. Игра «Броуновское движение»

Цель игры: выявить особенности индивидуального восприятия человека человеком, определить закономерности, помогающие общению в группе.

Ведущий, прежде чем разъяснить правила предстоящей игры, обращает внимание участников на то, что психологические игры обладают одним важным свойством: если играющему удастся проникнуться идеей игры, полностью сосредоточиться на ней, на ее требованиях и максимально «войти в образ», то и поведение играющего будет максимально адекватным поведению человека в аналогичных жизненных обстоятельствах. Ведущий просит участников игры встать в круг, затем, закрыв глаза и не разговаривая, начать произвольно двигаться в разных направлениях. Через некоторое время, по хлопку ведущего, все останавливаются и открывают глаза. Снова с закрытыми глазами совершают те же действия и при этом издают жужжание. По хлопку ведущего вновь останавливаются и открывают глаза. Обсуждение: участники игры делятся своими ощущениями, восприятиями, отвечая на вопросы:

- Какие чувства возникли в первом и во втором случаях?
- Что мешало движению?
- Что помогало не сталкиваться друг с другом?

Ведущий комментирует ответы игроков, объясняет природу появления чувства тревоги, ощущения неловкости, о которых участники, возможно, говорят. Он предлагает сравнить ощущения в ходе игры с теми ощущениями, что возникают, если человек попадает в новую компанию, в непривычные обстоятельства и ситуации, когда желательно проявить инициативу в общении. Такое сравнение помогает чётче осознать причину тревожности и страха в общении.

4.3. Игра «Представь себя другим»

Цель игры: проанализировать свой круг общения.

Согласно древней мудрости, постигнуть душевную жизнь других сможет лишь тот, кто связан приятельскими узами (именно приятельскими, а не должностными или семейными) одновременно хотя бы с одним:

- ребенком;
- человеком помоложе;
- ровесником;
- человеком постарше;
- человеком значительно старше;
- стариком или пожилой женщиной.

Предлагается именно с этой точки зрения оценить свой круг общения. Эту простую, но психологически глубокую истину, как ни странно, многие открывают для себя заново. Неспособность поддерживать приятельские отношения, например, с подростком или стариком может говорить об ограничении возможностей настроиться на «волну» другого человека и о риске стать не слишком интересным собеседником в каких-то ситуациях.

5. Литература:

1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы [Текст] / В.С. Агеев. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1990. – 240 с.
2. Андреева Г.М. Современная социальная психология на Западе (Теоретические направления) [Текст] / Г.М. Андреева, Н.Н. Богомолова, Л.А. Петровская. – М. : Изд-во МГУ, 1978. – 270 с.
3. Берн Э. Игры, в которые играют люди : Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры : Психология человеческой судьбы ; пер. с англ. / Эрик Берн ; общ. ред. М.С. Мацковского ; [послел. Л.Г. Ионина, М.С. Мацковского]. – СПб. : Лениздат, 1992. – 399 с.
4. Лобанов А.П. Практикум по общей и когнитивной психологии : практикум / А.П. Лобанов. – Минск : БГПУ, 2014. – 144 с.

5. Межличностное восприятие в группе [Текст] / [В.С. Агеев, Г.М. Андреева, Ю.М. Жуков и др.] ; под ред. Г.М. Андреевой, А.И. Донцова. – М. : Изд-во МГУ, 1981. – 294 с.

6. Московичи С. Век толп [Текст] : исторический трактат по психологии масс / С. Московичи ; [перевод с французского Т.П. Емельяновой] ; Российская академия наук, Институт психологии, Франция, Дом наук о человеке. – М. : Центр психологии и психотерапии, 1996. – 478 с.

7. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории [Текст] / Б.Д. Парыгин. – М. : Мысль, 1971. – 351 с.

8. Профессиональное практико-ориентированное сопровождение курса «Психология» (раздел «Социальная психология») : учеб.-метод. пособие / О.М. Назарова, Л.В. Лазарева. – Пенза : Издательство ПГУ, 2015. – 184 с.

9. Смелзер Н. Социология ; пер. с англ. / Н. Смелзер ; науч. ред. изд. на рус. яз. [и авт. предисл. В.А. Ядов]. – М. : Феникс, 1994. – 687 с.

10. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп : учебное пособие для студентов вузов / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – М. : Издательство Института Психотерапии, 2002. – 488 с.

11. Черных Л.А. Социальная психология : учебное пособие / Л.А. Черных ; Луганский государственный педагогический университет. – Луганск : Книта, 2022. – 347 с.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 2

Тема: Принципы и методы социальной психологии

1. Вопросы для самоподготовки:

1.1. Принципы и парадигмы социальной психологии

Принцип социальной и психологической комплексности. Принцип социально-психологической причинности. Принцип единства социально-психологических явлений, среды и активности. Принцип социально-психологической системности. Принцип социально-психологического развития. Принцип объективности. Естественно-научная парадигма. Позитивистская парадигма. Неопозитивистская парадигма. Парадигма преобразования. Парадигма социального конструкционизма.

1.2. Методология социальной психологии

Уровни методологии социальной психологии. Особенности научного исследования в социальной психологии. Специфика социально-психологических исследований. Основные требования к научному исследованию в социальной психологии. Источники информации для проведения исследования в социальной психологии. Понятие методологии научного исследования. Методологические уровни социально-психологического исследования. Тенденции развития социально-психологических методов исследования.

1.3. Этапы социально-психологического исследования

Понятие программы социально-психологического исследования. Теория и эмпирика в социально-психологическом исследовании. Формулирование темы, проблемы, гипотез исследования. Специфика научного исследования в социальной психологии. Проблема эмпирических данных. Специфика решения вопроса о надежности и обоснованности данных. Ошибки взаимодействия. Этические проблемы социально-психологического исследования. Особенности прикладного исследования в

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

1.4. Основные методы социальной психологии

Виды методов социальной психологии (методы сбора и обработки информации). Виды обработки результатов исследования. Корреляционное исследование (направление взаимосвязи, сила взаимосвязи, коэффициент корреляции). Достоинства и недостатки корреляционного метода исследования. Общая характеристика опроса, наблюдения, анализа документов, контент-анализа как методов социально-психологического исследования. Условия применения тестов. Социометрический тест. Специфика эксперимента в социально-психологическом исследовании.

2. Задания для письменного выполнения:

2.1. Перечислите принципы социальной психологии и дайте им краткую характеристику.

2.2. Раскройте специфику социально-психологических исследований.

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

2.4. Кратко обозначьте тенденции развития социально-психологических методов исследования.

2.5. Напишите этапы социально-психологического исследования.

2.6. Раскройте основные методы социальной психологии. Какие методы обработки данных в социальной психологии существуют?

2.7. В каких случаях применяется метод наблюдения и эксперимента в социальной психологии?

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

2.9. Перечислите тесты, используемые для диагностики групповых механизмов.

2.10. Опишите корреляционное исследование как метод социальной психологии. Приведите пример ситуации его использования.

2.11. Какие виды наблюдения и эксперимента применяются в социальной психологии?

2.12. Опишите метод анализа документов и виды документов, которые можно анализировать в социальной психологии.

2.13. Охарактеризуйте метод социометрического исследования межличностных отношений в группе.

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

3. Психодиагностический блок

3.1. Выполнить психодиагностическую методику «Изучение способности к самоуправлению в общении» и написать подробный вывод по полученным результатам

Назначение. Методика предназначена для определения мобильности, адаптивности в различных ситуациях общения.

Инструкция. Ниже приведены высказывания, касающиеся различных ситуаций в общении. Все высказывания различны, по смыслу не совпадают, поэтому внимательно вчитайтесь в каждое из них, прежде чем отвечать. Если высказывание «верно» или «скорее верно» по отношению к вам, поставьте букву «в» рядом с соответствующим номером высказывания. Важно, чтобы вы отвечали искренне и честно.

Опросник

1. Я считаю, что имитировать поведение других людей трудно.
2. В моем поведении чаще всего отражается все то, что я думаю, и в чем я убежден на самом деле.
3. На вечеринках, в различных компаниях я не пытаюсь делать или говорить то, что приятно другим.

4. Я могу защищать только те идеи, в которые сам верю.
5. Я могу произносить речи экспромтом даже на те темы, по которым не имею почти никакой информации.
6. Я полагаю, что умею проявлять себя так, чтобы произвести впечатление на людей или развлечь их.
7. Если я не уверен, как следует вести себя в определенной ситуации, начинаю ориентироваться на поведение других людей.
8. Возможно, из меня получился бы неплохой актер.
9. Я редко нуждаюсь в советах друзей при выборе книг, музыки или фильмов.
10. Другим порой кажется, что я переживаю более глубокие эмоции, чем это есть на самом деле.
11. Я смеюсь над комедией больше, когда смотрю ее вместе с другими, чем когда смотрю ее один.
12. В группе людей я редко являюсь центром внимания.
13. В различных ситуациях с разными людьми я веду себя совершенно по-разному.
14. Мне не очень легко добиться того, чтобы другие почувствовали ко мне симпатию.
15. Даже если я не в духе, часто делаю вид, что приятно провожу время.
16. Я не всегда такой на самом деле, каким кажусь.
17. Я не стану специально высказывать мнение или изменять поведение, когда мне хочется кому-то понравиться или добиться расположения.
18. Я считаюсь человеком, способным развлечь.
19. Чтобы понравиться, наладить отношения с людьми, я стараюсь, прежде всего, делать именно то, что от меня ожидают.
20. Я никогда не проявлял себя особо успешно, если играл с другими в игры, требующие смекалки или импровизированных действий.

21. Я испытываю затруднения, когда пытаюсь менять свое поведение так, чтобы оно соответствовало взглядам различных людей и ситуациям.

22. Во время вечеринок я предоставляю другим возможность шутить и рассказывать истории.

23. В компаниях я чувствую себя несколько неловко и не проявляю себя достаточно хорошо.

24. Если потребуется для правого дела, я могу любому, глядя прямо в глаза, сказать неправду и при этом сохранять бесстрастное выражение лица.

25. Я могу сделать так, чтобы окружающие были со мной дружелюбны, даже если эти люди мне не нравятся.

Обработка и интерпретация результатов

Подсчитываются все ответы, совпадающие со словами «верно» и «неверно».

Ключ:

Верно 5, 6, 7, 8, 10, 11, 13, 15, 16, 18, 19, 24, 25.

Неверно 1, 2, 3, 4, 9, 12, 14, 17, 20, 21, 22, 23.

Все баллы суммируются.

Менее 8 баллов – стабильная модель общения, некоторая ригидность.

8–17 баллов – потребность быть в общении с самим собой, проявлять в зависимости от ситуации направленность на партнера, склонность к партнерству в общении.

17–25 баллов – мобильность в общении, умение подстраиваться к поведению партнера, готовность к диалогу, способность изменять стиль общения в зависимости от ситуации.

3.2. Выполнить психодиагностическую методику «Эмпатические тенденции Мехрабиана» и написать подробный вывод по полученным результатам

Инструкция: Пожалуйста, используйте следующую шкалу для оценки Вашего согласия и несогласия с каждым утверждением, предложенным Вам. Запишите Ваши оценки рядом с утверждениями анкеты:

- +4 – несомненно, да (очень сильное согласие),
- +3 – да, верно (сильное согласие),
- +2 – в общем, да (среднее согласие),
- +1 – скорее да, чем нет (слабое согласие),
- 0 – ни да, ни нет,
- 1 – скорее нет, чем да (слабое несогласие),
- 2 – в общем, нет (среднее несогласие),
- 3 – нет, наверное (сильное несогласие),
- 4 – нет, абсолютно неверно (очень сильное несогласие)».

Утверждение	Оценка	Оценка по ключу
1. Мне обидно, когда новый человек чувствует себя в группе одиноко.		
2. Люди обычно преувеличивают способность животных переживать, их чувствительность.		
3. Меня раздражает, когда люди открыто проявляют свои эмоции.		
4. Терпеть не могу, когда неудачники себя жалеют.		
5. Когда люди вокруг меня нервничают, я тоже начинаю нервничать.		
6. Я считаю, что плакать от счастья глупо.		
7. Я эмоционально включаюсь в проблемы своих друзей.		
8. Иногда слова песен о любви глупо трогают меня.		
9. Мне трудно сохранить самообладание, когда я приношу людям плохие новости.		
10. Мое настроение сильно зависит от окружающих меня людей.		
11. Большинство иностранцев кажутся мне холодными и неэмоциональными.		
12. Работу, которая давала бы мне возможность помогать людям решать их различные проблемы, я предпочел бы работе, связанной с обучением людей.		
13. Я не склонен расстраиваться только потому, что мой		

друг чем-то расстроен.		
14. Я люблю наблюдать, когда люди разворачивают подарки.		
15. Одинокие люди обычно недружелюбны.		
16. Меня очень огорчает, когда люди плачут.		
17. Слушая некоторые песни, я чувствую себя счастливым.		
18. Когда я читаю книги, я сам переживаю все чувства героев.		
19. Я выхожу из себя, когда вижу, что с кем-то жестоко обращаются.		
20. Я могу оставаться спокойным, даже если вокруг меня все обеспокоены.		
21. Когда знакомый начинает говорить о своих проблемах, я стараюсь перевести разговор на другую тему.		
22. Я не заражаюсь чужим смехом.		
23. Иногда в кино я бываю удивлен тем, как много людей вокруг плачут и всхлипывают.		
24. Я могу принимать решения, не беря в расчет чувства людей.		
25. Я не могу прекрасно себя чувствовать, когда окружающие меня люди чем-то подавлены.		
26. Я не могу понять, почему некоторые вещи так расстраивают людей.		
27. Мне очень больно видеть страдающих животных.		
28. Глупо переживать из-за событий, происшедших в фильме или книге.		
29. Мне жаль беспомощных людей.		
30. Когда кто-то рыдает, это вызывает у меня скорее раздражение, чем сочувствие.		
31. Когда я смотрю фильм, я переживаю ярко все, что вижу на экране.		
32. Я часто обнаруживал, что могу сохранять спокойствие, даже когда вокруг меня все очень возбуждены.		
33. Маленькие дети иногда плачут без всякой причины.		
		$\Sigma =$

Ключ к методике:

Результаты по методике получаются путем сложения оценок с учетом знака.

При этом в ответах на вопросы: 1, 5, 7, 8, 9, 10, 12, 14, 16, 17, 18, 19, 25, 27, 29, 31 **знак не меняется**, а в ответах на вопросы: 2, 3, 4, 6, 11, 13, 15, 20, 21, 22, 23, 24, 26, 28, 30, 32, 33 **знак меняется на противоположный**.

Запишите оценку в соответствии с ключом во второй столбец и путем простого суммирования (учитывая знак) выведите обобщенный показатель

эмпатии – чем больше сумма, тем больше тенденция к эмпатии. Оценки от 40 до 50 отражают средний уровень тенденции к эмпатии.

4. Ситуационные задания, игры и упражнения

4.1. Задание: ознакомление с различными этическими проблемами, возникающими при исследованиях в области социальной психологии

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

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

Какие этические проблемы вы усматриваете в этих исследованиях?

Подвергалось ли опасности физическое или психологическое благополучие испытуемых? Если да, то в чем заключалась эта опасность? Узнали ли испытуемые что-либо ценное о самих себе?

После того, как испытуемые выполнили экспериментальное задание, исследователь дал им понять, что эксперимент окончен, что он теперь «хочет объяснить, в чем было дело, чтобы они имели представление, зачем они это делали». Объяснение было ложным и служило для того, чтобы на его основе провести истинные экспериментальные манипуляции, которые включали в себя обращение к испытуемым с просьбой стать помощниками экспериментатора. Задача помощника состояла в том, чтобы сказать следующему испытуемому, что эксперимент, в котором он только что участвовал, был интересным и доставил удовольствие. (На самом деле это

был довольно скучный эксперимент.) У испытуемого также просили разрешения обращаться к нему в последующем, когда экспериментатору может понадобиться его помощь, если «постоянный помощник не сможет прийти, а эксперимент уже назначен на определенное время и должны прийти испытуемые». Эти только что завербованные помощники, конечно, на самом деле и были испытуемыми, а испытуемые – настоящими помощниками экспериментатора. За свои услуги в качестве помощников экспериментатора испытуемые получали плату вперед. Половина из них получила по 1 доллару; вторая половина – по 20 долларов. Однако, когда они закончили выполнение задания, исследователи попросили их вернуть деньги.

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

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

Какие этические проблемы встают в связи с этим экспериментом? Являются ли такие телефонные звонки неэтичным вторжением в частную жизнь, или они ничем не отличаются от других непрошенных звонков лиц,

проводящих опросы общественного мнения, предлагающих товары, собирающих пожертвования и т.п.?

4.2. Задание: планирование исследований с использованием скрытых методов измерений

Представьте себе, что вы – социальный психолог, занимающийся исследованием альтруизма. В частности, вы хотите выяснить, какие факторы влияют на решение людей оказать помощь нуждающимся. Вместо того чтобы полагаться на анкету с вопросами об альтруизме, вы решаете использовать некоторые скрытые методы измерения поведения. Какие это могут быть измерения? Как вы будете собирать данные? Каковы ограничения при применении этих измерений?

1. Опишите один или несколько скрытых методов измерений поведения. Обязательно объясните, почему каждый из них является скрытым.

2. Какие конкретные процедуры вы используете для сбора данных с помощью этих методов?

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

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

4.3. Задание: формирование навыков планирования социально-психологического исследования

Инициативный студент решил провести новый эксперимент по исследованию расизма, желая намного превзойти предыдущих исследователей. Тем не менее, сделанное студентом описание эксперимента

явно доказывает, что при благих намерениях ему явно не хватало исследовательских навыков. Прочитайте описание эксперимента и перечислите сначала все недостатки этого исследования, а затем укажите способы их исправления или внесите усовершенствования.

Расизм и групповое влияние

Несмотря на то, что было проведено множество исследований на тему расистских установок, мне кажется, что все они плохие, поэтому я выполнил свое собственное исследование. Я обращался в 15 школ, но лишь в одной из них получил согласие на участие некоторых учеников в качестве испытуемых при условии, что их выберут учителя. Мне было дано более 60 фамилий, и я выбрал из этого списка с помощью предварительного вопросника по расизму тех испытуемых, в ответах которых были отражены некоторые расистские установки ($n=25$). Поскольку некоторые из испытуемых были очень молоды, я счел необходимым воспользоваться простыми утверждениями, которые все были однонаправленно сформулированы (согласие с любым пунктом всегда указывает на расизм).

Предварительное тестирование проводилось за несколько дней до экспериментальной групповой дискуссии. Второе измерение (с помощью того же опросника) проводилось через несколько дней после групповой дискуссии. На групповое обсуждение выносились пункты шкалы расизма. Помощники экспериментатора, посаженные в группу, последовательно давали ответы, направленные против расизма. Из всех 25 испытуемых я выбрал для анализа результатов, о которых здесь сообщаю, только 10, фамилии которых находились вверху списка (те, кто получил максимальные баллы при предварительном тестировании). Я воспользовался дисперсионным анализом. Средний балл предварительного тестирования был равен 87,4, $SD = 20,85$. После экспериментального стимулирования групповой дискуссии средний балл стал равен 83,13, $SD = 15,62$. Поскольку показатели расизма снизились после проведения дискуссии, это

исследование ясно показывает, что с помощью групповой дискуссии можно снижать степень расизма.

1. Каковы методологические недостатки этой работы?
2. Что бы вы сделали для улучшения методологии этой работы?
3. Какие альтернативные объяснения можно дать результатам этого исследования?

Напишите отчет по итогам выполнения задания.

5. Литература:

1. Горбунова М.Ю. Социальная психология : краткий курс лекций для вузов / М.Ю. Горбунова. – М. : Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006. – 223 с.
2. Константинов В.В. Практикум по курсу «Социальная психология» : учебно-методическое пособие / В.В. Константинов, Н.С. Аринушкина. – Пенза : ПГПУ им. В.Г. Белинского, 2009. – 88 с.
3. Почебут Л.Г. Социальная психология : учебное пособие / Л.Г. Почебут, И.А. Мейжис. – СПб. : Питер, 2010. – 672 с.
4. Профессиональное практико-ориентированное сопровождение курса «Психология» (раздел «Социальная психология») : учеб.-метод. пособие / О.М. Назарова, Л.В. Лазарева. – Пенза : Издательство ПГУ, 2015. – 184 с.
5. Радугин А.А. Социальная психология : учебное пособие для высших учебных заведений / А.А. Радугин, О.А. Радугина. – М. : Библионика, 2006. – 496 с.
6. Робер М. Психология индивида и группы [Текст] / М. Робер, Ф. Тильман ; пер. с фр. Е.В. Машковой, Е.А. Соколова ; предисл. А.В. Толстых. – М. : Прогресс, 1988. – 255 с.
7. Руденский Е.В. Социальная психология: курс лекций / Е.В. Руденский. – М. : ИНФРА-М; Новосибирск : НГАЭиУ, 1997. – 224 с.
8. Уманский Л.И. Методы экспериментального исследования социально-психологических феноменов / Л.И. Уманский // Методология и

методы социальной психологии ; под ред. Е.В. Шороховой. – М. : Наука, 1977. – С. 54–71.

9. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп : учебное пособие для студентов вузов / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та Психотерапии, 2002. – 488 с.

10. Черных Л.А. Социальная психология : учебное пособие / Л.А. Черных ; Луганский государственный педагогический университет. – Луганск : Книта, 2022. – 347 с.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 3

Тема: Личность в социальной психологии

1. Вопросы для самоподготовки:

1.1. Социально-психологический подход к изучению личности

Личность, индивид и индивидуальность в социальной психологии. Специфика личностной проблематики в социальной психологии. Проблема личности в классической социологии и в первых социально-психологических концепциях. Социальная психология личности как самостоятельная предметная область. Понятие социализации как смысловой центр социально-психологической феноменологии личности.

1.2. Обзор основных направлений и теорий личности

Социально-психологические представления о личности в зарубежной психологии. Психоаналитический подход к анализу личности. Бихевиористский подход к изучению личности. Социально-когнитивно-наученческая традиция в рассмотрении проблематики личности. Когнитивная традиция в исследовании проблематики личности. Личность в интеракционистской традиции. Представления о личности в отечественной социальной психологии. Культурно-исторический подход Л.С. Выготского. Структура личности по К.К. Платонову. Гуманистический подход. Теория отношений. Теория установки. Биогенетические, социогенетические, двухфакторные теории личности.

1.3. Социально-психологические типологии личности

Типология личности А.Ф. Лазурского. Типология личности Э. Шпрангера. Типология личности Э. Фромма. Типология по «социометрическому статусу» в группе.

1.4. Важнейшие социально-психологические характеристики личности

Мировосприятие и мироотношение личности. Система потребностей личности, её мотивация на достижение самореализации и самоутверждения. Цивилизованность личности, гражданственность, групповая интегрированность личности, коммуникативность, социальная активность личности, самореализованность, жизнестойкость, самосознание личности.

1.5. Определение, параметры и стадии социализации

Социализация как усвоение индивидом социального опыта. Соотношение понятий: социализация, социальное развитие, воспитание, ресоциализация. Социализация как инкультурация (трансляция культурно задаваемых ценностей и моделей поведения). Интернализация социального опыта, ее механизмы. Социализация как адаптация. Основные направления исследований социализации. Биогенетические, социологические и интеракционистские теории. Особенности психоаналитического, бихевиористского и когнитивного подходов к изучению социализации. Стадии психосоциального развития Э. Эриксона. Стадии морального развития Колберга. Институты социализации и механизмы их влияния. Параметры социализации (содержание, широта социализации, источники, факторы социализации, механизмы, институты социализации). Основные социально-психологические условия социализации. Стадии процесса социализации. Уровни социализации в социологии. Социально-психологические и социально-педагогические механизмы социализации.

1.6. Социально-психологическая адаптация

Понятие и стадии социально-психологической адаптации. Социально-психологическая адаптация по результатам и механизму осуществления.

1.7. Анализ важнейших социально-психологических параметров личности

Социальный статус. Уровни статусной позиции человека. Виды социальных статусов. Социальная установка личности. Объекты социальной

установки. Признаки социальной установки. Основные функции социальной установки (аттитюда). Структура социальной установки. Установочная система. Этапы формирования социальных установок по Ж. Годфруа. Социальное поведение. Структура и виды социального поведения. Регуляция социального поведения. Социальные роли. Виды ролевых конфликтов. Основные характеристики роли (по Парсонсу). Виды социальных ролей в зависимости от норм и ожиданий. Нормативная структура исполнения социальной роли.

2. Задания для письменного выполнения:

2.1. В чем особенность социально-психологического подхода к изучению личности? Отличаются ли понятия «личность», «индивид», «индивидуальность» в социальной психологии от трактовки этих понятий в общей психологии?

2.2. Раскройте понятие личности в психоаналитической теории.

2.3. В чем сходство и различие в понимании личности в психологии отношений и теории установки?

2.4. Что лежит в основе социально-психологических типологий личности А.Ф. Лазурского, Э. Шпрангера, Э. Фромма, типологии по «социометрическому статусу» в группе.

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

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

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

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

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

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

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

2.12. Раскройте параметры и стадии социализации.

2.13. Опишите социально-психологические и социально-педагогические механизмы социализации.

2.14. Охарактеризуйте социальный статус и его виды у Вашего одноклассника (на выбор), родственника.

2.15. Дайте характеристику социальной установки, ее функций; установочной системы, ее видов.

2.16. Опишите виды социального поведения. Какими факторами оно регулируется?

3. Психодиагностический блок

3.1. Выполнить психодиагностическую методику «Определение ролевых позиций в межличностных отношениях (по Э. Берну)» и написать подробный вывод по полученным результатам

Назначение и инструкция. Согласно Э. Берну, обращаясь к другому человеку, мы выбираем одно из возможных состояний нашего «Я»: состояние Родителя, Взрослого или Ребенка (Дитя). Попробуйте оценить, как сочетаются эти три «Я» в вашем поведении. Для этого оцените приведенные утверждения в баллах от 0 до 10.

Опросник

1. Мне порой не хватает выдержки.
2. Если мои желания мешают мне, то я умею их подавлять.
3. Родители, как более зрелые люди, должны устраивать семейную жизнь своих детей.
4. Я иногда преувеличиваю свою роль в каких-либо событиях.
5. Меня провести нелегко.
6. Мне бы понравилось быть воспитателем.
7. Бывает, что мне хочется подурочиться, как маленькому.
8. Думаю, что я правильно понимаю все происходящие события.
9. Каждый должен выполнять свой долг.
10. Нередко я поступаю не как надо, а как хочется.
11. Принимая решение, я стараюсь продумать его последствия.
12. Младшее поколение должно учиться у старших, как ему следует жить.
13. Как и многие люди, я бываю обидчив.
14. Мне удается видеть в людях больше, чем они говорят о себе.
15. Дети, безусловно, должны следовать указаниям родителей.
16. Я увлекающийся человек.
17. Мой основной критерий оценки человека – объективность.

18. Мои взгляды непоколебимы.

19. Бывает, что я не уступаю в споре лишь потому, что не хочу уступать.

20. Правила оправданы лишь до тех пор, пока они полезны.

21. Люди должны соблюдать правила независимо от обстоятельств.

Оценка результатов

Подсчитайте сумму баллов отдельно по строкам таблицы:

1, 4, 7, 10, 13, 16, 19 Дитя (Д)

2, 5, 8, 11, 14, 17, 20 Взрослый (В)

3, 6, 9, 12, 15, 18, 21 Родитель (Р)

Расположите соответствующие символы в порядке убывания их значения. Если у вас получилась формула ВДР, то вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны и не склонны к назиданиям и нравоучениям. Постарайтесь сохранить эти качества.

Если вы получили формулу РДВ, то для вас характерны категоричность и самоуверенность. Кроме того, «Родитель» с детской непосредственностью режет «правду-матку», ни в чем не сомневаясь и не заботясь о последствиях. Поэтому таким людям желательно работать не с людьми, а с машинами, кульманом, этюдником и т. п.

Если на первом месте в формуле Д, то это вполне приемлемый вариант для научной работы. Но детская непосредственность хороша только до определенных пределов. Если она начинает мешать делу, то пора взять свои эмоции под контроль.

3.2. Выполнить психодиагностическую методику «Методика выявления социально-психологических установок, направленных на «альтруизм – эгоизм», «процесс – результат» (О.Ф. Потемкина) и написать подробный вывод по полученным результатам

Процедура проведения: для использования методики можно вносить ответы на вопросы в нижеприведенный протокол.

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?

Образец протокола

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

Обработка и интерпретация данных

Обработка данных производится по горизонтальным строкам протокола.

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

«процесс – результат»

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.

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.

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. Хотя чрезмерный альтруизм может казаться неразумным, он приносит счастье.

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

3.3. Выполнить психодиагностическую методику «Методика выявления социально-психологических установок, направленных на «свободу – власть», «труд – деньги» (О.Ф. Потемкина) и написать подробный вывод по полученным результатам

Процедура проведения та же, что и в предыдущей методике.

Вопросы

1. Вы согласны, что самое главное в жизни – быть мастером своего дела?
2. Вы более всего дорожите возможностью самостоятельного выбора решений?
3. Ваши знакомые считают Вас властным человеком?
4. Вы согласны, что люди, которые не умеют заработать деньги, не стоят уважения?
5. Творческий труд для Вас является главным наслаждением в жизни?
6. Основное стремление в Вашей жизни – свобода, а не власть и деньги?

7. Вы согласны с тем, что иметь власть над людьми – наиболее важная ценность?
8. Ваши друзья состоятельные в материальном отношении люди?
9. Вы стремитесь, чтобы все вокруг Вас были заняты увлекательным делом?
10. Вам всегда удается следовать своим убеждениям вопреки требованиям со стороны?
11. Считаете ли Вы, что самое важное качество для власти – это ее сила?
12. Вы уверены, что все можно купить за деньги?
13. Вы выбираете друзей по деловым качествам?
14. Вы стараетесь не связывать себя различными обязательствами перед другими людьми?
15. Вы испытываете чувство негодования, если кто-либо не подчиняется Вашим требованиям?
16. Деньги куда надежнее, чем власть и свобода?
17. Вам бывает невыносимо скучно без любимой работы?
18. Вы убеждены, что каждый должен обладать свободой в рамках закона?
19. Вам легко заставить людей делать то, что Вы хотите?
20. Вы согласны, что лучше иметь высокую зарплату, чем высокий интеллект?
21. В жизни Вас радует только отличный результат работы?
22. Самое главное стремление в Вашей жизни – быть свободным?
23. Вы считаете себя способным руководить большим коллективом?
24. Является ли для Вас заработок главным стремлением в жизни?
25. Любимое дело для Вас ценнее, чем власть и деньги?
26. Вам обычно удается отвоевать свое право на свободу?
27. Испытываете ли Вы жажду власти, стремление руководить?

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

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

30. Вы готовы многим жертвовать, чтобы быть свободным?

31. Вы чувствуете себя хозяином в своей семье?

32. Вам трудно ограничить себя в денежных средствах?

33. Ваши друзья и знакомые ценят Вас как специалиста?

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

35. Власть может заменить Вам многие другие ценности?

36. Вам обычно удается накопить нужную сумму денег?

37. Труд – наибольшая ценность для Вас?

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

39. Вы согласны ущемить свободу, чтобы обладать властью?

40. Наиболее сильное потрясение для Вас – отсутствие денег?

Образец протокола

1. 5. 9. 13. 17. 21. 25. 29. 33. 37.

2. 6. 10. 14. 18. 22. 26. 30. 34. 38.

3. 7. 11. 15. 19. 23. 27. 31. 35. 39.

4. 8. 12. 16. 20. 24. 28. 32. 36. 40.

Обработка и интерпретация данных

Обработка данных производится по горизонтальным строкам протокола.

Ключ к методике выявления установок на «свободу – власть»,

«труд – деньги»

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

Сумма «плюсов» 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 радости и удовольствия, чем какие-то иные занятия.

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 «свобода» и «деньги».

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

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, при консультировании по вопросам семьи и брака. Как показывает опыт, разногласия в социально-психологических установках вносит часто разлад в брачно-семейные отношения. Целесообразнее, если разногласия в установках будут выявлены заранее и будут предприняты попытки их преодоления.

Результаты, полученные с помощью данных методик, можно представить графически. Для этого необходимо начертить две взаимно перпендикулярные пересекающиеся прямые и отложить на каждой из четырех прямых от центра (точка 0) количество баллов согласно ключам опросника. Далее следует эти точки соединить. В результате получится плоскость, отражающая особенности социально-психологических установок.

Следует отметить, что можно на основании результатов использования методик выявить несколько групп испытуемых:

Группа высокомотивированных испытуемых с гармоничными ориентациями. Все ориентации выражены сильно в равной степени.

Группа низкомотивированных испытуемых, у которых все ориентации выражены слабо.

Группа с дисгармоничными ориентациями, у которых некоторые ориентации выражены сильно, а другие могут даже отсутствовать.

В процессе индивидуального консультирования целесообразно уточнить, в частности, причины дисгармоничности ориентаций или низкую мотивацию. Эти причины могут быть временными и не нуждаться в коррекции.

3.4. Выполнить психодиагностическую методику «Методика для определения социальных ролей» и написать подробный вывод по полученным результатам

Для каждого вопроса распределите десять баллов среди вариантов, начиная с того, который лучше всего описывает Ваше поведение. Эти баллы могут быть распределены следующим образом: в особых случаях их можно распределить среди всех предложений или все десять баллов отдать одному варианту. Внесите баллы в табл. 3.1.

1. Что я смогу внести в дело группы, чем могу быть полезен?

а) по-моему, я быстро реагирую на новое и умею извлечь пользу из новшеств;

б) я могу успешно сотрудничать с очень широким кругом людей;

в) способность придумывать новое – одно из моих неоспоримых достоинств;

г) у меня дар обнаруживать ценное в людях и обращать это на пользу группе;

д) я умею доводить общее дело до конца благодаря собственной энергии;

е) я могу пойти на временную потерю своего авторитета, если это приведет к хорошим результатам впоследствии;

ж) в совместных действиях я часто обнаруживаю, к счастью, что нахожусь в знакомой ситуации;

з) я легко могу найти объяснение чужим поступкам и не делаю из них драмы.

2. Если я окажусь в группе, то обнаружу в себе некоторые качества:

а) мне нравится, когда собрания хорошо подготовлены, управляемы и организованы;

б) я расположен к тем людям, которые имеют практический ум, а не витают в облаках;

в) у меня есть привычка много обсуждать с группой новые идеи или мероприятия;

г) мой взгляд на события как бы со стороны вызывает трудности моего активного участия в совместных действиях;

д) когда надо что-нибудь сделать, я приобретаю силу и авторитет в группе – все ждут от меня поступков;

е) мне кажется трудным руководить всем фронтом работ, возможно из-за моей чувствительности к атмосфере в группе;

ж) я могу целиком погрузиться в мысли и потерять представление о происходящем;

з) мои коллеги отмечают мое беспокойство по поводу качества работы и возможности плохого исхода дела;

3. Когда я вступаю в союз или совместные действия с другими людьми:

а) у меня есть способность влиять на людей, не оказывая на них грубого давления, это происходит как бы само собой;

б) моя обычная внимательность не дает мне совершать ошибки или упущения;

в) я готов заставить любым способом собрание не терять зря время и не упускать главную цель дискуссии;

г) я рассчитываю внести что-нибудь новое, оригинальное;

д) я всегда рассчитываю на поддержку в форме общего интереса ко мне и моим словам;

е) я очень тонко реагирую на новые мысли и достижения;

ж) я уверен, что мои способности бесстрастного судьи замечают другие;

з) я успокаиваюсь, когда вижу, что все необходимые работы выполняются.

4. Меня привлекает совместное сотрудничество в группе, так как:

а) мне интересно больше узнать о коллегах;

б) я не слишком интересуюсь мнением других людей и не говорю ничего необдуманно;

в) обычно я нахожу множество аргументов для опровержения спорного мнения;

г) по-моему, у меня есть талант выполнять работу, особенно если задание четко определено;

д) у меня проявляется способность избегать общепринятое и обнаруживать необычное;

е) я вношу частицу совершенства в любое дело, в котором участвую;

ж) я готов устанавливать полезные для группы связи вне группы;

з) я интересуюсь мнением каждого в группе, и поэтому при выборе решения мне легко выбрать лучший вариант.

5. Я нахожу удовлетворение в работе, потому что:

а) мне нравится анализ ситуации и взвешивание всех возможных вариантов выхода из нее;

б) я заинтересован в нахождении практических решений проблемы;

в) мне нравится чувствовать, что я способствую хорошим отношениям во время работы;

г) я могу силой повлиять на ход событий;

д) я смогу найти людей, которые сумеют предложить что-нибудь полезное;

е) мне удастся согласовать действия людей в выполнении какой-либо совместной работы;

ж) я чувствую себя в своей тарелке, когда могу с головой окунуться в работу;

з) в любом деле мне, пожалуй, удастся найти работу для моего воображения.

б. Что, если мне внезапно дадут срочное, трудное задание и предложат выполнить его совместно с незнакомыми людьми:

а) я почувствую себя как загнанный в угол зверь, ищущий выход из тупика, когда опасность с каждой секундой все больше;

б) я буду готов работать с человеком, который предложит наиболее удачный способ решения, но думаю, что это будет сложно;

в) постараюсь искать способы уменьшения объемов задания, чтобы дать возможность сотрудничеству разных людей;

г) мое врожденное чувство долга поможет сделать то, что даже и не предусмотрено планом;

д) я уверен, что возьму себя в руки и направлю свои усилия прямо к цели;

е) я буду упорно трудиться, вопреки любому давлению;

ж) я буду готов повести людей за собой, если увижу, что группа топчется на месте;

з) я постараюсь обсудить со всеми новую ситуацию и таким образом найти выход.

7. О проблемах, с которыми я сталкиваюсь, работая в группе:

а) я способен высказать свое недовольство тем, кто мешает продвижению;

б) иногда меня критикуют за избыточную рассудочность и пренебрежение интуицией;

в) для меня важно, чтобы мое желание – обеспечить тщательное выполнение работы – было поддержано всеми;

г) признаюсь, что одна и та же работа мне быстро надоедает, и раздражают и выводят из терпения симулянты;

д) мне кажется, трудно начать работу, пока цель ее не ясна;

е) иногда мне трудно выразить сложные мысли, которые приходят ко мне в голову;

ж) да, есть вещи, которые я не смогу сделать самостоятельно;

з) я не решаюсь высказывать свое мнение, когда сталкиваюсь с сильной оппозицией ему.

Таблица 3.1

Бланк методики

	а	б	в	г	д	е	ж	з
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								

Переместите числа, полученные в табл. 3.1, в новую табл. 3.2. Затем сложите баллы в каждой колонке и получите общий счет, распределенный по ролям в группе.

Баллы для определения оценки роли представлены в табл. 3.3.

Таблица 3.2

Роли в группе

	Пчелка	Председатель	Смерч	Идеолог	Дипломат	Ехидна	Душа	Эстет
1	ж	г	е	в	а	з	б	д
2	а	б	д	ж	в	г	е	з
3	з	а	в	г	е	ж	д	б
4	г	з	б	д	ж	в	а	е
5	б	е	г	з	д	а	в	ж
6	е	в	ж	а	з	д	б	г
7	д	ж	а	е	г	б	з	в
Σ								

Таблица 3.3

Баллы для определения оценки роли

	Низкий	Средний	Высокий	Очень высокий	Общий балл
	2	3	4	5	2-5
	0-33%	33-66%	66-85%	85-100%	
Пчелка	0-6	7-11	12-16	17-19	
Председатель	0-6	7-10	11-13	14-18	
Смерч	0-8	9-13	14-17	18-36	
Идеолог	0-4	5-8	9-12	13-29	
Дипломат	0-6	7-9	10-11	12-21	
Ехидна	0-5	6-9	10-12	13-19	
Душа	0-8	9-12	13-16	17-25	
Эстет	0-3	4-6	7-9	10-17	

Объяснение общего счета:

Самая высокая оценка показывает, какую роль лучше всего сможет выполнять человек в группе. Следующая высокая оценка соответствует роли, которую человек может играть, если по каким-либо причинам это потребуется.

Два низших счета подразумевают возможную область недостатков или слабости. Но прежде, чем стремиться исправить в себе эти качества, надо

найти коллегу с этими свойствами и понять мотивы его поступков и поведения.

Описание ролей:

«Пчелка» – упорный, дисциплинированный, обязательный, практичный работник; иногда может быть излишне консервативен, негибок.

«Председатель» – спокойный, уверенный, сдержанный, объективный, умеет понять идеи каждого, но сам, как правило, нового не создает.

«Смерч» – стремительный, подвижный, энергичный, готовый к борьбе; часто создает фон для беспокойства в группе.

«Идеолог» – индивидуалист, мыслит оригинально, обладает творческим интеллектом и знаниями; склонен игнорировать детали и формальности.

«Дипломат» – легок в общении, экстраверт, любознательный, быстро реагирует на ситуацию, но слишком быстро теряет интерес к привычному.

«Ехидна» – здравомыслящий, осторожный, осмотнительный, может дать трезвую оценку, спокойный; не способен увлечь за собой, гасит энтузиазм, малообщителен.

«Душа» – чувствительный, мягкий, понимает причины переживаний людей, очень общительный, тонко реагирует на особенности людей, нерешителен в моменты кризиса.

«Эстет» – сверхаккуратный, старательный, внимательный, безупречный, но иногда слишком заботится о пустяках, не может сосредоточиться на главном.

Для успешного выполнения следующих заданий следует учитывать, что на выполнение любой роли стимулирующее воздействие оказывают «ролевые ожидания» со стороны «значимых» для данного индивида лиц, с которыми он вступает в игру.

После определения ролей преподаватель выявляет студентов, получивших максимальный балл по роли «председатель», назначает их

капитанами команд и формирует вместе с ними команды. В каждой команде должны быть студенты «пчелки», «дипломаты» и т.п.

После распределения студентов, каждая команда приступает к выполнению остальных заданий.

4. Ситуационные задания, игры и упражнения

4.1. Задание: идентифицирование различных аспектов чувства любви путем интроспективного анализа вашей первой «настоящей» любви

Постарайтесь вспомнить о своей первой любви все, что сможете, обращая главное внимание на свои собственные переживания, а не на уникальные характеристики любимого человека.

Как вы узнали, что это была любовь? После того как вы опишете переменные, которые были составляющими вашей любви, сравните свои ответы с ответами других студентов вашей группы. Есть что-нибудь общее в ваших представлениях о том, из чего состоит чувство любви? Если да, то что именно?

Физиологические симптомы. Что вы ощущали физически в присутствии любимого человека (например, учащение сердцебиения, румянец на лице, сильное возбуждение)?

Измененное восприятие. Как вы воспринимали своего любимого человека? Какие качества делали его достойным вашей любви (например, ум, доброта, привлекательная внешность, чувство юмора, сексапильность)?

Сравните свои переживания с переживаниями ваших товарищей по группе. Есть ли среди описанных вами и другими студентами аспектов чувства любви одинаковые, типичные для переживаний большинства людей? Какие из описанных вами аспектов отличаются от ответов других и уникальны?

Исходя из собственного опыта (и его сравнения с опытом других), какое определение вы дадите чувству любви?

4.2. Игра «Психологический дневник»

Цель игры: помочь человеку более четко формулировать свои мысли и самонаблюдения, определять ощущения; осмыслить ассоциативные связи; приобрести навыки выходить за пределы обычного мышления и банального изложения; стимулировать творческий процесс самоосознания и самосовершенствования; научиться выражать безопасным способом любые мощные и разрушительные эмоции, кипящие внутри; концентрировать внимание и волю.

В психологическом дневнике человек описывает свой внутренний мир и происходящие в нем изменения. Из внешних событий регистрируются только те, которые тесно связаны с мыслями, чувствами и наблюдениями. В любом случае в центре внимания ведущего дневник должны находиться растущее осознание своего «Я», новый постигнутый смысл, духовные ценности и взаимосвязи. Здесь отражаются наблюдения, связанные с реалиями бытия, самые яркие переживания, образы, приходящие во сне, фантазии, спонтанные рисунки, возникающие машинально при размышлениях о чем-то важном, и иные плоды деятельности подсознания.

Обсуждение: проводится в форме самоосмысления накопленного материала; уже зафиксированные факты вновь и вновь обдумываются с иных точек зрения; исследуются варианты поведения в одних и тех же обстоятельствах.

4.3. Игра «Блиц-социометрия»

Цель игры: в относительно краткое время выявить взаимные симпатии и антипатии среди участников, а также микрогруппы, если они есть.

Участники игры располагаются по кругу, в центре которого – большой лист бумаги с нарисованной окружностью. Каждый пишет на окружности

напротив себя свое имя. Ведущий дает одному из участников два маркера – черный и красный, и поясняет, что каждому по очереди нужно провести от своего имени только две стрелки к именам других участников – красную и черную.

Красная стрелка указывает на самого активного в группе человека или на того, кто вызывает наибольшее доверие, с кем чаще хочется общаться; черная, наоборот, указывает на самого пассивного участника или на человека, с которым хочется пореже общаться.

Обсуждение: группа анализирует полученные результаты, в частности, разделение на микрогруппы, выявление так называемых «звезд», т.е. участников, к именам которых проведено больше всего красных стрелок и т.д. Это простой и наглядный способ блиц-тестирования группы. Результаты такой социометрии дают богатую пищу для размышлений тем, к именам которых не проведено стрелок, и тем более – тем, к именам которых проведено больше черных стрелок.

5. Литература:

1. Андреева Г.М. Социальная психология : учебник для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. – М. : Аспект Пресс, 2006. – 363 с.

2. Андреева Г.М. Психология социального познания [Текст] / Г.М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2000. – 288 с.

3. Белинская Е.П. Социальная психология личности : учебное пособие для вузов / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 301 с.

4. Горбунова М.Ю. Социальная психология : краткий курс лекций для вузов / М.Ю. Горбунова. – М. : Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006. – 223 с.

5. Коломинский Я.Л. Социальная психология взаимоотношений в малых группах : учебное пособие для психологов, педагогов, социологов / Я.Л. Коломинский. – М. : АСТ, 2010. – 446 с.

6. Профессиональное практико-ориентированное сопровождение курса «Психология» (раздел «Социальная психология») : учеб.-метод. пособие / О.М. Назарова, Л.В. Лазарева. – Пенза : Издательство ПГУ, 2015. – 184 с.

7. Смелзер Н. Социология ; пер. с англ. / Н. Смелзер ; науч. ред. изд. на рус. яз. [и авт. предисл. В.А. Ядов]. – М. : Феникс, 1994. – 687 с.

8. Хьюстон М. Введение в социальную психологию. Европейский подход : учебник для студентов вузов / М. Хьюстон, В. Штрёбе ; под ред. проф. Т.Ю. Базарова ; [пер. с англ. Г.Ю. Любимова]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 622 с.

9. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп : учебное пособие для студентов вузов / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – М. : Изд-во Института Психотерапии, 2002. – 488 с.

10. Черных Л.А. Социальная психология : учебное пособие / Л.А. Черных ; Луганский государственный педагогический университет. – Луганск : Книта, 2022. – 347 с.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 4

Тема: Психологическая характеристика социальных групп.

Малая группа

1. Вопросы для самоподготовки:

1.1. Общая характеристика социальных групп

Группы как предмет исследований в социальной психологии. Специфика социально-психологического подхода в изучении групп. Понятие социальной группы. Классификации групп. Малые, средние и большие социальные группы.

1.2. Малая социальная группа и ее влияние на личность

Влияние малой группы на психологию и поведение человека как личности. Индивидуальный и групповой подходы к изучению групп; основные параметры изучения.

1.3. Классификация малых групп, основные направления в изучении социальных групп

Лабораторные, случайные стационарные (постоянные) группы. Формальные (официальные) и неформальные (неофициальные) группы. Малые группы низкого и высокого уровня развития. Группы членства. Референтные, антиреферентные, индифферентные группы. Референтные группы (аспирационная, негативная, позитивная). Первичные и вторичные группы. Горизонтальные, гетерогенные, дискуссионные, интерактивные, коактивные группы. Маргинальные и нормативные группы. Психотерапевтические (психокоррекционные) группы. Группы равных. Основные подходы к изучению малых групп: социометрический, интеракционистический, стратометрический, параметрометрический, организационно-управленческий и тренинговый.

1.4. Структура, ролевая организация и динамика малой группы

Понятие структуры и динамики малой группы в социальной психологии. Структурные элементы малой группы: величина, композиция, каналы коммуникаций, распределение ролей, лидерство, статусы и межличностные отношения. Централизованная (фронтальная, радиальная, иерархическая) и децентрализованная (цепная, круговая, полная) структура малой группы. Распределение ролей, лидерство, социальная роль и социальный статус личности (избранный, предписанный, приобретенный) в малой группе. Основные подходы в изучении групп: социометрический, групподинамический, стратометрический, параметрометрический, организационный, нормативный, ролевой и социализационный.

1.5. Понятия «лидер» и «лидерство» и их социально-психологический анализ

Понятие лидера, признаки и функции лидеров. Виды лидерства по М. Веберу. Типы лидерства по реальной управленческой практике: лидер – организатор, лидер – творец, лидер – борец, лидер – дипломат, лидер – утешитель. Теории лидерства: теория черт Ф. Гальтона; ситуационные теории лидерства (модифицированная ситуационная теория лидерства Э. Хартли, ситуативно-личностная теория Г. Герта и С. Милза); теория последователей; модель эффективности лидерства Ф. Фидлера (инструментальное и эмоциональное лидерство); теория гуманистического направления; мотивационная теория; психоаналитические теории лидерства.

1.6. Малая группа как коллектив – основные характеристики

Понятие малой группы как коллектива. Характеристика коллективистских отношений: ответственность, открытость, коллективизм, контактность, организованность, эффективность и информированность (Р.С. Немов).

2. Задания для письменного выполнения:

2.1. Перечислите виды групп в социальной психологии. Подробнее остановитесь на видах малых групп.

2.2. Охарактеризуйте основные направления в изучении социальных групп.

2.3. Опишите структуру малой группы и каждый из ее компонентов.

2.4. Напишите основные подходы в изучении групп.

2.5. Напишите признаки лидеров. Какие из перечисленных признаков выражены у старосты студенческой группы.

2.6. Охарактеризуйте функции лидеров. Какие функции лидеров Вы могли бы добавить к уже имеющимся?

2.7. Перечислите виды лидерства по М. Веберу.

2.8. Опишите типы лидерства по реальной управленческой практике. К какому типу относится староста студенческой группы, куратор группы?

2.9. Охарактеризуйте существующие теории лидерства. Какая из них Вам ближе? Почему?

2.10. Назовите психоаналитические теории лидерства.

2.11. Назовите авторов теории лидерства гуманистического направления и мотивационной теории лидерства.

2.12. Что такое коллектив? Какие основные характеристики коллектива Вы знаете?

2.13. Можно ли Вашу студенческую группу считать коллективом со сложившимися коллективистскими отношениями? Все ли параметры данных отношений присутствуют в студенческой группе? Ответ обоснуйте.

3. Психодиагностический блок

3.1. Выполнить психодиагностическую методику «Организаторские способности лидера» и написать подробный вывод по полученным результатам

Инструкция: Вам предлагается 50 высказываний, на которые требуется дать ответ «Да» или «Нет». Среднего значения в ответах не предусмотрено. Долго не задумывайтесь над высказываниями. Если сомневаетесь, все-таки сделайте отметку «+» или «-» («а» или «б») в пользу того альтернативного ответа, к которому Вы больше всего склоняетесь.

Тест-опросник

1. Часто ли Вы бываете в центре внимания окружающих?
а) да, б) нет.
2. Считаете ли Вы, что многие из окружающих Вас людей занимают более высокое положение по службе, чем Вы?
а) да, б) нет.
3. Находясь на собрании людей, равных Вам по служебному положению, испытываете ли Вы желание не высказывать своего мнения, даже когда это необходимо?
а) да, б) нет.
4. Когда Вы были ребенком, нравилось ли Вам быть лидером среди сверстников?
а) да, б) нет.
5. Испытываете ли Вы удовольствие, когда Вам удается убедить кого-то в чем-то?
а) да, б) нет.
6. Случается ли, что Вас называют нерешительным человеком?
а) да, б) нет.
7. Согласны ли Вы с утверждением: «Все самое полезное в мире есть результат деятельности небольшого числа выдающихся людей»?

а) да, б) нет.

8. Испытываете ли Вы настоятельную необходимость в советчике, который мог бы направить Вашу профессиональную активность?

а) да, б) нет.

9. Теряли ли Вы иногда хладнокровие в разговоре с людьми?

а) да, б) нет.

10. Доставляет ли Вам удовольствие видеть, что окружающие побаиваются Вас?

а) да, б) нет.

11. Стараетесь ли Вы занимать за столом (на собрании, в компании и т.п.) такое место, которое позволяло бы Вам быть в центре внимания и контролировать ситуацию?

а) да, б) нет.

12. Считаете ли Вы, что производите на людей внушительное (импозантное) впечатление?

а) да, б) нет.

13. Считаете ли Вы себя мечтателем?

а) да, б) нет.

14. Теряетесь ли Вы, если люди, окружающие Вас, выражают несогласие с Вами?

а) да, б) нет.

15. Случалось ли Вам по личной инициативе заниматься организацией рабочих, спортивных и других команд и коллективов?

а) да, б) нет.

16. Если то, что Вы заметили, не дало ожидаемых результатов, то Вы:

а) будете рады, если ответственность за это дело возложат на кого-нибудь другого,

б) возьмете на себя ответственность и сами доведете дело до конца.

17. Какое из двух мнений Вам ближе?

а) настоящий руководитель должен сам делать то дело, которым он руководит, и лично участвовать в нем,

б) настоящий руководитель должен только уметь руководить другими и не обязательно делать дело сам.

18. С кем Вы предпочитаете работать?

а) с покорными людьми,

б) с независимыми и самостоятельными людьми.

19. Стараетесь ли Вы избегать острых дискуссий?

а) да, б) нет.

20. Когда Вы были ребенком, часто ли Вы сталкивались с властью Вашего отца?

а) да, б) нет.

21. Умеете ли Вы в дискуссии на профессиональную тему привлечь на свою сторону тех, кто раньше был с Вами не согласен?

а) да, б) нет.

22. Представьте себе такую сцену: во время прогулки с друзьями по лесу Вы потеряли дорогу. Приближается вечер и нужно принимать решение. Как Вы поступите?

а) дадите возможность принять решение наиболее компетентному из Вас,

б) просто не будете ничего делать, рассчитывая на других.

23. Есть такая пословица: «Лучше быть первым в деревне, чем последним в городе». Справедлива ли она?

а) да, б) нет.

24. Считаете ли Вы себя человеком, оказывающим влияние на других?

а) да, б) нет.

25. Может ли неудача в проявлении инициативы заставить Вас больше никогда этого не делать?

а) да, б) нет.

26. Кто, с Вашей точки зрения, истинный лидер?

- а) самый компетентный человек,
- б) тот, у кого самый сильный характер.

27. Всегда ли Вы стараетесь понять и по достоинству оценить людей?

- а) да, б) нет.

28. Уважаете ли Вы дисциплину?

- а) да, б) нет.

29. Какой из следующих двух руководителей для Вас предпочтительнее?

- а) тот, который все решает сам,
- б) тот, который всегда советуется и прислушивается к мнениям других.

30. Какой из следующих стилей руководства, по Вашему мнению, наилучший для работы учреждения того типа, в котором Вы работаете?

- а) коллегиальный,
- б) авторитарный.

31. Часто ли у Вас создается впечатление, что другие злоупотребляют Вами?

- а) да, б) нет.

32. Какой из следующих «портретов» больше напоминает Вас?

а) человек с громким голосом, выразительными жестами, за словом в карман не полезет,

- б) человек со спокойным, тихим голосом, сдержанный, задумчивый.

33. Как Вы поведете себя на собрании и совещании, если считаете свое мнение единственно правильным, но остальные с Вами не согласны?

- а) промолчите,
- б) будете отстаивать свое мнение.

34. Подчиняете ли Вы свои интересы и поведение других людей делу, которым занимаетесь?

- а) да, б) нет.

35. Возникает ли у Вас чувство тревоги, если на Вас возложена ответственность за какое-либо важное дело?

а) да, б) нет.

36. Что бы Вы предпочли?

а) работать под руководством хорошего человека,

б) работать самостоятельно, без руководителя.

37. Как Вы относитесь к утверждению: «Для того, чтобы семейная жизнь была хорошей, необходимо, чтобы решение в семье принимал один из супругов»?

а) согласен, б) не согласен.

38. Случалось ли Вам покупать что-либо под влиянием мнения других людей, а не исходя из собственной потребности?

а) да, б) нет.

39. Считаете ли Вы свои организаторские способности хорошими?

а) да, б) нет.

40. Как Вы ведете себя, столкнувшись с трудностями?

а) опускаете руки,

б) появляется сильное желание их преодолеть.

41. Делаете ли Вы упреки людям, если они этого заслуживают?

а) да, б) нет.

42. Считаете ли Вы, что Ваша нервная система способна выдержать жизненные нагрузки?

а) да, б) нет.

43. Как Вы поступите, если Вам предложат реорганизовать Ваше учреждение?

а) введу нужные изменения немедленно,

б) не буду торопиться и сначала все тщательно обдумаю.

44. Сумеете ли Вы прервать слишком болтливого собеседника, если это необходимо?

а) да, б) нет.

45. Согласны ли Вы с утверждением: «Для того чтобы быть счастливым, надо жить незаметно»?

а) да, б) нет.

46. Считаете ли Вы, что каждый человек должен сделать что-либо выдающееся?

а) да, б) нет.

47. Кем Вы предпочли бы стать?

а) художником, поэтом, композитором, ученым,

б) выдающимся руководителем, политическим деятелем.

48. Какую музыку Вам приятнее слушать?

а) могучую и торжественную,

б) тихую и лирическую.

49. Испытываете ли Вы волнение, ожидая встречи с важными и известными людьми?

а) да, б) нет.

50. Часто ли Вы встречали людей с более сильной волей, чем Ваша?

а) да, б) нет.

Оценка результатов тестирования

Сумма баллов за Ваши ответы подсчитывается с помощью ключа к опроснику.

Ключ к опроснику:

1а, 2а, 3б, 4а, 5а, 6б, 7а, 8б, 9б, 10а, 11а, 12а, 13б, 14б, 15а, 16б, 17а, 18б, 19б, 20а, 21а, 22а, 23а, 24а, 25б, 26а, 27б, 28а, 29б, 30б, 31а, 32а, 33б, 34а, 35б, 36б, 37а, 38б, 39а, 40б, 41а, 42а, 43а, 44а, 45б, 46а, 47б, 48а, 49б, 50б.

За каждый ответ, совпадающий с ключевым, испытуемый получает один балл, в другом случае – 0 баллов.

Интерпретация

Если сумма баллов оказалась менее 25 баллов, то качества лидера выражены слабо.

Если сумма баллов в пределах от 26 до 35, то качества лидера выражены средне.

Если сумма баллов оказалась от 36 до 40, то лидерские качества выражены сильно.

Если сумма баллов более 40, то данный человек, как лидер, склонен к диктату.

3.2. Выполнить психодиагностическую методику «Методика оценки психологической атмосферы в коллективе» (А.Ф. Филлер) и написать подробный вывод по полученным результатам

Назначение. Методика используется для оценки психологической атмосферы в коллективе. В основе лежит метод семантического дифференциала. Методика интересна тем, что допускает анонимное обследование, а это повышает ее надежность. Надежность увеличивается в сочетании с другими методиками (например, социометрией).

Инструкция. В предложенной таблице приведены противоположные по смыслу пары слов, с помощью которых можно описать атмосферу в вашей группе, коллективе. Чем ближе к правому или левому слову в каждой паре вы поставите знак * или обведете нужную цифру кружком, тем более выражен этот признак в вашем коллективе.

Таблица 4.1

Стимульный материал к «Методике оценки психологической атмосферы в коллективе»

№ п/п	качества	баллы	качества
1	Дружелюбие	1 2 3 4 5 6 7 8	Враждебность
2	Согласие	1 2 3 4 5 6 7 8	Несогласие
3	Удовлетворенность	1 2 3 4 5 6 7 8	Неудовлетворенность
4	Продуктивность	1 2 3 4 5 6 7 8	Непродуктивность
5	Теплота	1 2 3 4 5 6 7 8	Холодность
6	Сотрудничество	1 2 3 4 5 6 7 8	Несогласованность
7	Взаимная поддержка	1 2 3 4 5 6 7 8	Недоброжелательность
8	Увлеченность	1 2 3 4 5 6 7 8	Равнодушие
9	Занимательность	1 2 3 4 5 6 7 8	Скука
10	Успешность	1 2 3 4 5 6 7 8	Безуспешность

Обработка и анализ данных

Ответ по каждому из 10 пунктов оценивается слева направо от 1 до 8 баллов. Чем левее расположен знак *, тем ниже балл, тем благоприятнее психологическая атмосфера в коллективе, по мнению отвечающего. Итоговый показатель колеблется от 10 (наиболее положительная оценка) до 80 (наиболее отрицательная).

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

3.3. Выполнить психодиагностическую методику «Оценка микроклимата студенческой группы» (В.М. Завьялова) и написать подробный вывод по полученным результатам

Инструкция. Просим вас заполнить данную карту. В ней предлагаются показатели, характеризующие микроклимат студенческой группы. Карта составлена по принципу полярных суждений. Слева – суждения, раскрывающие психологический климат с положительной стороны, справа – с отрицательной стороны. Между полярными суждениями расположены цифры 3–2–1–0–1–2–3.

Ваша задача:

во-первых, выбрать одно из полярных суждений (слева или справа), отражающее типичную картину взаимоотношений в вашей студенческой группе и обычного настроения в ней;

во-вторых, отметить кружком одну из цифр, которая соответствует степени выраженности каждого показателя.

Высокая степень выраженности – 3.

Средняя степень выраженности – 2.

Слабая степень выраженности – 1.

Если вы затрудняетесь определить, какое из двух полярных суждений отражает типичный микроклимат вашей студенческой группы, то отметьте цифру 0.

Например, обращаясь к первой строчке, вы знаете, что в вашей группе обычно бодрое и жизнерадостное настроение. Но выраженность этого показателя, по-вашему, средняя. Вам нужно отметить кружком цифру 2 в левой от нуля части.

Институт _____ . Курс ____

Группа _____

Дата заполнения.

Таблица 4.2

Стимульный материал к методике «Оценка микроклимата студенческой группы»

№ п/п	утверждение	баллы	утверждение
1.	В группе обычно бодрое и жизнерадостное настроение.	3 2 1 0 1 2 3	В группе обычно настроение подавленное, мрачное.
2.	Группа активна, работоспособна.	3 2 1 0 1 2 3	Группа пассивна, инертна.
3.	Обстановка в группе спокойная, деловая.	3 2 1 0 1 2 3	Обстановка в группе нервная, напряженная.
4.	В группе студенты чувствуют себя уютно.	3 2 1 0 1 2 3	В группе студенты чувствуют себя неуютно.
5.	Студенты знают и чувствуют, что группа в случае необходимости защитит и поддержит их.	3 2 1 0 1 2 3	У студентов нет уверенности в поддержке группы в трудную минуту.
6.	Студенты относятся друг к другу с симпатией.	3 2 1 0 1 2 3	Взаимоотношения в группе отличаются антипатией.
7.	Коллектив справедливо относится ко всем своим членам, воздает каждому по заслугам.	3 2 1 0 1 2 3	Коллектив делится на предпочитаемых и пренебрегаемых, необъективен в оценке отдельных членов группы.
8.	Отношения отдельных микрогрупп внутри коллектива характеризуется взаимопониманием, тактичностью, сотрудничеством в общих для коллектива делах.	3 2 1 0 1 2 3	Группировки внутри коллектива конфликтуют между собой, их члены замыкаются в своих интересах, не хотят понимать других.
9.	Конфликты в группе возникают редко, по серьезным причинам, разрешаются справедливо и доброжелательно.	3 2 1 0 1 2 3	Конфликты возникают часто, разрешаются с трудом, болезненно.
10.	В критические периоды группа спланивается. Руководствуется принципом «Один за всех и все за одного».	3 2 1 0 1 2 3	В трудные периоды в коллективе возникает рассеянность, ссоры, взаимные упреки.

11.	Новички чувствуют к себе доброжелательное и заботливое отношение группы.	3 2 1 0 1 2 3	Группа проявляет безразличие или недоброжелательность к новичкам.
12.	Студентам нравится бывать вместе в институте и вне его.	3 2 1 0 1 2 3	Студенты не стремятся бывать вместе, каждый живет своими интересами.
13.	Студенты любят свою группу, радуются ее успехам, огорчаются неудачам.	3 2 1 0 1 2 3	Студенты свою группу не ценят. Безразличны к ее достижениям, легко соглашаются на переход в другую группу.
14.	Студенты серьезно относятся к учебе, стремятся овладеть тайнами профессии.	3 2 1 0 1 2 3	Учеба не считается первостепенным делом, стремление к учебным успехам не поощряется.
15.	В группе царит требовательность и нетерпимость к лентяям и прогульщикам.	3 2 1 0 1 2 3	К лентяям и прогульщикам относится снисходительно.
16.	Студенты принимают активное участие в общественной жизни группы.	3 2 1 0 1 2 3	Студенты пассивны в общественной жизни группы.
17.	В группе серьезно относятся к распределению общественных поручений, учитываются пожелания и склонности каждого.	3 2 1 0 1 2 3	Поручения распределяются по принципу «Лишь бы не мне».
18.	Студенты с желанием включаются в трудовые дела группы.	3 2 1 0 1 2 3	Группу нелегко поднять на общее трудовое дело.
19.	Актив группы пользуется авторитетом и доверием.	3 2 1 0 1 2 3	В активе группы находятся люди, не пользующиеся поддержкой и уважением коллектива.
20.	Отношения между группой и куратором характеризуются доброжелательностью, пониманием, сотрудничеством.	3 2 1 0 1 2 3	Отношения группы с куратором характеризуются антипатией, конфликтностью.

Обработка данных (вариант Н.П. Фетискина)

1. Для определения психологического микроклимата (ПМ) необходимо сложить все положительные баллы, затем отрицательные и из большей суммы вычесть меньшую.

2. Оценить уровень ПМ по баллам:

50-60 баллов – высокая степень благоприятности ПМ;

40-49 баллов – средне-высокая степень благоприятности ПМ;

21-39 баллов – средняя степень благоприятности ПМ;

11-20 баллов – средне-низкая степень благоприятности ПМ;

0-10 баллов – незначительная благоприятность ПМ.

Неблагоприятность ПМ характеризуют баллы с отрицательным знаком, подобно позитивно-уровневой квалификации.

3. Составляется профиль ПМ, показывающий выраженность каждой из исследуемых составляющих.

4. Ситуационные задания, игры и упражнения

4.1. Игра «Слон»

Цель игры: показать, что каждый человек бывает по-своему прав, доверяя своим ощущениям и восприятиям, но, тем не менее, истина полнее, глубже, всеохватнее.

Ведущий рассказывает участникам древнеиранскую притчу. «Одному шаху на склоне лет захотелось посмотреть на слона, которого он никогда раньше не видел. И вот подданные шаха повели слона в город, однако путь их был долгим и нелегким. Добрались они в город, когда солнце уже село. Слона оставили на городской площади до рассвета. Горожанам, которым также не терпелось посмотреть на это диковинное животное, затемно собрались на площади. Не видя слона, они могли только потрогать его. Но из-за огромных размеров слона никто не мог понять, какой он. Один решил, что слон – это столб, так как ощупал его ногу. Другой сказал: «Это большая сабля», – так как ему «достался» бивень. Третий подумал, что слон – это что-то вроде шланга и т.д. Люди спорили до хрипоты, ссорились, доказывая свое, даже подрались и к восходу солнца были уже готовы поубивать друг друга. Когда же солнце взошло, все увидели, что прав каждый, но никто так и не мог представить, что есть слон на самом деле».

Примерно одной трети участников игры завязывают глаза – им предстоит играть роль горожан. Другая часть группы импровизирует, изображая «слона». Первая подгруппа не знает, сколько участников создает «скульптуру», и как она выглядит. Когда «слон», т.е. некая композиция из

людей, застывших в разных позах, стульев и другой мебели готова, «горожане» на ощупь ее исследуют, стараясь понять, сколько человек задействовано в композиции, и как расположены части «слона». Остальные наблюдают за мимикой и произвольными реакциями и «горожан», и тех, кто изображает «слона».

Обсуждение: участникам предлагается ответить на вопросы:

- Какие они испытывали ощущения во время игры?
- Какие закономерности в проявлении чувств заметил каждый из участников?

4.2. Игра «Нестандартный подход»

Цель игры: вывести закономерности взаимопонимания, развить навыки управления вниманием и настроением партнера по общению, в частности, путем варьирования характеристик речи (тона, темпа, громкости) или движения. Известный советский педагог А.С. Макаренко говорил в свое время, что любой человек, занимающийся проблемами общения, должен уметь произнести фразу «Иди сюда!» сорока различными способами.

Каждый участник игры пробует произнести разными способами:

- а) свое имя;
- б) какое-нибудь из следующих выражений: «Прощай!», «Ну, хорошо!», «Спасибо!», «Я жду!», «Так дело не пойдет!», «Надо же!», «Давай-давай!», «Ну и денек!», «Ну и что», «Иди ко мне», «Вот это да!», «Привет» и др.;
- в) какую-нибудь общую для всех фразу, например, «Хочу газировочки!»: один – как начальник, второй – как маленький ребенок, третий – как робот, четвертый – как умирающий и т.д.;
- г) фразу «Люди оказываются одинокими из-за того, что сами не проявляют интереса к окружающим», – как назидание, как жалобу, как заискивание, как пренебрежение, со злостью и т.д.;
- д) фразу «Дело случая, будут ли у нас в жизни хорошие друзья или нет», стараясь вызвать протест, интерес, сожаление и т.д.;

Обсуждение: участники анализируют проделанное, отвечая на вопросы:

- Какой темп разговора кажется самым результативным?
- Как это связано с конкретной ситуацией?
- Какие чувства возникают при изменении интонации или движения?

4.3. Игра «Место встречи»

Цель игры: научиться налаживать механизмы взаимопонимания в общении.

Ведущий предлагает участникам договориться о встрече:

- а) один описывает место в помещении, другой, с закрытыми глазами, должен это место найти;
- б) один описывает место в городе, другой должен определить и назвать это место.

Обсуждение: игравшие отвечают на вопросы:

- Что мешало понять собеседника?
- Что помогало понять собеседника?
- Что помогало «встать» на позицию говорящего?

4.4. Игра «Мечта»

Цель игры: научиться анализировать собственные позиции в общении.

Попробуйте пофантазировать наедине с собой на следующие темы: Если бы удалось перевоплотиться в животное, то каким животным захотелось бы стать? Что побуждает выбрать именно его?

Если бы можно было на недельку поменяться с кем-нибудь местами, то кто это мог бы быть? Почему именно он? Если «золотая рыбка» пообещает выполнить любые три желания, чего захотелось бы пожелать? Если бы в течение трех дней удалось стать невидимым, то, как бы захотелось этим воспользоваться?

Если бы можно было читать мысли другого человека, то кого именно

хотелось бы выбрать для этой цели? Почему его? Если бы можно было чудесным образом переместиться в любой уголок земли, путешествовать во Вселенной или побывать в другой эпохе, то куда было бы предпочтительнее отправиться?

5. Литература:

1. Андреева Г.М. Социальная психология : учебник для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. – М. : Аспект Пресс, 2006. – 363 с.

2. Андреева Г.М. Психология социального познания [Текст] / Г.М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2000. – 288 с.

3. Андреева Г.М. Зарубежная социальная психология XX столетия [Текст] / Г.М. Андреева, Н.Н. Богомолова, Л.А. Петровская. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 288 с.

4. Белинская Е.П. Социальная психология личности : учебное пособие для вузов / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 301 с.

5. Горбунова М.Ю. Социальная психология : краткий курс лекций для вузов / М.Ю. Горбунова. – М. : Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006. – 223 с.

6. Коломинский Я.Л. Социальная психология взаимоотношений в малых группах : учебное пособие для психологов, педагогов, социологов / Я.Л. Коломинский. – М. : АСТ, 2010. – 446 с.

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

8. Лебон Г. Психология народов и масс [Текст] / Г. Лебон. – СПб. : Питер, 1995. – 124 с.

9. Майерс Д. Социальная психология [Текст] / Д. Майерс. – пер. с англ. – СПб. : Питер, 2000. – 687 с.

10. Профессиональное практико-ориентированное сопровождение курса «Психология» (раздел «Социальная психология») : учеб.-метод. пособие / О.М. Назарова, Л.В. Лазарева. – Пенза : Издательство ПГУ, 2015. – 184 с.

11. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп : учебное пособие для студентов вузов / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – М. : Изд-во Института Психотерапии, 2002. – 488 с.

12. Черных Л.А. Социальная психология : учебное пособие / Л.А. Черных ; Луганский государственный педагогический университет. – Луганск : Книта, 2022. – 347 с.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 5

Тема: Психология стихийных социальных групп.

Психология масс. Психология толпы

1. Вопросы для самоподготовки:

1.1. Масса и ее психологические характеристики

Общая характеристика и типы стихийных групп. Толпа: особенности формирования, типы толпы, социально-психологические особенности толпы. Причины и условия возникновения агрессивной толпы. Психологические теории толпы. Масса и публика как разновидности стихийных групп. Специфика общения в стихийных группах. Слухи как компонент коммуникации в толпе. Основной закон слуха (Г. Олпорт и Л. Постман). Противодействие слухам.

1.2. Масса и вождь

Учение о вожде и массе З. Фрейда. Психологические способы воздействия в стихийных группах. Заражение: механизм воздействия. Внушение как целенаправленное и неаргументированное воздействие. Условия эффективности внушения. Использование внушения в пропаганде и рекламе. Подражание как воспроизведение индивидом демонстрируемого поведения. Виды подражания. Взаимосвязь всех видов воздействий в конкретных ситуациях общения.

1.3. Поведение индивидов в массе

Принципы исследования больших социальных групп. Определение больших социальных групп. Виды больших социальных групп. Уровни развития больших социальных групп. Факторы, определяющие уровень психологической общности группы. Когнитивная сфера психологии больших социальных групп: социальное мышление, общественное мнение, менталитет. Социальные представления как элемент когнитивной сферы. Мотивационно-потребностная, аффективная и деятельная сферы психологии

больших социальных групп. Соотношение психологии больших социальных групп и психологии личности. Социальный тип личности. Особенности психологии социальных классов. Классовые потребности и интересы. Социальный характер.

1.4. Поведение массы

Массовое поведение. Влияние на поведение массы массовой рекламы. Малоэффективные коммуникации в массе. Характер массового бегства, паника. Условия возникновения паники. Праздничные массы. Массы во время проведения публичных митингов, собраний.

1.5. Понятие толпы. Механизмы формирования и состав

Понятие толпы с позиции разных авторов. Характеристика толпы. Массовые формы внеколлективного поведения. Основные этапы формирования толпы: образование ядра толпы, циркулярная реакция, процесс кружения, появление нового общего объекта внимания, активизация индивидов через возбуждение. Состав толпы: ядро толпы, или зачинщики; участники толпы; добросовестно заблуждающиеся; обыватели; повышено внушаемые люди; любопытные.

1.6. Классификация толпы

Виды толпы по управляемости: стихийная толпа, ведомая толпа, организованная толпа. По характеру поведения людей в толпе: окказиональная толпа, конвенциональная толпа, экспрессивная толпа, экстатическая толпа, действующая толпа (агрессивная толпа, паническая толпа, стяжательская толпа, повстанческая толпа). различает Виды толп по признаку гомогенности (Г. Лебон).

1.7. Психологические свойства толпы

Психологические особенности толпы в различных сферах: когнитивной; эмоционально-волевой; темпераментальной; моральной. В когнитивной сфере: неспособность к осознанию, особенности воображения, особенности мышления (категоричность, консерватизм, внушаемость, заражаемость). Психологические особенности, характерные для эмоционально-волевой

сферы толпы: эмоциональность, высокая чувственность, экстремизм, мотивация, безответственность. В темпераментальной сфере психологические особенности толпы проявляются в физической активности и диффузности. В моральной сфере психологические особенности толпы чаще всего обнаруживаются в моральности и религиозности.

1.8. Психологические особенности индивида в толпе

Человека в толпе характеризуют следующие черты: анонимность, инстинктивность, бессознательность, состояние единения (ассоциации), состояние гипнотического транса, заражаемость, аморфность, безответственность.

1.9. Поведение толпы

В действиях толпы происходит стыковка и практическая реализация влияний и идеологических, и социально-психологических, их взаимопроникновение в реальное поведение людей. Факторы, сильно влияющие на поведение толпы: суеверие, иллюзия, предрассудки, возможно возникновение массового психоза.

1.10. Лидер в толпе и механизмы управления толпой

Лидер в толпе может объявиться в результате стихийного выбора, а нередко – и в порядке самоназначения. Категории вожаков в толпе. Обаяние – вид господства какой-нибудь идеи или личности над умом индивида. Управление толпой. Механизмы массового поведения. Теоретический анализ механизмов формирования толпы. Эффективные средства управления толпой.

2. Задания для письменного выполнения:

2.1. Дайте определение массы как стихийной социальной группы. Напишите сущностные признаки массы по Г. Блуммеру.

2.2. Перечислите психологические характеристики массы. Объясните, почему массе нужен вождь.

2.3. Напишите особенности поведения индивидов в массе. Перечислите, что влияет на поведение массы.

2.4. Дайте определение толпы, объясните, как и почему образуется толпа как субъект массовых форм внеколлективного поведения.

2.5. Опишите основные механизмы формирования толпы и развития ее специфических качеств – циркулярная реакция и слухи.

2.6. Охарактеризуйте основные этапы формирования толпы.

2.7. Опишите состав толпы и их ключевые роли. Раскройте основные характеристики толпы по управляемости ею: стихийная толпа, ведомая толпа, организованная толпа.

2.8. Опишите виды толпы по характеру поведения в ней людей: окказиональная толпа, конвенциональная толпа, экспрессивная толпа, экстатическая толпа, действующая толпа (агрессивная, паническая, стяжательская, повстанческая).

2.9. Охарактеризуйте психологические свойства толпы в когнитивной сфере (неспособность к осознанию; особенности воображения; особенности мышления – категоричность, консерватизм, внушаемость, заражаемость).

2.10. Опишите психологические свойства толпы в эмоционально-волевой сфере (эмоциональность, высокая чувственность, экстремизм, мотивация, безответственность).

2.11. Дайте характеристику психологических свойств толпы в темпераментальной сфере (физическая активность, диффузность) и в моральной сфере (моральность, религиозность).

2.12. Опишите основные психологические особенности личности в толпе.

2.13. Перечислите факторы, влияющие на толпу и способные вызвать панику.

2.14. Напишите виды лидеров в толпе, механизмы управления толпой.

3. Психодиагностический блок

3.1. Выполнить психодиагностическую методику «Экспресс-диагностика неуправляемой эмоциональной возбудимости (В.В. Бойко)» и написать подробный вывод по полученным результатам

Инструкция. В целях личностного самопознания вам необходимо ответить «да» или «нет» на предложенные 12 вопросов.

Опросник

1. Обычно высказываете свои мнения людям откровенно, не особо задумываясь над выбором слов и выражений.
2. Быстро начинаете злиться или впадать в гнев.
3. Можете ударить обидчика, оскорбившего вас.
4. После приема небольшой дозы алкоголя становитесь несдержанным.
5. Можете стать резким или нагрубить, когда заденут ваше самолюбие.
6. В детстве вы убегали из дома, обидевшись на родителей.
7. Обижаетесь по пустякам.
8. Перед важной встречей, событием очень волнуетесь, нервничаете.
9. Под влиянием эмоций можете сказать такое, о чем потом будете жалеть.
10. В возбужденном состоянии плохо контролируете свои действия (можете бить посуду, швырять вещи, ломать предметы).
11. Вам приходилось расплачиваться за свою вспыльчивость (вас наказывали, объявляли выговор, вас покидали друзья и т. п.).
12. Нередко вы быстро покупаете понравившуюся вам вещь, не успев рассмотреть и оценить ее, как следует, и оказывается, что купили не то, что надо.

Обработка и интерпретация результатов

За каждый утвердительный ответ начислите себе балл.

10-12 баллов – вы очень импульсивный человек, неуправляемая эмоциональная возбудимость – ваш функциональный стереотип поведения, однако он неприятен для партнеров;

5-9 баллов – у вас есть признаки импульсивности;

4 балла и меньше – вы неимпульсивны.

3.2. Выполнить психодиагностическую методику «Экспресс-диагностика склонности к аффективному поведению (В.В. Бойко)» и написать подробный вывод по полученным результатам

Инструкция. Ответьте «да» или «нет» на приводимые ниже ситуации: как вы чаще всего поступаете?

Опросник

1. Долго помните оскорбления и обиды, которые вам нанесли.
2. Практически постоянно выясняете с кем-то отношения (либо с одним и тем же человеком, либо с разными партнерами).
3. Вам очень трудно сделать первый шаг к примирению, когда вас кто-то обидел.
4. Долго переживаете из-за несправедливости по отношению к себе.
5. Мелкие неприятности обычно рассказываете ближним, ища сочувствия.
6. По несколько дней мысленно выясняете свои отношения с обидчиком (высказываете ему, что думаете, доказываете свою правоту и т.п.).
7. Поссорившись с близким человеком, вы можете не разговаривать с ним долгое время.
8. Долго переживаете случившийся с вами конфуз, допущенный промах, ошибку в работе.
9. После конфликта дома (на работе) бываете до того расстроены, что идти домой (на работу) вам кажется просто невыносимым.

10. Часто с трудом засыпаете из-за того, что проблемы прожитого или будущего дня все время крутятся в ваших мыслях.

11. Не в состоянии отвлечься от трудных проблем, требующих решения.

Обработка и интерпретация результатов

Чем больше утвердительных ответов получено вами, тем более дисфункционален стереотип вашего эмоционального поведения:

10-11 баллов – аффективность стала неотъемлемой чертой вашего характера;

5-8 баллов – аффективность свойственна вам, возможно, достигла уровня тенденции;

4 балла и меньше – вам не свойственны дисфункциональные аффективные состояния.

4. Ситуационные задания, игры и упражнения

4.1. Задание: проанализируйте ситуации, и выявите характерные черты поведения индивида в группе. Какие групповые механизмы функционируют в ситуациях? Опишите их.

Ситуация 1

Участники уличных беспорядков, ставшие обезличенной толпой, не стесняются грабить. Проведя анализ 21 случая, когда потенциальный самоубийца в присутствии толпы угрожал спрыгнуть с небоскреба или с моста, Леон Манн обнаружил: если толпа была сравнительно небольшой и освещалась дневным светом, то попыток спровоцировать самоубийство, как правило, не делалось.

Но когда размер толпы и ночной мрак обеспечивали анонимность, люди обычно подначивали самоубийцу, всячески издеваясь над ним. Брайен Маллен сообщает о подобных эффектах на сборищах линчевателей: чем многочисленнее сборище, тем в большей мере его члены утрачивают чувство

личной ответственности и тем с большей готовностью идут на беспредельные зверства – сожжение, растерзание или расчленение жертвы. Для каждого из приведенных примеров, от толпы болельщиков до своры линчевателей, характерно то, что у людей в таких случаях резко падает боязнь оценки.

Поскольку «так делали все», то и свое поведение они объясняют сложившейся ситуацией, а не собственным свободным выбором.

Ситуация 2

Филип Зимбардо предположил, что обезличенность в больших городах уже сама по себе гарантирует анонимность и предусматривает нормы поведения, разрешающие вандализм. Он приобрел два подержанных автомобиля десятилетней давности и оставил их с поднятыми капотами и снятыми номерными знаками на улице: один – в старом кампусе Нью-Йоркского университета в Бронксе, а другой – вблизи кампуса Стэнфордского университета в небольшом городке Пало-Альто. В Нью-Йорке первые «раздевальщики» появились уже через десять минут, они сняли аккумулятор и радиатор. Через трое суток, после 23 эпизодов краж и вандализма (со стороны людей, по всем приметам, отнюдь не бедных), машина превратилась в груды металлолома. По контрасту с этим, единственным человеком, дотронувшимся в течение недели до автомобиля в Пало-Альто, был прохожий, закрывший капот машины, поскольку начинался дождь.

Ситуация 3

Готовясь к сражению, воины некоторых племен деперсонализируют себя: раскрашивают лицо и тело или надевают специальные маски (подобно ярим фанатам спортивных команд). Также известно, что в одних культурах врагов, оставшихся в живых после победы, принято убивать, мучить и калечить; в других – пленных просто отправляют в тюрьмы. Роберт Уотсон скрупулезно изучил антропологические данные и обнаружил, что культуры, в которых воины деперсонализированы, – это и есть те самые, где жестоко

расправляются с пленными. Одетые в форму сотрудники лос-анджелесской полиции, которые избили Родни Кинга, были рассержены его вызывающим отказом остановиться, они ощущали взаимную поддержку и не подозревали, что за ними наблюдают. Таким образом, они попали под власть ситуации, забыв о привычных нормах поведения.

Ситуация 4

Группа исследователей под руководством Эда Динера изобретательно продемонстрировала, что происходит, когда участникам группы гарантируется полная анонимность. В канун Хэллоуина было установлено наблюдение за 1352 детьми из Сиэтла, ходившими по домам с традиционным «trick or treat». В 27 домах различных районов города детей, проходящих поодиночке или в группе, поджидали экспериментаторы. Хозяин приветливо приглашал гостей в дом и предлагал взять «каждому по одной шоколадке», после чего выходил из комнаты. Скрытые наблюдатели установили, что дети в группе брали лишнюю шоколадку в два с лишним раза чаще, чем те, кто заходил поодиночке. Точно так же дети, остававшиеся анонимами, в два с лишним раза были более склонны к обману по сравнению с детьми, у которых выясняли их имя и адрес. Эти примеры демонстрируют, что степень честности во многом зависит от ситуации. Как оказалось, в том случае, когда растворенность в группе сочеталась с гарантией анонимности, дети брали лишнюю шоколадку чаще всего.

4.2. Задание: наблюдение и сравнение поведения толпы различных типов

Выберите две ситуации, когда собирается толпа послушать музыку. Например, вы можете выбрать рок-концерт и концерт классической музыки. Понаблюдайте за аудиторией и оцените ее поведение по нескольким общим показателям с помощью 5-балльной шкалы. Поскольку невозможно одновременно следить за каждым человеком, вы будете наблюдать за всей аудиторией сразу и выставлять ей общую оценку. Выберите три момента

времени в течение концерта и оцените поведение аудитории. Занесите результаты своих наблюдений в таблицу.

Ключ:

- 1 балл – мало или нет;
- 3 – умеренная степень;
- 5 баллов – очень много.

№ концерта	Параметры	Момент 1	Момент 2	Момент 3
Рок-концерт	Количество разговоров			
	Количество криков			
	Количество физических движений			
	Количество физических контактов и прикосновений			
	Степень активности аудитории (пение, подпевание, танцы, размахивание руками в такт музыке и т.п.)			
	Прочее (<i>написать</i>)			
Концерт классической музыки	Количество разговоров			
	Количество криков			
	Количество физических движений			
	Количество физических контактов и прикосновений			
	Степень активности аудитории (пение, подпевание, танцы, размахивание руками в такт музыке и т.п.)			
	Прочее (<i>написать</i>)			

1. Какие модели поведения наиболее характерны для аудитории на каждом из концертов?
2. Каковы, по вашему мнению, причины различий в поведении аудитории?
3. Как бы вы охарактеризовали настроение или «групповое чувство» каждой из этих аудиторий? Как эти настроения связаны с поведением аудитории?

4. Как можно применить результаты вашего анализа к другим ситуациям с участием толпы?

Напишите письменный отчет по итогам выполненного задания.

5. Литература:

1. Канетти Э. Масса и власть [Текст] / Э. Канетти. – М. : Ad Marginem, 1997. – 528 с.

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

3. Лебон Г. Психология народов и масс [Текст] / Г. Лебон. – СПб. : Питер, 1995.– 124 с.

4. Майерс Д. Социальная психология [Текст] / Д. Майерс. – пер. с англ. – СПб. : Питер, 2000. – 687 с.

5. Межличностное восприятие в группе [Текст] / [В.С. Агеев, Г.М. Андреева, Ю.М. Жуков и др.] ; под ред. Г.М. Андреевой, А.И. Донцова. – М. : Изд-во МГУ, 1981. – 294 с.

6. Московичи С. Век толп [Текст] : исторический трактат по психологии масс / С. Московичи ; [перевод с французского Т.П. Емельяновой] ; Российская академия наук, Институт психологии, Франция, Дом наук о человеке. – Москва : Центр психологии и психотерапии, 1996. – 478 с.

7. Профессиональное практико-ориентированное сопровождение курса «Психология» (раздел «Социальная психология») : учеб.-метод. пособие / О.М. Назарова, Л.В. Лазарева. – Пенза : Издательство ПГУ, 2015. – 184 с.

8. Смелзер Н. Социология [Текст] ; пер. с англ. / Н. Смелзер ; науч. ред. изд. на рус. яз. [и авт. предисл. В.А. Ядов]. – М. : Феникс, 1994. – 687 с.

9. Социальная психология XXI столетия [Текст] / Под редакцией В.В. Козлова. – Ярославль, 2005. – Т.1. – 316 с.

10. Социальная психология XXI столетия [Текст] / Под редакцией В.В. Козлова. – Ярославль, 2005. – Т.2. – 336 с.

11. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп : учебное пособие для студентов вузов / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та Психотерапии, 2002. – 488 с.

12. Черных Л.А. Социальная психология : учебное пособие / Л.А. Черных ; Луганский государственный педагогический университет. – Луганск : Книта, 2022. – 347 с.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 6

Тема: Социально-психологические особенности общения

1. Вопросы для самоподготовки:

1.1. Определение, функции и структура общения

Категория «общения» в психологии. Междисциплинарный статус этой категории. Социально-психологический подход к изучению общения. Определение общения в различных теоретических ориентациях. Необходимость методологического контекста для понимания общения. Общение в системе межличностных и общественных отношений. Место и природа межличностных отношений. Взаимопроникновение межличностных и общественных отношений. Общение и деятельность. Структура общения. Средства общения. Этапы общения.

1.2. Коммуникативная сторона общения. Стратегии, тактики, виды и средства общения

Специфика коммуникативного процесса между людьми: активная позиция партнеров в процессе общения, смысловая интерпретация информации и др. Виды коммуникации. Вербальная коммуникация. Структура речевого поведения. Позиции и ориентации коммуникации. Особенности понимания речевого сообщения. Понятие Гезауруса. Эффективность речевого воздействия. Убеждающая коммуникация. Условия эффективности убеждения. Понятие невербальной коммуникации. Коммуникативная компетентность. Стратегии общения. Виды общения. Кодекс светского общения. Кодекс делового общения. Тактика и техника общения. Позиции в общении. Структурное описание взаимодействия в транзактном анализе Э. Берна. Типы транзакций. Средства общения. Структура речевого общения. Общая характеристика основных структур (видов) невербального поведения. Просодика, экстралингвистика и их роль в регуляции речевого поведения. Кинесика и ее компоненты (мимика, жесты,

поза, походка, контакт глаз, проксемика, авербальные действия) как факторы коммуникативного процесса. Группы и виды жестов. Пространственно-временная организация общения. Полуфункциональность невербального поведения в межличностном общении. Понятие экспрессивного репертуара человека. Интерпретация невербального поведения как реконструкция социально-психологических характеристик личности и группы. Экспериментальные исследования типов интерпретации и способностей к адекватному пониманию невербального поведения.

1.3. Перцептивная сторона общения

Специфика анализа перцептивных процессов в социальной психологии. Социальная перцепция как процесс постижения особенностей партнера по взаимодействию. Основные направления экспериментальных исследований межличностного восприятия. Свойства субъекта, объекта восприятия, характер и контекст межличностных взаимосвязей как факторы перцептивных процессов. Факторы, мешающие правильному восприятию и оцениванию людей. Эффекты восприятия: первого впечатления, первичности, контраста, ореола, стереотипизации. Виды стереотипов и установок при восприятии. ИмPLICITные теории личности. Структура и механизмы взаимопонимания. Понятие рефлексии. Феномен эмпатии. Уровни развития эмпатии. Каузальная атрибуция. Явление децентрации и ее функции в процессе взаимопонимания. Межличностная идентификация.

1.4. Обратная связь в общении; понятие коммуникативного барьера

Обратная связь в межличностном общении. Правила и виды обратной связи. Виды коммуникативных барьеров. Распознавание, выявление причин и устранение коммуникативных барьеров в общении. Межличностное общение, его сущность и решаемые задачи. Сущность и барьеры межличностной коммуникации, и возможные варианты их устранения. Сущность межличностного взаимодействия. Оптимизация стиля взаимодействия в общении. Важнейшие механизмы межличностного

восприятия и возможные в них отклонения. Типичные искажения межличностных восприятий (эффекты) и пути их преодоления.

1.5. Интерактивная сторона общения

Интеракция как предмет социально-психологических исследований. Ощущение и взаимодействие. Структура взаимодействия. Основные теоретические подходы к изучению интеракции. Интеракция как исходный пункт символического интеракционизма. Теории «диадического взаимодействия». Теория коммуникативных актов Т. Ньюкома. Взаимодействие как организация совместной деятельности. Анализ авторитарной и диалогической коммуникации. Организация пространства в авторитарной и диалогической коммуникации.

1.6. Виды и техники слушания

Уровни обмена информацией в межличностном общении (оптико-кинестезическая, акустическая система). Условия эффективной коммуникации. Эффективное слушание, рефлексивное и нерефлексивное слушание. Приемы и виды слушания (активное, пассивное, эмпатическое слушание). Приемы эмпатического слушания.

2. Задания для письменного выполнения:

- 2.1. Дайте определение общению, раскройте структуру общения, кратко опишите каждую из сторон общения.
- 2.2. Охарактеризуйте средства и этапы общения.
- 2.3. Напишите основные 7 видов общения.
- 2.4. Раскройте анализ позиций в общении с помощью трансактного анализа Э. Берна.
- 2.5. Охарактеризуйте вербальные и невербальные средства общения.
- 2.6. Опишите существующие дистанции в общении.
- 2.7. Охарактеризуйте виды взглядов в общении.
- 2.8. Раскройте основные группы жестов в общении.

2.9. Охарактеризуйте каузальную атрибуцию, опишите критерии анализа поведения согласно каузальной атрибуции.

2.10. Охарактеризуйте обратную связь в общении, напишите 3 основные правила обратной связи.

2.11. Напишите, что такое коммуникативные барьеры в общении, какие бывают коммуникативные барьеры.

2.12. Нарисуйте таблицу «Сравнительная характеристика авторитарной и диалогической коммуникации» с обозначением основных параметров анализа процесса коммуникации.

2.13. Напишите, какие уровни обмена информацией в процессе общения вы знаете.

2.14. Раскройте критерии эффективного, рефлексивного и нерефлексивного слушания, приемы слушания.

2.15. Опишите виды слушания: пассивное слушание, активное слушание, эмпатическое слушание.

3. Психодиагностический блок

3.1. Выполнить психодиагностическую методику «Умеем ли мы слушать» и написать подробный вывод по полученным результатам

Отметьте крестиком номера тех утверждений, в которых описаны ситуации, вызывающие у Вас неудовлетворение, досаду или раздражение при беседе с любым человеком.

1. Собеседник не дает мне шанса высказаться, у меня есть что сказать, но нет возможности вставить слово.

2. Собеседник постоянно прерывает меня во время беседы.

3. Собеседник никогда не смотрит в лицо во время беседы, и я не уверен, слушают ли меня.

4. Разговор с таким партнером, который не смотрит в лицо во время беседы, часто вызывает чувство пустой траты времени, так как создается впечатление, что он не слушает меня.

5. Собеседник постоянно суетится: карандаш и бумага занимает его больше, чем мои слова.

6. Собеседник никогда не улыбается. У меня возникает чувство неловкости и тревоги.

7. Собеседник постоянно отвлекает меня своими вопросами и комментариями.

8. Что бы я ни высказывал, собеседник всегда охлаждает мой пыл.

9. Собеседник постоянно пытается отвергнуть меня.

10. Собеседник «передергивает» смысл моих слов и вкладывает в них иное содержание.

11. Когда я задаю вопрос, собеседник заставляет меня защищаться.

12. Иногда собеседник переспрашивает меня, делая вид, что не расслышал.

13. Собеседник, не дослушав до конца, перебивает меня лишь затем, чтобы согласиться.

14. Собеседник при разговоре сосредоточенно занимается посторонними делами: играет ручкой, протирает стекла очков и т.п., и я твердо уверен, что он при этом невнимателен.

15. Собеседник делает выводы за меня.

16. Собеседник всегда пытается вставить слово в мое повествование.

17. Собеседник смотрит на меня очень внимательно, не мигая.

18. Собеседник смотрит на меня, как бы оценивая. Это беспокоит.

19. Когда я предлагаю что-нибудь новое, собеседник говорит, что он думает так же.

20. Собеседник переигрывает, показывая, что интересуется беседой. Слишком часто кивает головой, ахает и поддакивает.

21. Когда я говорю о серьезном, собеседник вставляет различные истории, шуточки и анекдоты.

22. Собеседник часто смотрит на часы во время разговора.

23. Когда я обращаюсь к нему при встрече, он бросает все дела и смотрит внимательно на меня.

24. Собеседник ведет себя так, словно я мешаю ему делать что-то очень важное.

25. Собеседник требует, чтобы все соглашались с ним. Любое его высказывание завершается вопросом: «Вы тоже так думаете?» или «Вы не согласны?».

Обработка результатов тестирования

Подсчитайте долю отмеченных ситуаций в процентах от общего числа.

Если она колеблется в пределах от 70 до 100% (18 и более утверждений) – вы плохой собеседник. Вам необходимо работать над собой и учиться слушать.

Если она колеблется в пределах от 40 до 70% (10 – 17 утверждений) – Вам присущи некоторые недостатки. Вы критически относитесь к высказываниям собеседника, и Вам еще не хватает некоторых достоинств хорошего слушателя: избегайте поспешных выводов, не заостряйте внимание на манере говорить, не притворяйтесь, ищите скрытый смысл сказанного, не монополизируйте разговор.

Если отмеченные ситуации колеблются в пределах от 10 до 40% (4–9 утверждений) – Вас можно считать хорошим собеседником, но иногда Вы отказываете партнеру в полном понимании. Постарайтесь вежливо его высказывания повторить, дайте ему раскрыть свою мысль полностью. Приспосабливайте свой темп мышления к его речи и можете быть уверены, что общаться с Вами будет еще приятнее.

Если Вы набрали от 0 до 10% (до трех высказываний) – Вы отличный собеседник, Вы умеете слушать, ваш стиль общения может стать примером для окружающих.

3.2. Выполнить психодиагностическую методику «Тест В.Ф. Ряховского для оценки общего уровня общительности» и написать подробный вывод по полученным результатам

Инструкция: Вашему вниманию предлагается несколько простых вопросов. Рядом с каждым вопросом напишите один из трех вариантов ответа: «да», «нет» или «иногда» (в колонке «Ответ»). Отвечайте быстро, долго не задумываясь над вопросом.

Вопросы	Ответ	Балл
1. Вам предстоит ordinaria встреча или деловая встреча. Выбывает ли Вас ее ожидание из колеи?		
2. Вызывает ли у Вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или тому подобном мероприятии?		
3. Не откладываете ли Вы визит к врачу до последнего момента?		
4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где Вы никогда не бывали. Приложите ли Вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?		
5. Любите ли Вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?		
6. Раздражаетесь ли Вы, если незнакомец на улице обратится к Вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на какой-то вопрос)?		
7. Верите ли Вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?		
8. Постесняетесь ли Вы напомнить знакомому, что он забыл Вам вернуть деньги, которые занял несколько месяцев назад?		
9. В ресторане либо в столовой Вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли Вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?		
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, Вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Так ли это?		
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине, библиотеке, кассе кинотеатра). Предпочитаете ли Вы отказаться от своего намерения или встанете в хвост и будете томиться в ожидании?		
12. Бойтесь ли Вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?		
13. У Вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры, и никаких чужих мнений на этот счет Вы не приемлете. Это так?		
14. Услышав где-либо в кулуарах высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному Вам вопросу, предпочитаете ли Вы промолчать и не вступать в спор?		
15. Вызывает ли у Вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в		

том или ином служебном вопросе или учебной теме?		
16. Охотнее ли Вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменной форме, чем в устной?		
	$\Sigma =$	

Обработка и оценка результатов:

Каждому ответу присваивается следующий балл: «да» – 2 балла, «иногда» – 1 балл, «нет» – 0 баллов. Проставьте баллы в соответствующей колонке, просуммируйте их и по классификатору определите, к какой категории людей Вы относитесь.

Классификатор к тесту

30–32 балла. Вы явно некоммуникабельны, и это Ваша беда, так как страдаете от этого больше Вы сами. Но и близким Вам людям нелегко. На Вас трудно положиться в деле, которое требует групповых усилий. Старайтесь быть общительнее, контролируйте себя.

25–29 баллов. Вы замкнуты, не разговорчивы, предпочитаете одиночество, поэтому у Вас мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергают Вас в панику, то надолго выводят из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только таким недовольством – в Вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает, что при какой-либо сильной увлеченности Вы приобретаете вдруг полную коммуникабельность? Стоит только встряхнуться.

19–24 балла. Вы, в известной степени, общительны и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы Вас не пугают. И все же с новыми людьми сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В Ваших высказываниях порой слишком много сарказма, без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы.

14–18 баллов. У Вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, отстаиваете свою точку зрения без вспыльчивости. Без неприятных переживаний идете на встречу с новыми

людьми. В то же время не любите шумных компаний; экстравагантные выходки и многословие вызывают у Вас раздражение.

9–13 баллов. Вы весьма общительны (порой, быть может, даже сверх меры). Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что, бывает, вызывает раздражение окружающих. Охотно знакомитесь с новыми людьми. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Бывает, вспылите, но быстро отходите. Чего Вам не достает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. При желании, однако, Вы можете себя заставить не отступать.

4–8 баллов. Вы должно быть, «рубаха-парень». Общительность «бьет» из Вас «ключом». Вы всегда в курсе всех дел. Вы любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьезные темы могут вызвать у Вас мигрень и даже хандру. Охотно берете слово по любому вопросу, даже если имеете о нем поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Беретесь за любое дело, хотя не всегда можете успешно довести его до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к Вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этими фактами.

3 балла и менее. Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к Вам никакого отношения. Беретесь судить о проблемах, в которых совершенно не компетентны. Вольно или не вольно Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в Вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьезная работа – не для Вас. Людям – и на работе, и дома, и вообще повсюду – трудно с Вами. Да, Вам надо поработать над собой и своим характером! Прежде всего, воспитывайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительно относитесь к людям, наконец, подумайте о своем здоровье – такой стиль жизни не проходит бесследно.

3.3. Выполнить психодиагностическую методику «Диагностика эмоциональных барьеров в межличностном общении (В.В. Бойко)» и написать подробный вывод по полученным результатам

Инструкция. Читайте суждения и отвечайте «да» или «нет» (плюс или минус).

Опросник

1. Обычно к концу рабочего дня на моем лице заметна усталость.
2. Случается, что при первом знакомстве эмоции мешают мне произвести более благоприятное впечатление на партнеров (теряюсь, волнуюсь, замыкаюсь или, напротив, много говорю, перевозбуждаюсь, веду себя неестественно).
3. В общении мне часто недостает эмоциональности, выразительности.
4. Пожалуй, я кажусь окружающим слишком строгим.
5. Я в принципе против того, чтобы изображать учтивость, если тебе не хочется.
6. Я обычно умею скрыть от партнеров вспышки эмоций.
7. Часто в общении с коллегами я продолжаю думать о чем-то своем.
8. Бывает, я хочу выразить партнеру эмоциональную поддержку (внимание, сочувствие, сопереживание), но он этого не чувствует, не воспринимает.
9. Чаще всего в моих глазах или в выражении лица видна озабоченность.
10. В деловом общении я стараюсь скрывать свои симпатии к партнерам.
11. Все мои неприятные переживания обычно написаны на моем лице.
12. Если я увлекаюсь разговором, то мимика становится излишне выразительной, экспрессивной.
13. Пожалуй, я несколько эмоционально скован, зажат.
14. Я обычно нахожусь в состоянии нервного напряжения.

15. Обычно я чувствую дискомфорт, когда, приходится обмениваться рукопожатиями в деловой обстановке.

16. Иногда близкие люди одергивают меня: расслабь мышцы лица, не криви губы, не морщи лицо и т. п.

17. Разговаривая, я излишне жестикулирую.

18. Обычно в новой ситуации мне трудно быть раскованным, естественным.

19. Пожалуй, мое лицо часто выражает печаль или озабоченность, хотя на душе спокойно.

20. Мне затруднительно смотреть в глаза при общении с малознакомым человеком.

21. Если я хочу, то мне всегда удается скрыть вою неприязнь к плохому человеку.

22. Мне часто бывает почему-то весело без всякой причины.

23. Мне очень просто сделать по собственному желанию или по заказу разные выражения лица: изобразить печаль, радость, испуг, отчаяние и т. д.

24. Мне говорили, что мой взгляд трудно выдержать.

25. Мне что-то мешает выражать теплоту, симпатию человеку, даже если я испытываю эти чувства к нему.

Обработка данных

Подведите итоги самооценивания с помощью предложенного ключа.

Ключ к методике:

«Помехи» в установлении эмоциональных контактов	Номера вопросов и ответы
Неумение управлять эмоциями, дозировать их	+1, -6, +11, +16, -21
Неадекватное проявление эмоций	-2, +7, +12, +17, +22
Негибкость, неразвитость, невыразительность эмоций	+3, +8, +13, +18, -23
Доминирование негативных эмоций	+4, +9, +14, +19, +24
Нежелание сближаться с людьми на эмоциональной основе	+5, +10, +15, +20, +25
Итого	

Содержательные характеристики результатов:

Уровни эмоциональной эффективности в общении:

Первый уровень – 0–2 балла – испытуемый плохо видит себя со стороны либо в своих ответах неискренен.

Второй уровень – 3–5 баллов – эмоции обычно не мешают общаться с партнерами.

Третий уровень – 6–8 баллов – имеются некоторые эмоциональные проблемы в повседневном общении.

Четвертый уровень – 9–12 баллов – эмоции в некоторой степени осложняют взаимодействие с партнерами.

Пятый уровень – 13 и более баллов – эмоции явно мешают устанавливать контакты с людьми, возможно, вы подвержены каким-либо дезорганизирующим реакциям или состояниям. Обратите внимание, нет ли конкретных «помех», которые отчетливо возникают у вас, – это пункты, по которым вы набрали 3 и более баллов.

4. Ситуационные задания, игры и упражнения

4.1. Игра «Встречают по одежке»

Цель игры: развивать активное групповое общение, учиться внутренне анализировать свою социальную «маску».

Участники садятся в круг. Каждый получает карточку с надписью, например: «Я плохо слышу», «Я богатый», «Похвалите меня», «Решаю все проблемы», «Люблю подраться», «Дам денег», «Я все умею», «Пожалейте меня», «Я вас обманываю» и т.п. Карточки держат так, чтобы обладатель ее не видел надпись, в то время как все другим она видна. Участники активно общаются друг с другом в соответствии с тем, что написано на карточке. Общение с обладателем карточки строится в форме вопросов, просьб или утверждений завуалированно, косвенно, намеками, а не «в лоб» и при этом он должен догадаться, что именно (желательно дословно) написано на его

карточке. На вопросы, просьбы, утверждения он, естественно, пока принимает информацию, не отвечает и никаких наводящих вопросов никому не задает.

Обсуждение: проводится методом поиска ответов на вопросы:

- Что помогло догадаться о содержании надписи на карточке?
- Что мешало понять содержание надписи на карточке?
- Какие самые тонкие и остроумные высказывания или вопросы звучали в адрес владельцев карточек?

4.2. Игра «Угадай стиль общения»

Цель игры: научить участников диагностировать стиль общения свой и собеседника, выяснять факторы, влияющие на выбор того или иного стиля общения, выработать навыки быстрого выбора наилучшего варианта собственного поведения.

Участники делятся на три подгруппы по пять-шесть человек, каждая из которых готовит к показу сценку, отражающую определенный стиль общения – конвенциональный (деловой), манипулятивный, примитивный. (Краткое описание стиля общения предлагается каждой подгруппе на отдельной карточке)

Тексты на карточках:

– Ваша подгруппа демонстрирует конвенциональный, т.е. деловой стиль общения. Постарайтесь придумать и показать сценку из жизни, где этот стиль проявляется особенно ярко. Обычно он предполагает довольно большую дистанцию между людьми. Выражение эмоций и чувств существенно ограничено.

– Ваша подгруппа демонстрирует манипулятивный стиль общения. Он предполагает наличие скрытой цели одного или нескольких собеседников, для достижения которой используются индивидуальные особенности характера человека, его личностные установки. Манипулятивный стиль общения предполагает управление другим человеком со скрытым

стремлением, во-первых, извлечь выгоду из общения, во-вторых, сделать это незаметно для партнера.

– Ваша подгруппа демонстрирует примитивный стиль общения. Для него характерны реакции амбиции, превосходства, акцентированное внимание на внешние признаки человека. Примитивные формы общения обычно связаны с унижением одним человеком другого и самоунижением перед более сильным партнером.

Обсуждение: участники-зрители анализируют продемонстрированные им сценки, отвечая на следующие вопросы:

– Как можно назвать стиль общения, который показала подгруппа?

– В каких ситуациях тот или иной стиль может оказаться самым полезным?

4.3. Игра «Неожиданная встреча»

Цель игры: выяснить факторы, влияющие на успешность или неуспешность приема и передачи несловесной информации.

Группа делится пополам, и, образуя две шеренги, участники садятся лицом друг к другу. Ведущий предлагает обеим группам представить, что они едут в разных автобусах, которые остановились рядом в уличном заторе. Сидя у окна, каждый видит, что напротив, тоже у окна, сидит его знакомый, которому надо срочно передать важную информацию. Воспользовавшись ситуацией, каждый это делает, только без слов, невербально. Каждая из сторон выступает в качестве и передающей, и принимающей информацию.

Обсуждение: участники обмениваются мнениями о степени понимания невербальной информации, анализируют ошибки, возникавшие в процессе ее приема и передачи.

5. Литература:

1. Андреева Г.М. Психология социального познания [Текст] / Г.М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2000. – 288 с.

2. Белинская Е.П. Социальная психология личности : учебное пособие для вузов / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 301 с.

3. Берн Э. Игры, в которые играют люди : Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры : Психология человеческой судьбы ; пер. с англ. / Эрик Берн; общ. ред. М.С. Мацковского; [Послесл. Л.Г. Ионина, М.С. Мацковского]. – СПб. : Лениздат, 1992. – 399 с.

4. Головаха З.И. Психология человеческого взаимопонимания [Текст] / З.И. Головаха, Н.В. Панина. – К. : Политиздат Украины, 1989. – 187 с.

5. Коломинский Я.Л. Социальная психология взаимоотношений в малых группах : учебное пособие для психологов, педагогов, социологов / Я.Л. Коломинский. – М. : АСТ, 2010. – 446 с.

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

7. Леонтьев А.А. Психология общения [Текст] / А.А. Леонтьев. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Смысл, 1997. – 365 с.

8. Межличностное восприятие в группе [Текст] / [В.С. Агеев, Г.М. Андреева, Ю.М. Жуков и др.] ; под ред. Г.М. Андреевой, А.И. Донцова. – М. : Изд-во МГУ, 1981. – 294 с.

9. Ниренберг Дж. Как читать человека, словно книгу [Текст] / Дж. Ниренберг, Г. Калеро. – Баку : Лит.-изд. центр «Сада», 1992. – 176 с.

10. Пиз А. Язык телодвижений [Текст] / А. Пиз. – М. : Эксмо, 2004. – 224 с.

11. Пиз А. Язык разговора [Текст] / А. Пиз, А. Гарнер. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2006. – 224 с.

12. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории [Текст] / Б.Д. Парыгин. – М. : Мысль, 1971. – 351 с.

13. Профессиональное практико-ориентированное сопровождение курса «Психология» (раздел «Социальная психология») : учеб.-метод.

пособие / О.М. Назарова, Л.В. Лазарева. – Пенза : Издательство ПГУ, 2015. – 184 с.

14. Третьяченко В.В. Психология делового общения : учебное пособие / В.В. Третьяченко, Л.В. Вереина, П.П. Складар. – Луганск : Изд-во «Глобус», 2005. – 268 с.

15. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп : учебное пособие для студентов вузов / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та Психотерапии, 2002. – 488 с.

16. Черных Л.А. Социальная психология : учебное пособие / Л.А. Черных ; Луганский государственный педагогический университет. – Луганск : Книта, 2022. – 347 с.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 7

Тема: Психология влияния, манипуляций и противостояния влиянию

1. Вопросы для самоподготовки:

1.1. Психологическое влияние и манипуляция как феномены в системе взаимодействия и общения людей

Понятие психологического влияния, противостояния чужому влиянию, инициатора и адресата влияния. Психологические средства влияния (вербальные, паралингвистические и невербальные). Цели влияния. Понятие манипуляции.

1.2. Виды психологического влияния

Основные виды психологического влияния (цивилизованные – убеждение, внушение, заражение, пробуждение импульса к подражанию, формирование благосклонности, просьба, нецивилизованные («варварские») – принуждение, деструктивная критика, манипуляция). Эффективность психологического воздействия. Классификация видов влияния и противостояния ему по признаку психологической конструктивности – неконструктивности (по Е.В. Сидоренко). Виды противостояния психологическому влиянию (контраргументация, конструктивная критика, энергетическая мобилизация, творчество, уклонение, психологическая самооборона, игнорирование, конфронтация, отказ).

1.3. Содержание и методы силового (нецивилизованного, варварского) психологического влияния

Психологическое нападение, принуждение и их характеристика, цели, задачи. Целенаправленное и импульсивное нападение, их критерии.

1.4. Манипулятивные методы влияния: критерии манипуляций, противостояние манипулятивному влиянию

Критерии психологической манипуляции (Е.Л. Доценко). Характеристика психологической манипуляции. Психологическая игра. Правила противостояния манипулятивному влиянию.

1.5. Способы преднамеренного и непреднамеренного психологического влияния

Целенаправленное и непреднамеренное воздействие, их отличия. Виды воздействия на человека в социальном пространстве (Н.Н. Обозов). Феномен «публичного эффекта» (Норман Трипплет). Теория социального толчка (Бибб Латан). Теория социальной фасилитации и социального ингибирования (Флойд Олпорт). Эффект аудитории (Роберт Зайонц, Николас Коттрелл). Теория конфликта внимания (Роберт Бэрон).

1.6. Конструктивное психологическое влияние

Способы оказания конструктивного психологического влияния (аргументация, контраргументация, самопродвижение). Общие правила аргументации. Техники аргументации. Техники контраргументации. Техники самопродвижения. Понятие цивилизованного противостояния. Общие правила цивилизованного противостояния.

2. Задания для письменного выполнения:

2.1. Дайте определение психологического влияния, инициатора и адресата влияния. Дайте определение манипуляции в психологическом смысле слова.

2.2. Напишите определения открытого и скрытого психологического взаимодействия.

2.3. Охарактеризуйте психологические средства влияния и их составляющие. Опишите цели психологического влияния.

2.4. Начертите таблицу «Классификация видов влияния и противостояния ему (по Е.В. Сидоренко)».

Вид влияния и его характер	Определение	Противостояние влиянию	
		Цивилизованное	Нецивилизованное (варварское)

2.5. Охарактеризуйте варварское психологическое влияние.

2.6. Дайте характеристику импульсивному и целенаправленному нападению.

2.7. Дайте определение манипуляции, охарактеризуйте 7 критериев манипуляции по Е.Л. Доценко.

2.8. Охарактеризуйте психологическую манипуляцию с точки зрения И.К. Мельника и Г.В. Грачева.

2.9. В чем особенность психологической игры как вида манипуляции?

2.10. Охарактеризуйте преднамеренное и непреднамеренное психологическое влияние.

2.11. Дайте объяснение социальной фасилитации и социальному ингибированию.

2.12. Дайте характеристику конструктивного психологического влияния и его способов: аргументации; контраргументации; самопродвижения.

2.13. Напишите общие правила цивилизованного противостояния влиянию.

3. Психодиагностический блок

3.1. Выполнить психодиагностическую методику «Диагностика манипулятивного отношения (по шкале Банта)» и написать подробный вывод по полученным результатам

Инструкция. Внимательно прочитайте (прослушайте) суждения опросника. Варианты ответов по всем суждениям даны на специальном бланке. Если вы считаете, что суждение верно и соответствует вашему

представлению о себе и других людях, то в бланке ответов напротив номера суждения отметьте степень вашего согласия с ним, используя предложенную шкалу:

5 – практически всегда;

4 – часто;

3 – иногда;

2 – случайно;

1 – очень редко.

Бланк ответов

Ф.И.О _____ Пол _____

Возраст _____

Опросник

1. Большинство людей ответят грубостью на грубость.
2. Большинство людей не верят во что-либо новое до тех пор, пока не испытают это на себе.
3. Тот, кто полностью доверяет другим людям, часто находится в затруднительном положении.
4. Большинство людей работают в полную силу только в том случае, если их заставляют это делать.
5. Даже самые отвратительные преступники имеют хоть капелючку приличия.
6. Каждый нормальный человек будет бороться за то, что важно для него, даже если это будет стоить ему рабочего места (не задумываясь о последствиях).
7. Большинство людей не задумываются о том, что для них плохо, а что хорошо.
8. Некоторые самые блестящие люди обладают самыми отвратительными пороками.
9. Большинство людей намного легче забывают смерть своих родителей, чем потерю собственности.

10. Многие люди любят похвалиться, когда для этого нет достаточных оснований.

11. Большинству людей нравится преодолевать сложные ситуации.

12. Большинство людей отличаются храбростью.

13. Природа так создала человека, что он способен достичь меньше того, чем ему хотелось бы.

14. Самая большая разница между преступниками и другими людьми заключается в том, что преступники были настолько глупы, что дали себя поймать.

15. Наилучший способ поладить с людьми – говорить им то, что они хотели бы услышать.

16. Более безопасно помнить о том, что люди имеют пороки, которые проявляются в самых неожиданных ситуациях.

17. По природе своей люди добры.

18. Неверно считать, что в мире каждую минуту рождаются подлецы.

19. Для человеческой природы характерно поступать только с выгодой для себя.

20. Большинство людей удовлетворяются тем, что похоже на правду, но не является таковой.

Обработка и интерпретация результатов

Баллы суммируются.

80 баллов и больше – высокий показатель;

60-80 баллов – средний показатель с тенденцией к высокому;

40-60 баллов – средний показатель с тенденцией к низкому;

40 баллов и меньше – низкий показатель.

3.2. Выполнить психодиагностическую методику «Определение деструктивных установок в межличностных отношениях (В.В. Бойко)» и написать подробный вывод по полученным результатам

Инструкция. Вам надо прочитать каждое из предложенных ниже суждений и ответить «да» или «нет», выражая согласие или несогласие с ними. Рекомендуем воспользоваться листом бумаги, на котором фиксируется номер вопроса и ваш ответ; затем по ходу наших дальнейших пояснений обращайтесь к своей записи. Будьте внимательны и искренни.

Опросник

1. Мой принцип в отношениях с людьми: доверяй, но проверяй.
2. Лучше думать о человеке плохо и ошибиться, чем наоборот (думать хорошо и ошибиться).
3. Высокопоставленные должностные лица, как правило, ловкачи и хитрецы.
4. Современная молодежь разучилась испытывать глубокое чувство любви.
5. С годами я стал более скрытным, потому что часто приходилось расплачиваться за свою доверчивость.
6. Практически в любом коллективе присутствует зависть или подсиживание.
7. Большинство людей лишены чувства сострадания к другим.
8. Большинство работников на предприятиях и в учреждениях стараются прибрать к рукам все, что плохо лежит.
9. Большинство подростков сегодня воспитаны хуже, чем когда бы то ни было.
10. В моей жизни часто встречались циничные люди.
11. Бывает так: делаешь добро людям, а потом жалеешь об этом, потому что они платят неблагодарностью.
12. Добро должно быть с кулаками.

13. С нашим народом можно построить счастливое общество в недалеком будущем.

14. Неумных вокруг себя видишь чаще, чем умных.

15. Большинство людей, с которыми приходится иметь деловые отношения, разыгрывают из себя порядочных, но по сути они иные.

16. Я очень доверчивый человек.

17. Правы те, кто считает, что надо больше бояться людей, а не зверей.

18. Милосердие в нашем обществе в ближайшем будущем останется иллюзией.

19. Наша действительность делает человека стандартным, безликим.

20. Воспитанность в моем окружении на работе – редкое качество.

21. Я практически всегда останавливаюсь, чтобы дать по просьбе прохожего жетон для телефона-автомата в обмен на деньги.

22. Большинство людей готовы совершить безнравственные поступки ради личных интересов.

23. Люди, как правило, безынициативны в работе.

24. Большинство пожилых людей показывают свою озлобленность каждому.

25. Большинство людей на работе любят посплетничать друг о друге.

Обработка и интерпретация данных

Завуалированная жестокость в отношении к людям, в суждениях о них

Вернитесь, пожалуйста, к вопросам, на которые вы отвечали в самом начале раздела. О завуалированной жестокости в отношении к людям свидетельствуют такие варианты ответов (в скобках указывается количество баллов, начисляемых за соответствующий вариант): 1 – да (3); 6 – да (3); 11 – да (7); 16 – нет (3); 21 – нет (4).

Максимально можно набрать 20 баллов. Чем больше заработанных баллов, тем отчетливее выражена завуалированная жестокость в отношении к людям.

Открытая жестокость в отношении к людям

Личность не скрывает и не смягчает свои негативные оценки и переживания по поводу большинства окружающих: выводы о них резкие, однозначные и сделаны, возможно, навсегда. Об открытой жестокости вы можете судить по таким вопросам из выше приведенного опросника: 2 – да (9); 7 – да (8); 12 – да (10); 17 – да (10); 22 – да (8). Максимально можно набрать 45 баллов.

Обоснованный негативизм в суждениях о людях

Выражается в объективно обусловленных отрицательных выводах о некоторых типах людей и отдельных сторонах взаимодействия.

Обоснованный негативизм обнаруживается в таких вопросах и вариантах ответов: 3 – да (1); 8 – да (1); 13 – нет (1); 18 – да (1); 23 – да (1). Максимальное число баллов – 5, набрать их не считается зазорным. Однако обращает на себя внимание особый тип опрашиваемых. Они демонстрируют весьма выраженную жестокость – завуалированную или открытую, либо и ту и другую сразу, но, в то же время, словно носят розовые очки: то, что вызывает обоснованный негативизм, они не замечают.

Брюзжание, то есть склонность делать необоснованные обобщения негативных фактов в области взаимоотношения с партнерами и в наблюдении за социальной действительностью

О наличии такого компонента в негативной установке свидетельствуют следующие вопросы из упомянутого опросника: 4 – да (2); 9 – да (2); 14 – да (2); 19 – да (2); 24 – да (2). Максимальное количество баллов – 10.

Негативный личный опыт общения с окружающими

Данный компонент установки показывает, в какой мере вам повезло в жизни на ближайший круг знакомых и партнеров по совместной деятельности (в предыдущих показателях оценивались скорее общие ситуации). О негативном личном опыте контактов свидетельствуют вопросы: 5 – да (5); 10 – да (5); 15 – да (5); 20 – да (4); 25 – да (1). Максимально возможное число баллов – 20.

Показатели негативных коммуникативных установок

Показатели	Максимум баллов	Полученные вами баллы	Процент от максимума баллов
Завуалированная жестокость	20		
Открытая жестокость	45		
Обоснованный негативизм	5		
Брюзжание	10		
Негативный опыт общения	20		
ВСЕГО:	100		

4. Ситуационные задания, игры и упражнения

4.1. Игра «Общаемся... спина к спине»

Цель игры: прочувствовать и осознать актуальность для эффективного контакта равенства позиций участников.

Участники объединяются в пары, каждая занимает удобное для нее место так, чтобы никому не мешать. Предстоит беседа-диалог – темы задает ведущий или выбирают сами участники. В ходе беседы, которая будет длиться примерно 6–8 минут, ведущий попросит участников, не прекращая разговора, изменять взаимное положение партнеров. Начинается беседа двух сидящих спиной друг к другу людей, затем – один сидит, другой стоит, и наоборот, но лицом к лицу, затем – оба сидят лицом к лицу, далее – сидя или стоя, но с барьером между собеседниками (например, через стул или парту) и т.п.

Обсуждение: проводится в порядке обмена мнениями о том, в каком положении вести беседу было самым сложным делом, а в каком – самым комфортным, как именно различное положение собеседников влияло на их психологическое и физиологическое самочувствие во время общения.

4.2. Игра «Слепые и поводырь»

Цель игры: развитие невербальных способов общения, в том числе и управления другими.

Группа разбивается на подгруппы по 5–7 человек, которые встают в колонну, каждый плотно прижимается к находящемуся впереди человеку, держась за его пояс. Стоящий первым – лидер, он должен провести по помещению свою группу, члены которой идут с закрытыми глазами. Лидер подает необходимые команды, обеспечивает «слепым» безопасность, удобство передвижения, даже рассказывает какие-нибудь истории, анекдоты, предлагает группе петь песню и т.п. Каждый участник должен побывать в роли лидера.

По команде ведущего все разбиваются на пары и учатся быть лидером и ведомым уже в парах.

Обсуждение: члены группы обмениваются впечатлениями и отвечают на вопросы:

- Кому было приятнее быть лидером, а кому – ведомым?
- Насколько сложно довериться лидеру?
- В чем были сложности движения за лидером?
- Повлияло ли (и если – да, то как именно) лидерство того или иного участника на поведение ведомого, когда он сам стал лидером?

4.3. Задание: сравнение способов, используемых при индивидуальном и групповом принятии решений

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

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

1. Прочитайте описание каждой ситуации и определите минимальную вероятность успеха, которую вы считаете приемлемой для того, чтобы

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

Ситуация 1

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

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

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

1 шанс из 10.

2 шанса из 10.

3 шанса из 10.

4 шанса из 10.

5 шансов из 10.

6 шансов из 10.

7 шансов из 10.

8 шансов из 10.

9 шансов из 10.

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

Ситуация 2

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

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

0 шансов из 10, что Г. получит степень в университете X.

1 шанс из 10.

2 шанса из 10.

3 шанса из 10.

4 шанса из 10.

5 шансов из 10.

6 шансов из 10.

7 шансов из 10.

8 шансов из 10.

9 шансов из 10.

10 шансов из 10.

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

Ситуация	Групповое решение	Индивидуальное решение	Наиболее рискованное решение
1			
2			

3. В четвертом столбце таблицы для каждой из ситуаций укажите, чье решение было более рискованным (имело более низкую вероятность успешного исхода): групповое, индивидуальное или они не отличались друг от друга. Есть ли в этих результатах какая-нибудь закономерность?

4. Если между групповыми и индивидуальными решениями существуют очевидные различия, как вы можете их объяснить? Что произошло во время группового обсуждения, что могло заставить вас поддержать решение, отличавшееся от вашего самостоятельного решения?

Оформите письменный отчет по итогам задания.

5. Литература:

1. Дерюгин В.И. Теневая психология : Методы психологического воздействия и способы психологической защиты : Периодическая таблица элементов психологии / В.И. Дерюгин. – М. : Эксмо, 2003. – 317 с.

2. Доценко Е.Л. Психология манипуляции : Феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – М. : ЧеРо ; Юрайт, 2000. – 342 с.

3. Душкина М.Р. Психология влияния в деловом общении и социальных коммуникациях : учебник для вузов / М.Р. Душкина. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2019. – 228 с.

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

5. Куницына В.Н. Межличностное общение : учебник для вузов / В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова, В.М. Погольша. – СПб. : Питер, 2001. – 544 с.

6. Михайлюк Е.Б. Психология влияния : [Искусство владеть собой. Наука управлять другими. Умение вести переговоры и отстаивать свою точку зрения] / Е.Б. Михайлюк. – Ростов н/Д : Феникс, 2003. – 155 с.

7. Мокшанцев Р.И. Психология рекламы : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент» / Р.И. Мокшанцев ; М-во образования Рос. Федерации, Новосиб. гос. акад. экономики и упр. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сиб. соглашение, 2000. – 228 с.

8. Панкратов В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация : Практическое руководство / В.Н. Панкратов. – М. : Изд-во Института Психотерапии, 2001. – 208 с.

9. Погольша В.М. Социально-психологический потенциал личного влияния : автореферат дис. ... кандидата психологических наук : 19.00.05 «Социальная психология» ; Санкт-Петербургский государственный университет / В.М. Погольша. – Санкт-Петербург, 1998. – 18 с.

10. Профессиональное практико-ориентированное сопровождение курса «Психология» (раздел «Социальная психология») : учеб.-метод. пособие / О.М. Назарова, Л.В. Лазарева. – Пенза : Издательство ПГУ, 2015. – 184 с.

11. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию [Текст] / Е.В. Сидоренко. – СПб. : Речь, 2004. – 256 с.

12. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп : учебное пособие для студентов вузов / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та Психотерапии, 2002. – 488 с.

13. Чалдини Р. Психология влияния [Текст] / Роберт Чалдини ; [пер. с англ. Е. Бугаева и др.]. – 5-е изд. – Москва ; Питер, 2012. – 294 с.

14. Черных Л.А. Социальная психология : учебное пособие / Л.А. Черных ; Луганский государственный педагогический университет. – Луганск : Книта, 2022. – 347 с.

15. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком : психология манипулирования / В.П. Шейнов. – М. : АСТ ; Минск : Харвест, 2007. – 814 с.

16. Шостром Э. Человек-манипулятор : Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации / Эверетт Шостром; [пер. с англ. Н. Шевчук, Р. Римской]. – М. : Апрель-Пресс ; Изд-во Ин-та Психотерапии, 2004. – 190 с.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 8

Тема: Конфликты и пути их разрешения

1. Вопросы для самоподготовки:

1.1. Определение и общая характеристика конфликта

Определение конфликта. Свойства конфликта. Хронический конфликт и его следствия. Основные характеристики конфликта.

1.2. Типология (классификация) конфликта

Виды конфликтов в зависимости от состава участников (внутриличностный, межличностный, конфликт между личностью и группой, внутригрупповой, межгрупповой). Классификация конфликтов в зависимости от масштаба конфликта; по принадлежности участников конфликта к какой-либо социальной группе; в зависимости от уровня субъектов конфликтного взаимодействия по отношению к социальной системе; в зависимости от сферы жизнедеятельности общества, в которой развивается конфликт; по принципу продолжительности и напряженности протекания; в зависимости от сферы, в которой происходит разрешение конфликтов; по признаку социальных последствий и наличию позитивных тенденций. Субъекты конфликтов.

1.3. Причины конфликтов

Конфликтность личности и конфликтная личность: сравнительный анализ. Значимые типы конфликтных личностей. Причины конфликта: причины, связанные с информационными факторами; причины, связанные с факторами поведения сторон; причины, связанные с ценностными отношениями сторон; причины, связанные с объективной структурой ситуации. Причины объективные и субъективные. Конструктивные и деструктивные конфликты, их признаки.

1.4. Структура конфликта

Психологическая структура конфликтов, компоненты: познавательные, эмоциональные, волевые, мотивационные. Общая структура конфликта: стороны конфликта, объект конфликта, субъект конфликта, условия протекания, мотивация конфликта, инцидент конфликта, образ конфликтной ситуации, действия участников конфликта, конфликтная ситуация, разрешение конфликта. Типология конфликтов, конфликтогены: стремление к превосходству; проявление агрессии; проявление эгоизма.

1.5. Динамика развития конфликта

Стадии развития конфликта (А.В. Палагина). Стадии развития конфликта (Г.В. Ложкин, Н.И. Повьякель) и их характеристика. Логика конфликта (действие-противодействие). Конструктивный и деструктивный путь развития конфликта. Критерии разрешения конфликта. Постконфликтный синдром. Последствия конфликтов. Признаки деструктивного течения конфликта.

1.6. Способы разрешения конфликта

Способы решения конфликтов: соперничество, компромисс или кооперативная стратегия, приспособление или бездействие, уклонение или избегание, сотрудничество. Тактики поведения в конфликте. Процесс решения конфликта, возможные пути. Критерии разрешения конфликта. Условия конструктивного разрешения конфликта. Факторы успешности завершения конфликта. Компоненты комплексного урегулирования конфликта. Совместная работа по решению конфликта в производственных отношениях.

1.7. Психопрофилактика возникновения конфликта

Рекомендации для предотвращения межличностных конфликтов. Условия и способы предупреждения конфликтов «по вертикали»: руководителя с подчиненными. Разрешение конфликтов между руководителем и подчиненным. Поведение подчиненного при разрешении конфликта с руководителем.

2. Задания для письменного выполнения:

2.1. Дайте определение конфликта. Перечислите общие свойства и основные характеристики конфликта.

2.2. Напишите структуру конфликтов:

- виды конфликтов в зависимости от состава участников;
- уровни конфликта в зависимости от его масштаба;
- конфликты в организациях по принадлежности участников конфликта к какой-либо социальной группе;
- конфликты в зависимости от уровня субъектов конфликтного взаимодействия по отношению к социальной системе;
- конфликты в зависимости от сферы жизнедеятельности общества, в которой он развивается;
- конфликты по принципу продолжительности и напряженности протекания;
- конфликты в зависимости от сферы, в которой происходит разрешение конфликтов и по признаку социальных последствий и наличию позитивных тенденций.

2.3. Причины конфликта могут быть классифицированы по 4-м группам: причины, связанные с информационными факторами; причины, связанные с факторами поведения сторон; причины, связанные с ценностными отношениями сторон; причины, связанные с объективной структурой ситуации. Опишите каждую из групп.

2.4. Напишите признаки конструктивного и деструктивного конфликта.

2.5. Охарактеризуйте объективные и субъективные причины конфликтности отношений руководителя и подчиненного.

2.6. Опишите каждый из компонентов в психологической структуре конфликтов: познавательные, эмоциональные, волевые, мотивационные.

2.7. Охарактеризуйте пять стадий в течение конфликта (Г.В. Ложкин, Н.И. Повьякель). Опишите проявления постконфликтного синдрома.

2.8. Опишите составляющие каждого типа конфликтогенов: стремление к превосходству; проявление агрессии; проявление эгоизма.

2.9. Напишите, какие типичные стратегии поведения в конфликте существуют в социальной психологии.

2.10. Дайте характеристику типологий конфликтных личностей: агрессивные личности, пессимисты, жалобщики, всезнайки, псевдоальтруисты, угодники, максималисты, нерешительные, акцентуированные.

2.11. Перечислите способы решения конфликтов, дайте их краткую характеристику.

2.12. Напишите критерии разрешения конфликта. Перечислите условия конструктивного разрешения конфликта.

3. Психодиагностический блок

3.1. Выполнить психодиагностическую методику «Тест на оценку уровня конфликтности личности (В.И. Андреева)» и написать подробный вывод по полученным результатам

При ответе на вопросы теста из трех предлагаемых вариантов ответа выберите один и запишите его. Например: 1а, 2б, 3в и т.д.

Вопросы

1. Характерно ли для Вас стремление к доминированию, т.е. к тому, чтобы подчинить своей воле других?

а) нет, б) когда как, в) да.

2. Есть ли в Вашем коллективе люди, которые Вас побаиваются, а возможно, и ненавидят?

а) да, б) ответить затрудняюсь, в) нет.

3. Кто Вы в большей степени?

а) пацифист, б) принципиальный, в) предприимчивый.

4. Как часто Вам приходится выступать с критическими суждениями?

а) часто, б) периодически, в) редко.

5. Что для Вас было бы наиболее характерно, если бы Вы возглавили новый коллектив?

а) разработал бы программу работы коллектива на год вперед и убедил бы коллектив в ее целесообразности;

б) изучил бы, кто есть кто и установил бы контакт с лидерами;

в) чаще бы советовался с людьми.

6. В случае неудач, какое состояние для Вас наиболее характерно?

а) пессимизм, б) плохое настроение, в) обида на самого себя.

7. Характерно ли для Вас стремление отстаивать традиции Вашего коллектива?

а) да, б) скорее всего да, в) нет.

8. Относите ли Вы себя к людям, которым лучше сказать горькую правду в глаза, чем промолчать?

а) да, б) скорее всего да, в) нет.

9. Из трех личностных качеств, с которыми Вы боретесь, чаще всего стараетесь изжить в себе:

а) раздражительность, б) обидчивость, в) нетерпимость критики других.

10. Кто Вы в большей степени?

а) независимый, б) лидер, в) генератор идей.

11. Каким человеком считают Вас ваши друзья?

а) экстравагантным, б) оптимистом, в) настойчивым.

12. Против чего Вам чаще всего приходится бороться?

а) несправедливости, б) бюрократизма, в) эгоизма.

13. Что для Вас наиболее характерно:

а) недооцениваю свои способности,

б) оцениваю свои способности достаточно объективно, в) переоцениваю свои способности.

14. Что Вас приводит к столкновению и конфликту с людьми чаще всего?

а) излишняя инициатива, б) излишняя критичность, в) излишняя прямолинейность.

Все ответы к каждому вопросу имеют свою оценку в баллах. Замените выбранные вами буквы баллами и подсчитайте общую сумму набранных вами баллов.

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
А	1	3	1	3	3	2	3	3	2	3	2	3	2	1
Б	2	2	3	2	2	3	2	2	1	1	1	2	1	2
В	3	1	2	1	1	1	1	1	3	2	3	1	3	3

Определенная сумма баллов характеризует уровень конфликтности личности:

14 – 17 баллов – очень низкий;

18 – 20 баллов – низкий;

21 – 23 балла – ниже среднего;

24 – 26 баллов – ближе к среднему;

27 – 29 баллов – средний;

30 – 32 баллов – ближе к среднему;

33 – 35 баллов – выше среднего;

36 – 38 баллов – высокий;

39 – 42 балла – очень высокий.

3.2. Выполнить психодиагностическую методику «Тест Томаса для определения стиля поведения, личностной предрасположенности к конфликтному поведению» и написать подробный вывод по полученным результатам

Инструкция: Предлагаемый Вашему вниманию опросник состоит из двойных высказываний: А и Б. Внимательно прочитав каждое высказывание,

выберите то (обведите кружком А или Б), которое в большей степени соответствует тому, как Вы обычно поступаете и действуете.

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

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

2. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

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

3. А. Обычно я стремлюсь добиться своего.

Б. Иногда я жертвую своими интересами ради интересов другого человека.

4. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Я стараюсь не задеть чувств другого человека.

5. А. Улаживая спорную ситуацию, я все время пытаюсь найти поддержку у другого.

Б. Я стараюсь делать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6. А. Я пытаюсь избежать неприятности для себя.

Б. Я стараюсь добиться своего.

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

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

8. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

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

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

Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

10. А. Я твердо стремлюсь добиться своего.

Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

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

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

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

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

13. А. Я предлагаю среднюю позицию.

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

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

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

15. А. Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.

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

16. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б. Я обычно пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

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

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

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

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

Б. Я стараюсь отложить спорные вопросы, чтобы со временем решить их окончательно.

20. А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.

Б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

21. А. Веду переговоры, стараюсь быть внимательным к другому.

Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

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

Б. Я отстаиваю свою позицию.

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

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

24. А. Если позиция другого кажется ему очень важной, я стараюсь идти ему навстречу.

Б. Я стараюсь убедить другого пойти на компромисс.

25. А. Я пытаюсь убедить другого в своей правоте.

Б. Веду переговоры, я стараюсь быть внимательным к аргументам другого.

26. А. Я обычно предлагаю среднюю позицию.

Б. Я почти всегда стремлюсь удовлетворить интересы каждого из нас.

27. А. Зачастую стремлюсь избежать споров.

Б. Если это сделает другого человека счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

28. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Улаживая ситуацию, я обычно стремлюсь найти поддержку у другого.

29. А. Я предлагаю среднюю позицию.

Б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за возникающих разногласий.

30. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б. Я всегда занимаю такую позицию в споре, чтобы мы могли совместно добиться успеха.

Ключ опросника Томаса

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

Соп. = *Сот* = К = И = П =

Полученные в результате исследования данные соотнесите с ключом и подсчитайте частоту проявления каждого типа поведения.

В ключе каждый ответ А или В дает представление о количественном выражении: соперничества, сотрудничества, компромисса, избегания и приспособления.

Если ответ совпадает с указанным в ключе, ему присваивается значение 1, если не совпадает, то присваивается значение 0. Количество

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

В основании типологии конфликтного поведения К. Томаса два стиля поведения: 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*:

а) *противоборство* (соревнование, соперничество) выражается в стремлении добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого человека;

б) *уступчивость* (приспособление), означающее, в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого;

в) *компромисс*, как соглашение между участниками конфликта, достигнутое путем взаимных уступок;

г) *избегание* (уход, игнорирование), для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей;

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

К. Томас считает, что при избегании конфликта ни одна из сторон не достигает успеха, в случаях противоборства, уступчивости и компромисса либо один из участников оказывается в выигрыше, а другой проигрывает, либо проигрывают, так как идут на компромиссные уступки. И только в ситуации сотрудничества обе стороны оказываются в выигрыше (Рис. 8.1).

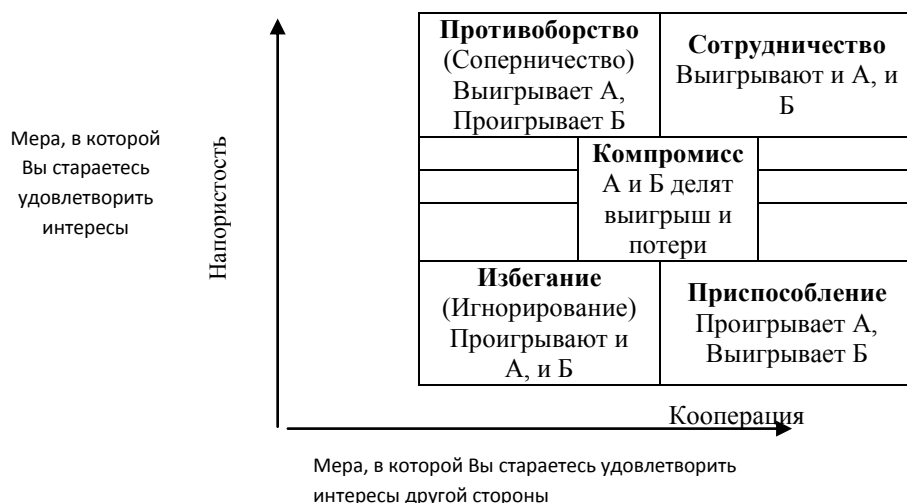
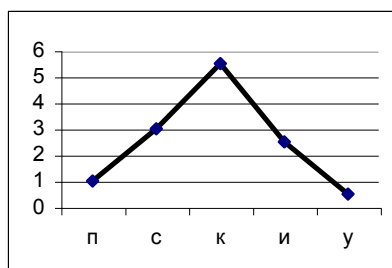


Рис 8.1. Пять способов регулирования конфликтов (Сетка Томаса – Килмена)

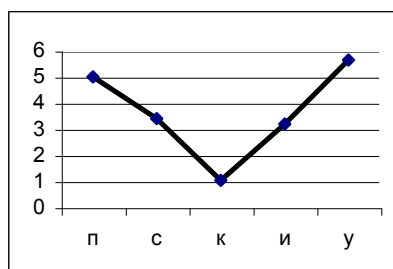
Противоборство и сотрудничество являются сильными стратегиями. Реализуя их в своем поведении оппонент отстаивает святое человеческое право иметь жизненные цели и их последовательно добиваться. Правда, весьма различными путями: без оглядки на другого или в сотрудничестве, позитивном взаимодействии с тем, кто находится в одной конфликтной связке.

Избегание и уступчивость – слабые стратегии. Они предполагают отказ от собственных целей и потребностей. Но ради чего? Ради другого, чтобы избежать всех перипетий в отношениях и самооценке, которые несет с собой межличностный конфликт. Но конфликтный штиль обманчив: обещая покой, он несет с собой разрушение отношений.

Посмотрите на свой стратегический график. На какие виды конфликтного поведения приходится его вершины? Сильные или слабые? Есть ли в Вашем графике «пропасти»? Какими стратегиями поведения Вы в данный момент не владеете или сознательно не пользуетесь?

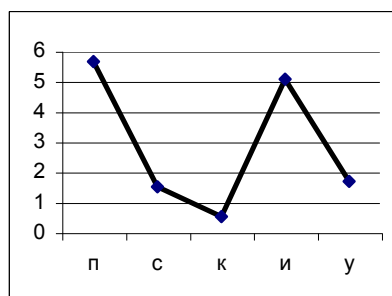


А) Это график человека-дипломата. Ему свойственно всегда искать золотую середину, привычно отказываясь от некоторой доли своих интересов и целей. Какой ценой?



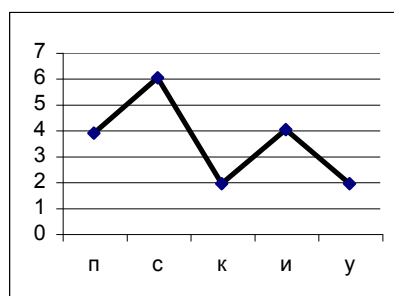
Б) Это график хозяина жизни: все или ничего. Если смогу – возьму себе. Если партнер окажется сильнее – уступлю.

Но никаких компромиссов!



В) «Мне или никому».

В комментариях не нуждается.



Г) График, можно сказать, отражает стилевые особенности профессионального психолога-практика. Основная стратегическая черта поведения – сотрудничество. Однако в тактических целях может использоваться противоборство. Избегание для тех ситуаций, когда психолог чувствует свою несостоятельность в решении проблем клиента (поиск

другого специалиста). А компромиссы и уступчивость в практической работе опасны даже как тактический прием.

Интерес представляет также общий вид кривой, так как он может говорить о некоторых устойчивых особенностях стиля поведения человека в конфликтных ситуациях.

Поговорим о возможностях каждой из пяти стратегий.

Избегание эффективно в ситуациях, когда партнер обладает объективно большей силой и использует ее в конфликтной борьбе. В общении со сложной конфликтной личностью используйте любую возможность, чтобы избежать конфликта: в этом нет ничего постыдного или унижительного. Избегание приносит положительные плоды и как временная отсрочка в настоящем решении конфликта: пока на руках мало данных или нет психологической уверенности в своей позиции. Временно уйти от проблемы, чтобы в дальнейшем решить ее окончательно – это часто единственно верная стратегия.

Уступчивость естественна в ситуациях, когда затронутая проблема не столь важна для человека как для его оппонента, или отношения с оппонентом представляют собой самостоятельную ценность, значимее достижения цели. Это непредсказуемая по своим последствиям стратегия. Если отказ от цели не стоил человеку большого труда, уступчивость может положительно сказаться на его самооценке и отношениях с партнером. Очень важно чувствовать, что другой заметил и оценил жертву. В противном случае остается чувство досады, обиды и, следовательно, почва для эмоционального конфликта.

Противоборство – стратегия для серьезных ситуаций и жизненно важных проблем, зачастую она эффективна в экстремальных ситуациях. Противоборство оправданно, если цель чрезвычайно важна, или если человек обладает реальной силой и властью, уверен в своей компетентности. Если власти и силы недостаточно – можно здорово увязнуть в конфликтной

ситуации, а то и вовсе ее проиграть. Кроме того, ее применение для решения проблем в личных отношениях чревато отчуждением.

Сотрудничество – это не столько стратегия поведения, сколько стратегия взаимодействия. Она незаменима в близких, продолжительных и ценных для обоих партнеров отношениях, при равенстве статусов и психологической власти. Она позволяет партнерам разрешить конфликт, не отказываясь от своих реальных целей. Всем хорошо сотрудничество, кроме одного. Это длинная история. Нужно время, чтобы проанализировать потребности, интересы и опасения обеих сторон, а затем тщательно обсудить их, найти наилучший вариант их совмещения, выработать план решения и пути его выполнения и т.д. Сотрудничество не терпит суеты и спешки, но, требуя времени, позволяет решить конфликты полностью. Но если времени нет, можно прибегнуть к компромиссу как «заменителю» сотрудничества.

Компромисс, или квазисотрудничество, или торг о взаимных уступках. Он эффективен в ситуациях, требующих быстрого исхода. «Дележ» потребностей бывает необходим для сохранения отношений, особенно в тех случаях, когда возместить интересы сторон действительно невозможно. Компромисс редко приносит истинное удовлетворение результатом конфликтного процесса. Любые варианты дележа – пополам, поровну, по-братски – психологически несправедливы. И это понятно: цель полностью не достигнута, некоторая часть брошена на алтарь позитивного исхода конфликта, но оценить жертву некому, так как оппонент также пострадал (ну не совсем так же, меньше, естественно, но все же...).

4. Ситуационные задания, игры, упражнения

4.1. Игра «Треугольник власти»

Цель игры: выяснить источник личной власти, определить, что делает человека сильной личностью.

Ведущий говорит о том, как много людей интересуется проблемой власти одного человека над другим. Как в общении возникают власть, влияние, сила? Участникам игры предлагается вспомнить характерные роли в известных кинофильмах, телесериалах и сочинить короткие сценки, где действовали бы соответствующие персонажи.

Тренерский стиль – систематическое выяснение лидером сильных и слабых сторон последователей, попытка научить их самостоятельно диагностировать и контролировать свое поведение, выявлять и устранять недостатки, выбирать оптимальные образцы поведения. Ориентация на людей.

Нейтральный (либеральный / попустительский) стиль – с одной стороны, максимум демократии, с другой – минимум контроля. Выраженное безразличие как к делам группы (к задачам), так и к последователям, к их интересам, потребностям, к индивидуальным особенностям (людей).

Поведение лидера в группе проявляется в различных тактических приемах. К ним, в частности, относятся следующие.

Рациональное убеждение – лидер использует логические аргументы и факты, чтобы убедить последователей в выполнимости поставленных задач.

Вдохновляющий призыв – лидер выдвигает предложение, которое вызывает энтузиазм у последователей в силу того, что оно соответствует их ценностям, идеалам и ожиданиям или усиливает их веру в собственные силы.

Обращение за советом – лидер стремится привлечь последователей к планированию стратегии, к активному проведению изменений и ждет от людей поддержки.

Обмен – лидер предлагает последователям обмен услугами или различные блага в ответ на их участие в выполнении задачи.

Личный призыв – лидер апеллирует к чувствам лояльности и дружбы людей как мотиву их участия в выполнении задачи.

Коалиционирование – лидер ищет помощи у других, чтобы убедить своих последователей принять участие в выполнении задачи.

Легитимизация – лидер оправдывает свое предложение ссылками на собственный авторитет или доказывает соответствие предложения практике, правилам, традициям, нормам.

Принуждение – лидер использует требования, жесткие напоминания или угрозы, чтобы заставить последователей выполнить задачу так, как он того требует.

А) *Мучитель*.

Мировосприятие: «Я в порядке, ты не в порядке. Во всем виноваты Вы сами».

Характеристика: способен добиться краткосрочного успеха. Долгосрочные отношения обычно полны проблем.

Б) *Спаситель*.

Мировосприятие: «Я в порядке, Вы не в порядке. Люди нуждаются в моей помощи».

Характеристика: часто первым предлагает свою помощь и нередко оказывается отверженным или неознагражденным.

В) *Жертва*.

Мировосприятие: «Я не в порядке, Вы в порядке. Я не могу исправить положение и нуждаюсь помощи».

Характеристика: крайне зависим. Недоволен жизнью. Низкая самооценка.

Обсуждение игры: проводится посредством ответов на вопросы:

- Какую роль в жизни играет власть?
- Кто имеет власть над участником игры?
- Над кем участник игры имеет власть?
- По отношению к каким людям участник игры чувствует себя сильным?
- По отношению к каким людям участник игры чувствует себя слабым?

4.2. Задание: наблюдение в группе процессов, происходящих при обсуждении и принятии коллективного решения с помощью деловой игры «Путешествие на воздушном шаре»

Порядок проведения

1. Предложите участникам игры выбрать себе профессию: врач, инженер, учитель, художник и т.д. Один из студентов наблюдатель.

2. Участникам игры предлагается представить, что они – члены экипажа воздушного шара. Шар начинает падать, и остается совсем немного времени до того момента, когда он упадет в море. Чтобы этого не произошло, кто-то должен выпрыгнуть из корзины.

3. Группа принимает решение, кто прыгнет из корзины, кто будет менее полезен, если воздушный шар приземлится на необитаемом острове.

4. После дискуссии эксперт докладывает свои наблюдения о ее ходе: использование веских доводов, аргументов в пользу «своей» профессии, умение выслушивать друг друга, «авторитарные манеры» и т.д.

4.3. Игра «Возьми желанное»

Цель игры: показать различные способы получения невербальной информации.

В центр круга ставят стул, на который кладут какой-либо предмет, например, часы или авторучку. Каждый участник должен представить себе, что на стуле находится нечто чрезвычайно важное для него, будь то исполнение заветного желания, большая сумма денег, отношения с кем-либо и т.д. Каждый по очереди подходит к стулу и берет это нечто для него важное, не говоря о его значении. Остальные внимательно наблюдают за этим процессом: как человек берет предмет – торопливо или медленно, обдуманно или спонтанно, целеустремленно или легкомысленно; может быть, кладет что-то взамен.

Обсуждение: участники анализируют различные способы поведения.

Одному покажется что-то в поведении другого чуждым и непонятным,

а кто-то, возможно, хотел бы научиться манере другого участника получать свое.

5. Литература:

1. Анцупов А.Я. Конфликтология : учебник для вузов / А.Я. Анцупов, А.И. Шпилов. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 551 с.
2. Ворожейкин И.Е. Конфликтология : учебник / И.Е. Ворожейкин, А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 240 с. – (Высшее образование).
3. Гришина Н.В. Психология конфликта [Текст] / Н.В. Гришина. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 544 с.
4. Дмитриев А.В. Конфликтология : учебное пособие / А.В. Дмитриев. – М. : Гардарики, 2000. – 320 с.
5. Константинов В.В. Практикум по курсу «Социальная психология» : учебно-методическое пособие / В.В. Константинов, Н.С. Аринушкина. – Пенза : ПГПУ им. В.Г. Белинского, 2009 – 88 с.
6. Ложкин Г.В. Практическая психология конфликта : учеб. пособие / Г.В. Ложкин, Н.И. Повякель. – 2-е изд., стереотип. – К. : МАУП, 2002. – 256 с.
7. Лопарев А.В. Конфликтология : учебник для академического бакалавриата / А.В. Лопарев, Д.Ю. Знаменский. – М. : Издательство Юрайт, 2017. – 290 с. – Серия : Бакалавр. Академический курс.
8. Лукин Ю.Ф. Конфликтология : управление конфликтами : Management of the conflicts : учебник для вузов / Ю.Ф. Лукин. – М. : Академический Проект ; Гаудеамус, 2007. – 799 с.
9. Палагина А.В. Конструктивный и деструктивный конфликт [Текст] / А.В. Палагина. – М. : Ай Пи Эр Медиа, 2010. – 130 с.
10. Профессиональное практико-ориентированное сопровождение курса «Психология» (раздел «Социальная психология») : учеб.-метод.

пособие / О.М. Назарова, Л.В. Лазарева. – Пенза : Издательство ПГУ, 2015. – 184 с.

11. Скотт Д.Г. Конфликты, пути их преодоления : [перевод с англ.] / Джини Грехем Скотт. – Киев : Внешторгиздат : Киевское отделение, 1991. – 189 с.

12. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп : учебное пособие для студентов вузов / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та Психотерапии, 2002. – 488 с.

13. Хохлов А.С. Конфликтология. История. Теория. Практика : учебное пособие / А.С. Хохлов. – Самара : СФ ГБОУ ВПО МГПУ, 2014. – 312 с.

14. Черных Л.А. Социальная психология : учебное пособие / Л.А. Черных ; Луганский государственный педагогический университет. – Луганск : Книта, 2022. – 347 с.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 9

Тема: Психология социальной напряженности

1. Вопросы для самоподготовки:

1.1. Социальная напряженность и ее психологическая характеристика

Понятие социальной напряженности. Характеристика и критерии социальной напряженности. Макроуровень, мезоуровень, микроуровень социальной напряженности. Виды ситуаций социальной напряженности. Общие социально-экономические источники социальной напряженности. Внутрличностные источники социальной напряженности. Быстропреходящая ситуация социальной напряженности. Напряженная ситуация выраженной неопределенности. Длительная ситуация социальной напряженности. Стадии социальной напряженности. Источники высокой степени социальной напряженности в России периода 1991-2000 гг.

1.2. Стресс как психологическое состояние личности в условиях социальной напряженности

Понятие стресса. Диагностические признаки стресса. Тревожный ряд в условиях социальной напряженности: параметры. Стадии в развитии стресса (Г. Селье). Факторы, способствующие восприимчивости к стрессу. Факторы для анализа стресса: характер стрессора, комбинация наличных и отсутствующих стрессоров, продолжительность воздействия стрессора. Физиологический стресс. Психический стресс (информационный и эмоциональный стресс). Два типа взаимосвязанных адаптационных механизмов: аллопсихический механизм, интрапсихический механизм. Приемы адаптации к социальной напряженности.

1.3. Психологическая защита как естественная реакция индивида на ее социально напряженную ситуацию

Понятие психологической защиты. Виды психологической защиты. Виды психологической защиты как форма реагирования на социально напряженную ситуацию (В.Е. Рожнов). Виды психологической защиты по степени активности противодействия фрустрирующей ситуации. Формы пассивного поведения манипулятивного вида. Формы, в которых проявляются механизмы, характеризующиеся отказом от продуктивного разрешения ситуации. Формы, в которых проявляются механизмы преобразования мыслей, чувств, поведения. Формы, в которых проявляются механизмы разрядки эмоционального напряжения.

1.4. Модели поведения субъекта в условиях социальной напряженности

Адаптивная и дезадаптивная модель поведения в условиях социальной напряженности. Формы дезадаптивного поведения. Концепция преодоления как модель поведения индивида в социально-напряженной ситуации (Р.С. Лазарус). Основные направления деструктивного развития личности в ситуациях высокой социальной напряженности: непатологические реакции, психогенные адаптивно-дезадаптивные реакции, невротические состояния, патологическое развитие личности, личностный кризис.

1.5. Снятие социальной напряженности: социально-психологический аспект

Изучение скрытой социальной напряженности. Уровни проявления социальной напряженности: физиологический уровень, неудовлетворенные потребности в безопасности, социальные потребности, познавательные потребности, эстетические, потребности в самоактуализации и самореализации. Функции социальной напряженности. Параметры, характеризующие социальную напряженность – «качество жизни», «уровень жизни» (индекс человеческого развития). Динамика социальной напряженности. Последствия социальной напряженности. Снятие

социальной напряженности на макроуровне: снижение уровня преступности, терроризма и обеспечение техногенной безопасности; осуществление профилактических мероприятий с целью устойчивой и безаварийной работы предприятий и сохранения экологического равновесия; идея национальной безопасности; социальная защита населения; создание при центрах занятости психологических консультаций, фондов, общественных организаций. Снятие социальной напряженности на микроуровне: путем групповой психотерапии, создания Т-групп, центров социальной реабилитации. В состоянии фрустрации, приводящей к напряженности, человек или общность демонстрирует неконструктивное поведение и его формы. Для преодоления неконструктивного поведения используется психотерапия и ее направления, в частности, семейная психотерапия.

2. Задания для письменного выполнения:

2.1. Охарактеризуйте понятие социальной напряженности, ее проявления и уровни социальной напряженности (макро-, мезо- и микроуровни).

2.2. Опишите, что относится к ситуациям социальной напряженности.

2.3. Дайте характеристику социально-экономических и внутриличностных источников напряженности.

2.4. Опишите действие физиологического и психологического стресса (информационный и эмоциональный стресс) на человека.

2.5. Охарактеризуйте психологическую защиту во время стресса, ее виды.

2.6. Обоснуйте различные виды психологической защиты как формы реагирования на стресс, связанные с особенностями личности, по В.Е. Рожнову.

2.7. Охарактеризуйте следующие виды психологической защиты:

- по степени активности противодействия фрустрирующей ситуации;
- пассивное поведение манипулятивного вида;

– механизмы, характеризующиеся отказом от продуктивного разрешения ситуации;

– механизмы преобразования мыслей, чувств, поведения;

– механизмы разрядки эмоционального напряжения.

2.8. Опишите модели поведения в условиях социально-психологической напряженности: адаптивное поведение; дезадаптивное поведение (агрессия, смирение).

2.9. Охарактеризуйте основные направления деструктивного развития личности в ситуациях высокой социальной напряженности:

– непатологические реакции;

– психогенные адаптивно-дезадаптивные реакции;

– невротические состояния;

– патологическое развитие личности.

2.10. Объясните понятие «личностный кризис», особенности протекания и виды (возрастные, кризис операциональной стороны жизнедеятельности, кризис мотивационно-целевой стороны деятельности, кризис смысловой стороны деятельности).

2.11. Опишите виды эмоциональной депривации в семье, нездорового психологического климата в семье и их влияние на личностный кризис.

3. Психодиагностический блок

3.1. Выполнить психодиагностическую методику «Способность действовать в социально-напряженных обстоятельствах» и написать подробный вывод по полученным результатам

В каждом вопросе обведите кружочком ту букву, которая определяет Ваш выбор. Затем, пользуясь ключом, подсчитайте число баллов по каждому из четырех факторов теста.

1. В каких случаях Вы успешнее выступаете в соревнованиях, в конкурсах, на экзаменах?

- а) в спокойном состоянии, практически не волнуясь;
- б) в состоянии повышенного возбуждения;
- в) в состоянии сильного возбуждения.

2. Сильно ли Вы волнуетесь на таких мероприятиях?

- а) да;
- б) иногда;
- в) нет.

3. Точно ли Вы оцениваете степень своего волнения и других эмоциональных состояний в напряженных ситуациях?

- а) обычно не задумываюсь об этом;
- б) иногда;
- в) да.

4. Нравится ли Вам выступать в контрольных упражнениях на результат?

- а) да;
- б) не могу сказать определенно;
- в) нет.

5. Можете ли Вы в течение наиболее важного для вас периода поддерживать стабильный уровень высоких результатов?

- а) да;
- б) бывают колебания;
- в) нет.

6. Стабильна ли Ваша техника исполнения заданий в ситуациях соревнования, конкурса, экзамена?

- а) да;
- б) бывают колебания;
- в) нет.

7. Сильно ли Вам мешают неожиданные помехи?

- а) да;
- б) иногда;

в) нет.

8. Мешает ли Вам волнение выступить наилучшим образом в соревнованиях, на конкурсе, на экзамене?

а) да;

б) иногда;

в) нет.

9. Вы полностью «выкладываетесь» на важных соревнованиях?

а) да;

б) не всегда;

в) нет.

10. Вы охотно выполняете объемные, интенсивные нагрузки?

а) да;

б) не всегда;

в) нет.

11. Сильно ли действуют на Вас неудачи?

а) да, сильно расстраивают;

б) быстро забываются;

в) не придаю им большого значения.

12. В каких случаях Вы достигаете наилучшего результата?

а) при строгом сознательном контроле своих действий;

б) при автоматическом выполнении;

в) нечто среднее.

13. Бывают ли у Вас во время действия в социально-напряженных обстоятельствах серьезные, необъяснимые ошибки, влияющие на результат Ваших действий?

а) да;

б) иногда;

в) практически не бывает.

14. Возникает ли у Вас при успешном сопротивлении трудным обстоятельствам чувство «скорее бы все заканчивалось»?

- а) да;
- б) иногда;
- в) нет.

15. Когда Вы обычно начинаете испытывать волнение перед социально-напряженными обстоятельствами?

- а) за несколько дней до их наступления;
- б) накануне;
- в) непосредственно перед их наступлением.

16. Трудно ли Вам отключиться от мыслей о предстоящем выступлении на ответственных соревнованиях, конкурсах, экзаменах?

- а) да;
- б) нет;
- в) могу отключиться, но не надолго.

17. Проводите ли Вы специальную психологическую настройку самого себя непосредственно перед началом соревнования, конкурса, экзамена?

- а) нет, не провожу;
- б) стараюсь успокоиться, снять напряжение;
- в) стараюсь думать о чем-нибудь приятном;
- г) сосредоточиваюсь на предстоящем выступлении;
- д) стараюсь активизироваться, поднять физический тонус;
- е) стараюсь отвлечься от мыслей о предстоящем выступлении;
- ж) стараюсь вызвать в себе спортивную злость;
- з) перебираю в уме тактические и технические моменты предстоящего выступления;
- и) использую разминку в качестве психологической настройки.

18. Можете ли Вы, если считаете это нужным, быстро переключаться с одного вида настройки на другой?

- а) нет;
- б) обычно не нуждаюсь в этом;
- в) да.

19. Можете ли Вы в ходе спортивной, конкурсной борьбы, экзамена при необходимости заставить себя быстро успокоиться?

- а) нет;
- б) не всегда;
- в) как правило, могу.

20. Пользуетесь ли Вы для этих целей словесными приказами самому себе?

- а) нет;
- б) обычно не нуждаюсь в этом;
- в) да.

21. Вы многим готовы пожертвовать в жизни ради успехов в спорте, на ответственном для Вас конкурсе и т.п.?

- а) да, могу отказаться от многих жизненных благ;
- б) этой проблемы передо мной не возникало;
- в) нет.

22. Каково Ваше отношение к социально-напряженным ситуациям, типа спортивных соревнований, конкурсов, экзаменов и т. п.?

- а) это весьма трудное дело;
- б) это праздник;
- в) и то, и другое.

Подсчет баллов:

	а	б	в		а	б	в		а	б	в
1	-2	-1	+1	8	-2	-1	+1	15	-2	-1	0
2	-2	0	+1	9	+1	-1	-2	16	-2	+1	-1
3	-2	-1	+1	10	+1	-1	-2	17	-	-	-
4	+1	0	-1	11	+1	-1	-2	18	-2	-1	+1
5	+1	-1	-2	12	+1	-1	0	19	-2	-1	+1
6	+1	-1	-2	13	-2	0	+1	20	-1	0	+1
7	-2	-1	+1	14	-2	0	+1	21	+1	-1	-2
								22	-1	+1	+1

Степень выраженности фактора:

1. *Эмоциональная устойчивость:* вопросы 4, 8, 11, 15, 22

0 баллов: средний уровень устойчивости и надежности;

от –1 до –12: пониженный уровень устойчивости и надежности;

от +1 до +5: повышенный уровень устойчивости и надежности.

2. *Способность к саморегуляции:* вопросы 1, 2, 12, 16, 19, 20

0 баллов: средний уровень;

от –1 до –10: пониженный уровень;

от +1 до +6: повышенный уровень.

3. *Мотивационно-энергетический компонент:* вопросы 3, 9, 10, 13, 14,
18, 21

0-баллов: средний уровень;

от –1 до –10: пониженный уровень;

от +1 до +8: повышенный уровень.

4. *Стабильность действий, помехоустойчивость:* вопросы 5, 6, 7

0 баллов: средний уровень;

от –1 до –6: пониженный уровень;

от +1 до +3: повышенный уровень.

Характерологические свойства:

1. *Эмоциональная устойчивость:*

– интенсивность предситуационного эмоционального возбуждения;

– колебания этого возбуждения;

– степень влияния его на характер действий и поведения в социально-напряженных обстоятельствах.

2. *Способность к саморегуляции:*

– умение правильно осознавать и оценивать свое эмоциональное состояние;

– умение влиять на него, в частности, путем словесных самовнушений и самоприказов;

– умение перестраиваться в процессе действий;

– развитие функции самоконтроля над своими действиями.

3. Мотивационно-энергетический компонент:

– терпимость к социально-напряженным ситуациям, любовь к соревновательным видам взаимодействия;

– стремление к любой форме соревновательного взаимодействия;

– полная отдача в ходе действий в социально-напряженных ситуациях.

4. Стабильность действий, помехоустойчивость:

– устойчивость внутреннего функционального состояния;

– стабильность двигательных навыков и приемов в процессе действий в социально-напряженных обстоятельствах;

– невосприимчивость к воздействиям разного рода помех.

4. Ситуационные задания, игры, упражнения

4.1. Игра «Разотождествление»

Цель игры: научиться эффективно управлять всем тем, с чем идентифицирует себя наше «Я», а также контролировать и использовать все, с чем человек себя не отождествляет. Научиться обеспечивать конструктивный творческий контакт и высвободить энергию высшего «Я» для личностного роста, саморазвития.

Ведущий разъясняет, что на любого человека влияет все, с чем идентифицирует себя его «Я». При этом постоянные, различные по характеру воздействия могут засорять сознание и приводить к ложному отождествлению личности. Чтобы достичь четкого и ясного самосознания, необходимо не отождествлять себя с содержанием сознания.

Отождествление с частью самого себя обычно взаимосвязано с ведущей ролью, которую человек играет в своей жизни. Одни идентифицируют себя со своим телом, другие – с чувствами, третьи – с разумом и т.д. Такое отождествление с какой-то частью личности может до определенной степени удовлетворять человека, но оно же может и мешать

осознанию своего истинного «Я», себя во всей полноте. Длительное отождествление себя с ведущей ролью часто приводит к чувству потерянности и отчаяния, когда возможности к этому отождествлению исчерпываются, например, с наступлением пожилого возраста, с произошедшими физическими или психическими травмами и утратами и т.п., т.е. с наступлением принципиально новых жизненных обстоятельств, когда любые попытки удержаться в прежнем, уходящем качестве обречены на провал.

Единственным решением такой проблемы иногда может стать второе «рождение», т.е. новый и более широкий подход к отождествлению. Нередко это требует определенной ломки всей личности. Добиться этого как раз и помогает способность к «разотождествлению» и «самоотождествлению».

Ведущий предлагает участникам игры закрыть глаза, расслабиться, целиком и полностью сосредоточиться на своем внутреннем мире и пройти три этапа разотождествления.

Первый этап – разотождествление со своим телом. Мысленно проговаривается следующий текст: «У меня есть тело, однако я не есть – это тело. Мое тело может пребывать в различном состоянии, однако оно не заменяет мне моего подлинного «Я». Мое тело – драгоценный инструмент, но только инструмент. У меня есть тело, однако я не есть это тело».

Второй этап – разотождествление со своими эмоциями. Мысленно проговаривается текст: «Я испытываю какие-то эмоции, однако я не есть эти эмоции. Мои эмоции многообразны, они могут меняться и даже становиться своей противоположностью, однако моя сущность и мое подлинное «Я» остаются неизменными. Я способен наблюдать за своими эмоциями, понимать их истоки, я могу научиться управлять ими и гармонизировать их. Я испытываю какие-то эмоции, однако я не есть эти эмоции».

Третий этап – разотождествление со своим разумом. Мысленно проговаривается текст: «У меня есть разум, но я не есть этот разум. Мой разум – ценнейший инструмент познания и самовыражения, но он не

сущность меня самого. Он находится в непрерывном развитии, но он не является мной. У меня есть разум, но я не есть мой разум».

Далее ведущий предлагает провести этап отождествления. Также при полном сосредоточении на своем внутреннем мире мысленно проговаривается текст: «Я – центр абсолютного самосознания. Я – центр абсолютной воли. Этим я способен наблюдать и подчинять себе все психические процессы и управлять ими. Я – центр абсолютного самосознания и воли».

Ведущий поясняет, что достижение определенного навыка, позволяющего быстро пройти все стадии разотождествления и затем сосредоточиться на своем «Я» в течение какого-то периода, – мощнейший психологический ресурс. Он дает возможность человеку в любой момент отделить подлинное «Я» от вредных эмоций, мыслей, исчерпавших себя ролей и, оценив ситуацию, ее значение и истоки, найти новые, более эффективные пути выхода из трудных обстоятельств жизни, новые способы поведения с позиции как бы стороннего наблюдателя.

4.2. Игра «Самое хорошее и самое плохое»

Цель игры: научиться анализировать собственные эмоции и поступки, реагировать на фрустрирующие ситуации.

Каждый участник на листе бумаги в столбик выписывает пять самых приятных моментов в своей жизни. Против каждого пункта отмечает, благодаря кому произошло это событие. Затем выписываются пять самых неприятных событий в жизни, и вновь против каждого пункта отмечается, из-за кого это событие случилось.

Подсчитывается число событий, произошедших «благодаря мне» или «из-за меня» (А событий). Подсчитывается общее число событий (Б событий). Находится отношение $(A/B) \times 100\%$. Полученное число – это степень зависимости жизни человека от него самого.

Обсуждение: анализ проводится путем ответов на вопросы:

- Какие события вспоминались легче?
- Из-за кого произошло больше всего событий (как приятных, так и неприятных)?
- Каково значение в жизни каждой из пар: «хочу – могу», «хочу – не могу», «не хочу – могу» и «не хочу – не могу»?
- Какова ответственность человека за свою жизнь?

4.3. Игра «Найди контактера»

Цель игры: установление контакта, восприятие и понимание эмоционального состояния. Один из участников игры выходит из комнаты, остальные решают, кто из них готов вступить с ним в контакт. Ушедшего приглашают в комнату, и ведущий сообщает ему, что один из присутствующих хотел бы вступить с ним в контакт и каким-то образом, невербально, дает об этом знать. Надо просто посмотреть на всех присутствующих и решить, кто этот человек.

Обсуждение: участники определяют признаки, по которым обнаруживается готовность вступить в контакт, анализируют сложности однозначного выражения желания или, наоборот, его отсутствия вступить в контакт.

5. Литература:

1. Архипова Н.И. Управление в чрезвычайных ситуациях [Текст] / Н.И. Архипова, В.В. Кульба. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Изд. центр Рос. гос. гуманитар. ун-та, 1998. – 315 с.
2. Безопасность: теория, парадигма, концепция, культура : словарь-справочник / Автор-составитель В.Ф. Пилипенко. – изд. 2-е, доп. и перераб. – М. : ПЕР СЭ-Пресс, 2005. – 192 с.
3. Бодров В.А. Психологический стресс : развитие и преодоление [Текст] / В.А. Бодров. – М. : ПЕР СЭ, 2006. – 528 с.

4. Бодров В.А. Информационный стресс : учебное пособие для вузов / В.А. Бодров. – М. ПЕР СЭ, 2000. – 352 с.
5. Бурлачук Л.Ф. Психология жизненных ситуаций [Текст] : учеб. пособие / Л.Ф. Бурлачук ; Рос. пед. агентство. – М., 1998. – 262 с.
6. Жданов И.А. Адаптация и прогнозирование деятельности [Текст] / И.А. Жданов; Междунар. фонд конверсии, Междунар. об-ние «Акцептор». – Казань : Изд-во Казан. ун-та, 1991. – 254 с.
7. Константинов В.В. Практикум по курсу «Социальная психология» : учебно-методическое пособие / В.В. Константинов, Н.С. Аринушкина. – Пенза : ПГПУ им. В.Г. Белинского, 2009. – 88 с.
8. Лебедев В.И. Личность в экстремальных условиях [Текст] / В.И. Лебедев. – М. : Политиздат, 1989. – 303 с.
9. Мельникова М.Л. Психология стресса : теория и практика : учебно-методическое пособие / М.Л. Мельникова ; Урал. гос. пед. ун-т ; науч. ред. Л.А. Максимова. – Екатеринбург : [б. и.], 2018. – 112 с.
10. Основы конфликтологии : учебник для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования / Г.И. Козырев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Форум : Инфра-М, 2010. – 239 с.
11. Пирогов И.В. Социальная напряженность : Теория, методология и методы измерения : дисс. канд. социол. наук; специальность 22.00.01 «Теория, методология и история социологии» / И.В. Пирогов. – Иваново, 2002. – 177 с.
12. Профессиональное практико-ориентированное сопровождение курса «Психология» (раздел «Социальная психология») : учеб.-метод. пособие / О.М. Назарова, Л.В. Лазарева. – Пенза : Издательство ПГУ, 2015. – 184 с.
13. Психология стресса и методы его профилактики: учебно-методическое пособие / Авт.-сост. В.Р. Бильданова, Г.К. Бисерова, Г.Р. Шагивалеева. – Елабуга : Издательство ЕИ КФУ, 2015. – 142 с.

14. Росс Ли. Человек и ситуация [Текст] : уроки социальной психологии : для использования в учебном процессе в вузах / Л. Росс, Р. Нисбетт ; пер. с англ. В.В. Румынского. – М. : Аспект Пресс, 1999. – 429 с.
15. Рукавишников В.О. Политические культуры и социальные изменения [Текст] : междунар. сравнения / Владимир Рукавишников, Лук Халман, Питер Эстер ; пер. с англ., доп. и перераб., ред. и предисл. В.О. Рукавишникова. – Москва : Совпадение, 1998. – 366 с.
16. Селигман М. Новая позитивная психология : [научный взгляд на счастье и смысл жизни] / Мартин Селигман ; [пер. с англ. под ред. И. Солухи]. – Москва ; Киев : София, 2006. – 367 с.
17. Селье Г. Стресс без болезней [Текст] / Г. Селье. – СПб. : ТОО «Лейла», 1994. – 384 с.
18. Социальная психология : учеб. пособие / Р.И. Мокшанцев, А.В. Мокшанцева ; М-во образования Рос. Федерации. ; Новосиб. гос. ун-т. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сиб. соглашение, 2001. – 406 с.
19. Социальная психология : учеб. пособие для студентов вузов / [А.Н. Сухов и др.]; под ред. А.Н. Сухова и А.А. Деркача. – М. : Academia, 2001. – 600 с.
20. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп : учебное пособие для студентов вузов / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та Психотерапии, 2002. – 488 с.
21. Хорни К. Невротическая личность нашего времени. Самоанализ [Текст] / Карен Хорни; перевод с англ. В.В. Старовойтова ; [общ. ред. и послесл.] Г.В. Бурменской. – М. : Прогресс : Универс, 1993. – 478 с.
22. Черных Л.А. Социальная психология : учебное пособие / Л.А. Черных ; Луганский государственный педагогический университет. – Луганск : Книта, 2022. – 347 с.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 10

Тема: Экстремальная ситуация как социально-психологический феномен

1. Вопросы для самоподготовки:

1.1. Понятие и типы экстремальной ситуации

Понятие экстремальной ситуации. Подходы к определению типов экстремальных ситуаций: по масштабам сферы действия, по динамике развития и времени ликвидации последствий, по видам нанесенного ущерба, по источнику возникновения. Экстремальные ситуации на содержательном уровне. По степени экстремальности все ситуации делятся на: нормальные, параэкстремальные, собственно экстремальные, гиперэкстремальные.

1.2. Психические состояния людей в экстремальной ситуации

Психогенная анестезия. Гипермобилизация. Психогенные признаки, оказывающие деструктивное, разрушительное воздействие на соматику и психику человека: паника; измененная афферентация; аффектация; ажиотация; монотонность; десинхроноз; изменение восприятия пространственной структуры; ограничение информации, особенно лично-значимой; социальная изоляция одиночная; социальная изоляция групповая; сенсорная изоляция; сенсорная гиперактивация; угроза для здоровья и самой жизни человека.

1.3. Динамика развития экстремальной ситуации

Периоды развития экстремальной ситуации и психосоматические последствия воздействия экстремальной ситуации (Р.И. Мокшанцев). Поведенческие реакции в случае фиксации на переживаниях, связанных с утратой. Патологические изменения в психической сфере (посттравматический синдром).

1.4. Факторы стрессоустойчивости в экстремальных ситуациях

Наличие у специалиста устойчиво сформированных профессиональных знаний, навыков и умений. Достаточная степень сформированности у специалиста способностей к выполнению профессиональной деятельности. Непосредственная психологическая готовность специалиста к деятельности в различных экстремальных ситуациях, а также сформированность личной установки на выживание при возникновении такой ситуации. Выживаемость человека в экстремальной жизненной ситуации. Стабильность повседневной личной жизни. Соответствие уровня притязаний профессионала на занятие определенной должности его способностям. Поисковая активность как усилитель стрессоустойчивости человека. Специальные приемы психической саморегуляции. Шкала уровня социальной реабилитации (Т. Холмс, Р. Рейх).

1.5. Личностно ориентированные формы поведения жертв экстремальной ситуации

Формы поведения жертв экстремальной ситуации: психогении, неврозы, суицид, апатия, аутизм, их характеристика и проявления. Другие формы поведения жертв в экстремальных ситуациях: немотивированная бдительность, взрывная реакция, притупленность эмоциональных проявлений, общая тревожность, приступы ярости, их характеристика и проявления.

1.6. Личностно ориентированные формы поведения спасателей в экстремальных ситуациях

Специфические формы реакции у спасателей: раздражительность, неспособность действовать правильно, беспокойство, «приставание» к другим, бегство, отчаянье, истощение. Типичные психовегетативные реакции спасателей в экстремальных ситуациях следующие: сердцебиение, нервный озноб, внезапные слезы, плач.

1.7. Формы социального поведения в экстремальной ситуации

Две основные формы социального поведения в экстремальных ситуациях: выраженная социальная активность (тип А) и выраженная социальная

пассивность (тип Б). Характеристика поведения типа А. Характеристика поведения в экстремальной ситуации типа Б.

1.8. Этапы адаптации к экстремальной ситуации и после нее

Понятие личностной адаптации человека к экстремальным ситуациям. Этапы адаптации человека к экстремальным ситуациям: подготовительный этап, этап предстартового психического напряжения, этап острых психических реакций входа, этап переадаптации, этап неустойчивой психической деятельности, этап реадаптации, переадаптации, при неэффективности – этап глубоких психических изменений с развитием нервно-психических расстройств. Состояния психической дезадаптации у жертв экстремальных ситуаций. Стратегии поведения в преодолении трудных жизненных ситуаций: активно-оборонительный тип, пассивно-оборонительный и деструктивный тип. Характеристики каждой стратегии. Система характеристик основных типов отношения к болезни у лиц, пострадавших в экстремальных ситуациях.

2. Задания для письменного выполнения:

2.1. Дайте понятие экстремальной ситуации и напишите ее классификацию.

2.2. Опишите психические состояния людей в экстремальной ситуации.

2.3. Начертите таблицу «Периоды развития экстремальной ситуации» (на основе анализа материалов Р.И. Мокшанцева).

2.4. Начертите таблицу «Психосоматические последствия воздействия экстремальной ситуации» (на основе анализа материалов Р.И. Мокшанцева).

2.5. Охарактеризуйте личностно ориентированные формы поведения жертв экстремальной ситуации.

2.6. Опишите личностно ориентированные формы поведения спасателей в экстремальных ситуациях.

2.7. Дайте характеристику форм социального поведения в экстремальной ситуации.

2.8. Перечислите этапы адаптации к экстремальной ситуации и после нее.

2.9. Охарактеризуйте стратегии поведения в преодолении трудных жизненных ситуаций.

2.10. Раскройте основные блоки системы характеристик основных типов отношения к болезни у лиц, пострадавших в экстремальных ситуациях.

3. Психодиагностический блок

3.1. Выполнить психодиагностическую методику «Анкета оценки нервно-психической устойчивости (НПУ) в экстремальных ситуациях «Прогноз» и написать подробный вывод по полученным результатам

Основная цель методики – определение уровня нервно-психической устойчивости, риска дезадаптации в стрессе.

Стимульный материал

Инструкция. Вам предлагается тест из 84 вопросов, на каждый из которых Вам необходимо ответить «да» или «нет». Предлагаемые вопросы касаются Вашего самочувствия, поведения или характера. «Правильных» или «неправильных» ответов здесь нет, поэтому не старайтесь долго их обдумывать – отвечайте, исходя из того, что больше соответствует Вашему состоянию или представлениям о самом себе. Если Ваш ответ положительный, то поставьте знак «+» рядом с номером соответствующего вопроса; если ответ отрицательный, то поставьте знак «-» в соответствующую ячейку. Если Вы затрудняетесь с ответом, то поставьте знак «+-», что соответствует ответу «не знаю». На выполнение задания отводится 30 минут.

Опросник

1. Иногда мне в голову приходят такие нехорошие мысли, что лучше о них никому не рассказывать.

2. Запоры у меня бывают редко (или не бывают совсем).

3. Временами у меня бывают приступы смеха или плача, с которыми я никак не могу справиться.
4. Бывают случаи, что я не сдерживаю своих обещаний.
5. У меня часто болит голова.
6. Иногда я говорю неправду.
7. Раз в неделю или чаще я безо всякой видимой причины ощущаю жар во всем теле.
8. Бывало, что я говорил о вещах, в которых не разбираюсь.
9. Бывает, что я сержусь.
10. Теперь мне трудно надеяться на то, что я чего-нибудь добьюсь в жизни.
11. Бывает, что я откладываю на завтра то, что нужно сделать сегодня.
12. Я охотно принимаю участие в собраниях и других общественных мероприятиях.
13. Самая трудная борьба для меня – борьба с самим собой.
14. Мышечные судороги и подергивания у меня бывают редко (или не бывают совсем).
15. Иногда, когда я неважно себя чувствую, я бываю раздражительным.
16. Я довольно безразличен к тому, что со мной будет.
17. В гостях я держусь за столом лучше, чем дома.
18. Если мне не грозит штраф и машин поблизости нет, я могу перейти улицу там, где мне хочется, а не там, где положено.
19. Я считаю, что моя семейная жизнь такая же хорошая, как у большинства моих знакомых.
20. Мне часто говорят, что я вспыльчив.
21. В детстве у меня была такая компания, где все старались всегда и во всем стоять друг за друга.
22. В игре я предпочитаю выигрывать.

23. Последние несколько лет большую часть времени я чувствую себя хорошо.

24. Сейчас мой вес постоянен (я не полнею и не худею).

25. Мне приятно иметь среди своих знакомых значительных друзей, это как бы придает мне вес в собственных глазах.

26. Я был бы довольно спокоен, если бы у кого-нибудь из моей семьи были неприятности.

27. С моим рассудком творится что-то неладное.

28. Меня беспокоят сексуальные (половые) вопросы.

29. Когда я пытаюсь что-то сказать, то часто замечаю, что у меня дрожат руки.

30. Руки у меня такие же ловкие и проворные, как прежде.

31. Среди моих знакомых есть люди, которые мне не нравятся.

32. Думаю, что я человек обреченный.

33. Я ссорюсь с членами моей семьи очень редко.

34. Бывает, что я с кем-нибудь немного посплетничаю.

35. Часто я вижу сны, о которых лучше никому не рассказывать.

36. Бывает, что при обсуждении некоторых вопросов я особенно не задумываюсь, соглашаюсь с мнением других.

37. В школе я усваивал материал медленнее, чем другие.

38. Моя внешность меня в общем устраивает.

39. Я вполне уверен в себе.

40. Раз в неделю или чаще я бываю очень возбужденным или взволнованным.

41. Кто-то управляет моими мыслями.

42. Я ежедневно выпиваю необычно много воды.

43. Бывает, что неприличная или даже непристойная шутка вызывает у меня смех.

44. Счастливее всего я бываю, когда я один.

45. Кто-то пытается воздействовать на мои мысли.

46. Я люблю сказки Андерсена.
47. Даже среди людей я обычно чувствую себя одиноким.
48. Меня злит, когда меня торопят.
49. Меня легко привести в замешательство.
50. Я легко теряю терпение с людьми.
51. Часто мне хочется умереть.
52. Бывало, что я бросал начатое дело, так как боялся, что не справлюсь с ним.
53. Почти каждый день случается что-нибудь, что пугает меня.
54. К вопросам религии я отношусь равнодушно, она меня не занимает.
55. Приступы плохого настроения бывают у меня редко.
56. Я заслуживаю сурового наказания за свои поступки.
57. У меня были очень необычные мистические переживания.
58. Мои убеждения и взгляды непоколебимы.
59. У меня бывают периоды, когда из-за волнения я теряю сон.
60. Я человек нервный и легковозбудимый.
61. Мне кажется, что обоняние у меня такое же, как и у других (не хуже).
62. Все у меня получается плохо, не так, как надо.
63. Я почти всегда ощущаю сухость во рту.
64. Большую часть времени я чувствую себя усталым.
65. Иногда я чувствую, что близок к нервному срыву.
66. Меня очень раздражает, что я забываю, куда кладу вещи.
67. Я очень внимательно отношусь к тому, как я одеваюсь.
68. Приключенческие рассказы мне нравятся больше, чем рассказы о любви.
69. Мне очень трудно приспособиться к новым условиям жизни, работы, переход к любым новым условиям жизни, работы, учебы кажется невыносимо трудным.

70. Мне кажется, что по отношению именно ко мне особенно часто поступают несправедливо.

71. Я часто чувствую себя несправедливо обиженным.

72. Мое мнение часто не совпадает с мнением окружающих.

73. Я часто испытываю чувство усталости от жизни, и мне не хочется жить.

74. На меня обращают внимание чаще, чем на других.

75. У меня бывают головные боли и головокружения из-за переживаний.

76. Часто у меня бывают периоды, когда мне никого не хочется видеть.

77. Мне трудно проснуться в назначенный час.

78. Если в моих неудачах кто-то виноват, я не оставлю его безнаказанным.

79. В детстве я был капризным и раздражительным.

80. Мне известны случаи, когда мои родственники лечились у невропатологов, психиатров.

81. Иногда я принимаю валериану, элениум и другие успокаивающие средства.

82. Среди моих близких родственников есть лица, привлекавшиеся к уголовной ответственности.

83. У меня были приводы в милицию.

84. В школе я учился плохо, бывали случаи, когда меня хотели оставить (оставляли) на второй год.

Обработка результатов

Шкала искренности Нет (-)	Шкала нервно-психической устойчивости	
	Да (+)	Нет (-)
1, 4, 6, 8, 9, 11, 16, 17, 18, 22, 25, 31, 34, 36, 43	3, 5, 7, 10, 15, 20, 26, 27, 29, 32, 33, 35, 37, 40, 41, 42, 44, 45, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 56, 57, 59, 60, 62, 63, 64, 65, 66, 67, 69, 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 77, 78, 79, 80, 81, 82, 83, 84	2, 12, 13, 14, 19, 21, 23, 24, 28, 30, 38, 39, 46, 54, 55, 58, 61, 68

Показатель по шкале НПУ получают путем простого суммирования положительных и отрицательных ответов, совпадающих с «ключом».

Характеристика уровней нервно-психической устойчивости

29 и более – высокая вероятность нервно-психических срывов. Необходимо дополнительное медобследование психиатра, невропатолога.

14–28 – нервно-психические срывы вероятны, особенно в экстремальных условиях. Необходимо учитывать этот факт при вынесении заключения о пригодности.

13 и менее – нервно-психические срывы маловероятны. При наличии других положительных данных можно рекомендовать на специальности, требующие повышенной НПУ.

Показатели методики определения нервно-психической устойчивости (НПУ)

Оценка по 10-балльной шкале	Сумма ответов по шкале НПУ	Группа НПУ	Прогноз
10	5 и менее	Высокая НПУ	Благоприятный
9	6	Высокая НПУ	–
8	7–8	Хорошая НПУ	–
7	9–10	Хорошая НПУ	–
6	11–13	Хорошая НПУ	–
5	14–17	Удовлетворит. НПУ	–
4	18–22	–	–
3	23–28	–	–
2	29–32	Неудовлетворит. НПУ	Неблагоприятный
1	33 и более	–	–

3.2. Выполнить психодиагностическую методику «Уровни социализации личности» (версия Р.И. Мокшанцева) и написать подробный вывод по полученным результатам

В бланке для заполнения следует обвести кружочком номер пункта утверждения, с которым имеется любая степень согласия.

Опросник

1. Комфортнее всего я чувствую себя среди похожих на меня людей.
2. Я чувствую себя обязанным помогать несчастным и обездоленным.
3. Я очень суеверен.
4. Занимайся своим делом и не вмешивайся в мои.
5. Жизнь – это соревнование, и ты должен быть впереди того, кто бежит по соседней дорожке.
6. Люди незнакомые, тем более иностранцы, вызывают у меня ощущение неудобства, неловкости.
7. По большей части жизнь – очень сложная штука.
8. Я – это одно, а окружающий меня мир – совсем другое.
9. Природа – наш главный учитель.
10. Мне нравится крепко поработать и выбиться вперед.
11. Что действительно необходимо этой стране, так это побольше порядка и строгости закона.
12. Сердце мое открыто для людей.
13. В мире так много нового, неожиданного, поражающего воображение.
14. Душе нужны неоткрытые земли.
15. Главное в жизни – это успех.
16. Никогда не следует забывать о вирусах и микробах – они проникают повсюду.
17. Я хочу лучше себя узнать.
18. Мои родственники, клан, компания – все на свете для меня, без них я просто не мог бы жить.

19. Я верю, что между людьми существует глубокая духовная связь.
20. Я способен постоянно думать о том, как извлечь пользу из вещи или события.
21. Я все тщательно мою и вытираю – слишком чисто никогда не бывает.
22. Мне нравится изучать людей и разбираться в том, почему они поступают именно так, а не иначе.
23. В жизни все так запутано – я часто даже не понимаю, что к чему.
24. Я не могу причинить другому боль, не причиняя ее себе.
25. Люди слишком много о себе думают – лучше бы столько же работали.
26. Людям следует знать свое место.
27. Я часто прихожу в замешательство и ищу ответы на мучающие меня вопросы.
28. Я часто чувствую себя потерянным, и мне нужен человек, способный научить, что нужно делать.
29. В конце концов, все проблемы по большому счету будут решены.
30. Вокруг столько лентяев, которым никогда не добиться успеха в жизни.
31. Старое и испытанное – лучше всего.
32. Меня интересуют различные религии мира – в каждой из них есть частица правды.
33. Я сторонник естественного отбора – побеждает сильнейший.
34. Духу закона я верю больше, чем букве.
35. Глупец с деньгами быстро расстается – он и заслуживает то, что имеет.
36. Я делаю так, как говорит мой врач, – докторам лучше знать.
37. Я люблю пробовать новые блюда.
38. Насколько я понимаю, каждый в жизни должен поступать так, как ему нравится.

39. Свободное от работы время я посвящаю своим собственным интересам.

40. Я верю в прогресс, любое коммерческое начинание должно быть по достоинству вознаграждено.

41. Я обычно поступаю так, как мне говорят.

42. Я верю, что по большому счету все мы – братья и сестры в этом мире.

43. Иногда пытки просто необходимы.

44. Окружающие иногда считают мои проступки эксцентричными; у меня есть собственные представления, идущие вразрез с общепринятыми.

45. Людям следует дать свободу в разработке природных ресурсов.

46. Если не соблюдать заповедей, Господь обязательно накажет.

47. Я еще не пришел к ясному пониманию собственного предназначения в этой жизни.

48. Каждый в этом мире – сам за себя.

49. Я хочу быть таким, какой я есть.

50. Свободное предпринимательство – это как раз то, что нужно: никто не имеет права вмешиваться в чужие дела.

51. Я верю в добро и зло, правду и неправду.

52. Когда у меня возникают проблемы, я всегда обращаюсь окружающим за помощью.

53. Если кто-то стоит у тебя на пути – избавься от него.

54. Иногда я замечаю, что у меня развита интуиция, возможно, даже слишком развита.

55. Мне в голову приходят отличные идеи. Людям следует быть похожими на меня.

56. Искушение дьявола или сатаны действительно имеет большую силу.

57. У меня были моменты, когда я подумывал, уж не сошел ли я с ума.

58. Соблюдающий правила игры – наивный простак.

59. Прежде чем съесть сыр и хлеб, я обрезаю у них корочку.
60. Те, кто обращается к психиатру, просто сумасшедшие – я не из их числа.
61. Мне нравятся старые добрые традиции и старинные украшения.
62. Я часто имел дело с людьми, которые меня не понимали.
63. Я все время выгляжу несколько испуганным или настороженным.
64. Окружающие считают меня добрым и сострадательным.
65. Важно уметь правильно себя преподнести: это уже само по себе – половина дела.
66. Мне не нравятся незнакомые и заграничные продукты,
67. Я люблю животных; иногда они кажутся мне большими друзьями, чем люди.
68. Есть несколько этнических групп, которые затевают все время беспорядки. Нужно их каким-то образом держать в узде.
69. Я ощущаю в себе глубокую духовность, которую нет необходимости связывать с религией.
70. Первое впечатление наиболее важное. Вы с самого начала должны сделать решительный шаг к успеху.
71. Хороша она или нет, мне нравится моя страна.
72. Я считаю, что у животных есть свои права.
73. Только запугиванием и можно по-настоящему добиться того, чего хочешь.
74. Я ощущаю глубокую связь с природой и животными.
75. Одежда делает и мужчину, и женщину.
76. Животные разносят столько микробов!
77. Я считаю, что окружающая среда должна быть защищена от безжалостного разграбления.
78. Пробел.
79. Болезнетворные микробы меня не очень беспокоят – я считаю, что в большинстве случаев эмоции и собственные настроения являются

источниками болезней.

80. Неудачники не вызывают у меня сочувствия.

81. Я всегда говорю: сэкономишь на подзатыльниках – испортишь ребенка.

82. Я бы с радостью присоединился к маршу протеста за то, что считаю правильным и справедливым.

83. Пробел.

84. Внешность не так уж важна – в жизни гораздо большее значение имеют внутренние качества человека.

85. Главная задача каждого – поддерживать о себе репутацию сильного человека.

86. Лишняя осторожность никогда не повредит.

87. Иногда я смущаюсь и чувствую, что меня не понимают.

88. Пробел.

89. Я без труда нахожу общий язык с людьми разных общественных слоев.

90. Простаков вокруг хоть пруд пруди.

91. Не следует особенно доверять людям незнакомым – лучше держаться людей своего круга.

92. Мне кажется, что в мире слишком много несправедливости, и мне следует содействовать ее исправлению.

93. Пробел.

94. Проявление жизни гораздо многообразнее того, что мы наблюдаем.

95. Если собираетесь посетить врача, выбирайте самого высокооплачиваемого и требуйте, чтобы все было сделано, как надо.

Бланк для заполнения

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

Степень выраженности признака определяется путем подсчета числа обведенных пунктов по каждой строке:

По шкале 3: 1–5 – низкая, 6–10 – средняя, 11–15 – высокая.

По шкалам 1, 2, 4, 5: 1–6 – низкая, 7–13 – средняя, 14–19 – высокая.

Интерпретационная база теста

1. Младенец. Низший уровень социальной зрелости

Взрослый человек, остановившийся на этой стадии развития, способен воспринимать «не себя» как нечто таящее опасность и пугающее – и этим может быть чрезвычайно опасен. У него развивается тенденция к нападению и уничтожению всего, чего он не понимает. Подобным образом он склонен поступать и из чувства простого любопытства. Эти выросшие младенцы обычно не знают, почему они поступают так, а не иначе. На вопросы о мотивах их действий они обычно отвечают: «Не знаю. Просто так». Абстрактное мышление у них отсутствует, мыслят они грубо и конкретно, ищут удовольствия и избегают боли. Их действиями управляют примитивные эмоции – гнев, желание, страх. Окружающих воспринимают исключительно как средство для достижения собственных целей. При общении отводят взгляд. Искренних привязанностей не испытывают. При полном отсутствии критического анализа, они нуждаются в указаниях и руководстве, без этого часто попадают в затруднительные положения. При отсутствии надлежащего контроля проявляют преступные наклонности. Зачастую вообще предпочитают тюремное заключение приводящему их в замешательство внешнему миру. Действия и поступки их отличаются беспомощностью. Идея «выжить» – прежде всего. «Мне первому» –

основной лозунг во всем. Способны выполнять только простую, чаще всего рутинную работу. Сексуальная близость основана лишь на половом влечении.

2. Малыш. Низкий уровень социальной зрелости

Взрослый человек, остановившийся на этой стадии развития, стремится быть на кого-то похожим. Для него характерно желание иметь такую же машину, носить такую же одежду, что и соседи, знакомые. Эти люди боятся тех, кто отличается от них. Испытывают слепую приверженность установившимся традициям и предубеждение против «других», выглядящих и поступающих «не так». Оказавшись вне привычного окружения, теряются, забывают о своих правилах и нормах поведения и зачастую поступают совершенно непредсказуемым образом. В разговоре они с трудом выдерживают прямой взгляд собеседника и часто пугаются людей, особенно незнакомых. Они способны тщательно придерживаться полученных инструкций; добросовестно следуют букве закона, даже если не понимают его сути; готовы выполнять привычные задания, могут быть даже незаменимы при выполнении определенного рода работ, но не способны к творческому мышлению. Наиболее подходят для бюрократической сферы деятельности. Стремясь следовать мыслям стоящих над ними авторитетов, не задают лишних вопросов: «Я всего лишь исполнял приказ...». Испытывают замешательство, сталкиваясь с идеями, отличными от тех, на которых воспитывались. Мыслят категориями «хорошее» и «плохое», «правильно» и «неправильно», без полутонов. Основные свои усилия направляют на изучение правил, норм; не анализируя, воспринимают все, что является для них авторитетом. Однако столь же быстро готовы разрушить эти правила и подвергнуть свои воспринятые авторитеты бескомпромиссной проверке на прочность. Провозглашая законность, они очень легко отказываются от нее и становятся на путь преступления. При этом обычно не берут на себя ответственность за совершенные преступления и пытаются переложить вину за них на какие-то не зависящие от них обстоятельства. «Черт попутал», –

типичный для них ответ в подобной ситуации. Вместе с тем, исповедуют концепцию неотвратимости наказания. Они и власть почитают лишь потому, что она несет с собой наказания за проступки. В духовном плане они без лишних вопросов принимают веру, в которую обращены. Привержены идее: «Инакомыслящего следует или обратить в свою веру, или уничтожить». «Кто не с нами, тот против нас». Своеобразно их отношение к пище. Они едят то, что им полезно, а не то, что им нравится. Разнообразия блюд практически не требуется. Пищу они предпочитают хорошенько прожаренную и с небольшим количеством специй. Импортные продукты воспринимаются пренебрежительно. Все, что их окружает, непременно должно быть тщательно вымыто и вычищено – и от пыли, и от разносящих заразу микробов. Секс эти люди рассматривают как выполнение супружеского долга, необходимого для продолжения рода. Эта стадия развития человека является «досексуальной», и поэтому любое его сексуальное поведение инфантильно по своей природе.

3. Подросток. Переходный уровень социальной зрелости

Взрослые люди, остановившиеся на этой стадии развития, во всем проявляют заложенный в них дух соперничества и стремления к победе. Они твердо уверены, что в каждой игре должен быть проигравший, и не хотят оказаться на его месте. Они делят весь мир на победителей и побежденных, сильных и слабых, богатых и бедных. Они шумны, амбициозны и дергают за все поводья, лишь бы оказаться впереди. С их точки зрения жульничество и обман вполне оправданы для достижения успеха. Жизнь – это сплошное соревнование, и победа в нем очень заманлива. Эти люди зачастую оказываются весьма компетентными во многих вещах, развитое чувство дипломатичности позволяет им выходить без потерь из любой ситуации. Они могут быть настоящими мастерами в общении и обычно добиваются своего, говоря окружающим именно то, что те хотят от них услышать. Они значительно рациональнее, чем их собратья, застывшие на более низкой ступени развития. Они знают, как пользоваться убеждением, как избежать

подводных рифов в беседе, способны наперед просчитывать свои ходы. Иногда создается впечатление, что в них начисто отсутствует сердце или чувство сострадания, они редко прислушиваются к голосу эмоций. Оказавшись в затруднительном положении, они склонны решать проблему одним махом, не откладывая дело в долгий ящик. С работой предпочитают справляться самостоятельно, не обращаясь за помощью к окружающим. Обращение к кому-то за помощью заставляет их чувствовать себя побежденными. Все внимание таких людей направлено на достижение победы любой ценой. Они пытаются навязать свою точку зрения – всеми доступными им способами: преследованием оппонентов, запугиванием их, подтасовкой фактов, подкупом. Их внимание сконцентрировано исключительно на победе, славе, богатстве, общественном положении и власти. Эти люди способны очень упорно работать, чтобы добиться успеха и вырваться вперед, даже за счет сокращения времени, уделяемого семье. Им нравится путешествовать, особенно если это каким-то образом можно связать с освоением новых территорий или повышением общественного статуса. Иногда из любопытства они изучают различные культурные традиции и религии. Собственные взгляды на подобные вещи они также способны изменить довольно быстро, если это обещает какую-то выгоду немедленно или определенный рост в отдаленном будущем. Взрослые подростки всегда чувствуют себя неуютно, когда речь заходит о смерти. Они подсознательно воспринимают смерть как поражение и пытаются укрыться от нее эвфемистическим ее отрицанием, например, желая быть похороненным где-нибудь на вершине холма, откуда открывается живописный вид. Эти люди очень озабочены своей внешностью, любой ценой стремятся выглядеть молодыми и бодрыми. Старость – это проигрыш. Именно они прибегают к пластическим операциям для поддержания своей молодости. Отношения с окружающими у них редко бывают равными, поскольку кто-то, по их мнению, непременно должен быть победителем в повседневной борьбе за пальму первенства, а кому-то суждено стать

побежденным, или, в лучшем случае, уступить пьедестал почета. Эти люди зачастую смотрят в глаза собеседнику, но, в основном, чтобы оказать на него давление или придать большую убедительность своим словам. Если разговор переходит на предметы личного характера, зрительный контакт прерывается.

3. Юноша. Высокий уровень социальной зрелости

Взрослый человек, остановившийся на этой стадии развития, очень восприимчив к чувствам окружающих. Эмоционально он отождествляет себя с другими людьми, что способствует развитию глубоких, продолжительных взаимоотношений. Однако эти взаимоотношения нередко и осложняются, поскольку такой человек не всегда способен точно определить искренность и направленность чувств. Взрослые юноши обладают высокоразвитыми способностями, которые позволяют им достичь заметных высот во многих областях жизни и сделать значительный вклад в развитие человечества. Обостренное восприятие окружающего мира и чувство личной ответственности помогают им в проведении в жизнь прогрессивных мероприятий и реформ. Эти люди не боятся выразить несогласие с политикой правительства, руководства компании; как правило, они упорно трудятся во имя принципов, в которые верят, и получают за свою работу более, чем скромное вознаграждение. Деньги не стоят для них на первом месте. Очень идеалистичные в своих мыслях, они нередко выступают основателями новейших философских и идеологических взглядов, направленных на искоренение существующей в мире несправедливости. Предлагаемые ими социальные реформы тщательно продуманы, но обычно содержат в себе изъяны, которые впоследствии их и разрушают. Творцы и созидатели, они эмоционально очень привязаны к своим идеям и нередко не жалеют ради них жизни. Тем не менее, они столь же открыты для восприятия идей и чувств окружающих. В жизни их часто царит беспорядок, и окружающим бывает нелегко их понять. Они не сориентированы на славу и богатство, хотя на них каким-то образом может свалиться и то, и другое. Они ищут ответы на свои действительно нелегкие вопросы и проникнуты

чувством необходимости внести свой вклад в развитие мира. Эти люди могут быть высокоуважаемыми членами общества, показывая прекрасные результаты во всем, за что бы они ни брались. В разговоре, если они не испытывают сильного внутреннего напряжения или приливов самоуничижения, взрослые юноши обычно поддерживают хороший зрительный контакт. Вообще же, понимая беды и чаяния людей, они не склонны ни воспринимать их как свои собственные, ни перекладывать свои беды на плечи окружающих. Для этих людей характерна привязанность к животным, с которыми они способны эмоционально идентифицировать себя.

4. Взрослый. Высший уровень социальной зрелости

Основное отличие взрослого от предшествующих ему типов зрелости состоит в том, что его действия не привязаны к его эмоциям. Его перспективы основаны на приобретенном опыте. Точка зрения взрослого: «Я признаю, что есть я и есть ты – и мы оба личности, и ты имеешь право быть таким, какой ты есть. Иными словами – живи сам и дай жить другому». Этот человек способен воспринимать всю картину окружающего целиком, он знает, как применить уроки, вынесенные из одной жизненной ситуации, к другой. Поведение такого человека стабильно, и эмоции уравновешены с мыслями и действиями практически в любой ситуации. Эти люди в большей степени раскрепощены и не стремятся идентифицировать себя с заботами окружающих и мировыми проблемами. Вместо проявления сострадания, они предпринимают конкретные действия, способные разрешить возникающую проблему. Они любят поспорить на философские темы, но предпочитают развивать свой взгляд на вещи и понимание мира. Их подход к делу отличается конкретностью, выявлением сути проблемы и одновременно дипломатичностью. Они могут быть развиты в интеллектуальном плане, но обычно изъясняются простым языком, легкодоступным для понимания. Устремления взрослого направлены на развитие личности и внесение своего вклада в благосостояние окружающих. Когда что-то не ладится, вместо обвинения в этом окружающих, они склонны брать ответственность за

происходящее на свои плечи и ищут возможность исправить положение. Устремления взрослого направлены на поиск дела, приносящего ему чувство удовлетворения, независимо от уровня оплаты или прибыльности. Они предпочитают сами выбирать удобные для себя часы работы и выполнять ее с максимальной степенью независимости. При этом трудятся настолько высокоэффективно, что выполняют больший объем работы за более короткий период времени, чем другие. Обладая врожденными талантами во многих областях человеческой деятельности, они обычно знают, как добиться максимального результата при минимальных затратах сил. Они прекрасно чувствуют себя среди представителей разных слоев общества, держатся со всеми на равных и не испытывают потребности причислять себя к той или иной рациональной категории. Взрослые любят занимательные игры и хороший отдых, им нравятся чувственные удовольствия. Любят они и посылаться без дела. Это потому, что эти люди больше ценят «бытие», а не «деятельность», сущность, а не внешний лоск. Они скорее предпочтут удобное, чем модное. Им безразлично, что о них думают окружающие, раз они сами чувствуют себя удовлетворенными. Они умеют приспособливать нормы поведения к самым неожиданным ситуациям, в которых чувствуют себя не менее комфортно. Их отношения с людьми наполнены теплотой, взаимопониманием и способны продолжаться очень долго. Для них не характерны психологические драмы и тем более трагедии, у них философский взгляд на отношения между людьми: прерывая эти отношения, они не опускаются до мести. В их восприятии окружающих присутствует взаимопонимание и уважение к чужой, отличной от их собственной, точке зрения, к индивидуальности в каждом человеке. Они остро ощущают непостоянство жизни и готовы к внезапным переменам, связанным с переменой места жительства или даже со смертью. Они способны горько переживать утрату, но лишь еще с большим упорством погружаются в повседневные дела и обязанности. В общении они поддерживают длительный зрительный контакт с собеседником.

4. Ситуационные задания, игры и упражнения

4.1. Игра «Социальный атом»

Цель игры: получить представление о том, что происходит в эмоциональной и рациональной сферах собственной психики.

Из школьного курса физики известна модель атома: в центре – ядро, а вокруг него вращаются на разных орбитах электроны. На листе бумаги участники рисуют себя как атом: возможно, «Я» будет центром, ядром, вокруг которого располагается то, что более всего важно в жизни каждого. Это могут быть события, люди, вещи, виды деятельности. Чем более важно, тем ближе к ядру располагается. Если думать над задачей долго, то получится, скорее, рациональный атом. После выполнения полезно проанализировать, все ли учтено, не забыто ли что-нибудь. То, что будет записано в этом случае, тоже скорее рациональное, чем эмоциональное.

4.2. Тест «Мои социальные роли»

Цель игры: осознать участниками богатство социальных связей. Участникам предлагается сформулировать и проранжировать по степени актуальности в собственной жизни свои социальные роли.

Обсуждение: ведущий поясняет:

а) в целом студенты относятся к той социальной группе, у которой структура социальных ролей выражена достаточно слабо. Не только молодежь, но и взрослые обычно указывают лишь 7–9 социальных ролей. У студентов, как правило, этот набор укладывается в классическую триаду: «сын», «товарищ» и «брат». Едва ли надо говорить, что на самом деле у каждого человека десятки социальных ролей, абсолютное большинство которых просто не осознается, и это сказывается негативно на психической жизни субъекта;

б) чем шире, масштабнее социальные связи, тем полнее и

психологически здоровее социальная и личная жизнь человека;

в) среди социальных ролей каждого субъекта есть особая группа, которую можно назвать объективно актуальные социальные роли, но которые может не осознавать сам субъект. Если объективно актуальная роль не осознается субъектом, то она провоцирует у него внутренний или внешний конфликт. Для студента объективно актуальными ролями являются:

- сын (дочь) при живых родителях;
- брат (сестра) при наличии братьев или сестер;
- студент;
- друг, товарищ, приятель (поскольку живет не на необитаемом острове).

Для других социальных групп набор объективно актуальных социальных ролей будет, естественно, в чем-то иным;

г) осознание своих социальных связей дает возможность человеку управлять ими, а, точнее говоря, актуализировать, сообразуясь с реальными обстоятельствами своей жизни.

4.3. Игра «Прогноз»

Цель игры: представить свою перспективную жизненную стратегию.

Ведущий говорит участникам о том, что представляет интерес их гипотетический взгляд на свое положение (социальный статус) по прошествии 5 и 10 лет после окончания учебы, и предлагает написать на листе бумаги, кто, что или какие они будут соответственно через 5 и через 10 лет после окончания учебы.

Как обычно показывают ответы участников, прогноз:

- может быть и на 5, и на 10 лет;
- быть на 5 и не быть на 10 лет;
- не быть на 5 и быть на 10 лет;
- не быть и на 5, и на 10 лет.

Отсутствие прогноза означает по существу отсутствие ясности у

участника относительно своей перспективной жизненной стратегии.

Прогноз может быть:

- конкретным и неконкретным;
- оптимистичным и пессимистичным;
- уверенным и неуверенным;
- активным и пассивным;
- прогрессивным, стагнационным и регрессивным;
- реалистичным и нереалистичным. При этом нереалистичный прогноз

может быть адекватным (несколько завышена планка) и неадекватным (при известных условиях нет перспективы осуществиться).

Полезно наметить свой пятилетний план жизни. Этому помогут ответы на следующие вопросы:

- Каковы три главные цели видятся в предстоящем году?
- Что уже сейчас делается для достижения каждой из этих целей?
- Каких пяти целей хотелось бы достичь в ближайшие пять лет?
- Какой, возможно, станет после этого жизнь?
- Как изменится стиль общения с людьми?

5. Литература:

1. Архипова Н.И. Управление в чрезвычайных ситуациях [Текст] / Н.И. Архипова, В.В. Кульба. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд. центр Рос. гос. гуманит. ун-та, 1998. – 315 с.

2. Колодзин Б. Как жить после психической травмы [Текст] / Б. Колодзин. – пер. с англ. – М., 1992. – 49 с.

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

4. Лебедев В.И. Личность в экстремальных условиях [Текст] / В.И. Лебедев. – М. : Политиздат, 1989. – 303 с.

5. Лебедев В.И. Экстремальная психология. Психическая деятельность в технических и экологически замкнутых системах : учебник / В.И. Лебедев. – М. : Юнити-дана, 2001. – 431 с.

6. Основные типы психической дезадаптации у бывших воинов-интернационалистов. Психологическая диагностика и психотерапия : метод. рекомендации / Ленингр. н.-и. психоневрол. ин-т им. В. М. Бехтерева; [авт.-сост. Д.А. Алексеева и др.]. – Л. : Ленингр. н.-и. психоневрол. ин-т, 1990. – 17 с.

7. Профессиональное практико-ориентированное сопровождение курса «Психология» (раздел «Социальная психология») : учеб.-метод. пособие / О.М. Назарова, Л.В. Лазарева. – Пенза : Издательство ПГУ, 2015. – 184 с.

8. Психология управления персоналом в экстремальных условиях : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальностям психологии / В.Н. Смирнов. – М. : Академия, 2007. – 250 с.

9. Пуховский Н.Н. Психопатологические последствия чрезвычайных ситуаций [Текст] / Н.Н. Пуховский. – М. : Академический проект, 2000. – 286 с.

10. Социальная психология : учебное пособие для вузов / Сост. Р.И. Мокшанцев, А.В. Мокшанцева. – Новосибирск: Сибирское соглашение. – М. : ИНФРА-М, 2001. – С.238–268.

11. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп : учебное пособие для студентов вузов / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та Психотерапии, 2002. – 488, [1] с.

12. Черных Л.А. Социальная психология : учебное пособие / Л.А. Черных ; Луганский государственный педагогический университет. – Луганск : Книта, 2022. – 347 с.

13. Шойгу Ю.С. Психология экстремальных ситуаций [Текст] / Ю.С. Шойгу. – М. : Смысл, 2010. – 364 с.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Изучив основные темы по социальной психологии, и закрепив их на практических занятиях, студенты будут иметь теоретико-практическую основу для изучения психологических дисциплин, предусмотренных учебным планом, среди которых: основы политической психологии; организационная психология, инженерная психология, психология труда и эргономика; методологические основы психологии; основы психологического консультирования; этнопсихология; психология стресса; социально-психологический тренинг; психология влияния; психология управления персоналом; гендерная психология; психология конфликта; психологические защиты личности; психология травмирующих ситуаций и др.

Ситуационные задания, игры и упражнения, включенные в практические занятия, помогут студентам всесторонне изучить частные аспекты социальной психологии, а также понять и проанализировать ключевые конструкты данной науки, собранные в практикуме по социальной психологии. Для каждой психологической игры и задания предусмотрено групповое обсуждение проблемы с обязательным выслушиванием всех точек зрения и нахождением группового решения, что способствует разрешению конфликтных ситуаций, развитию навыков межличностной коммуникации с использованием вербальных и невербальных средств и способов общения, сплоченности студенческой группы, изучению каждого члена группы как личности, его способности влиять на групповое решение, ценности, моральные качества членов группы.

Заслуживает отдельного внимания закрепление на практикуме по социальной психологии умений и навыков психодиагностики при прохождении методик исследования, а также правила грамотной интерпретации полученных результатов, составления социограммы и социоматрицы, графиков, рисунков и т.д.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие: социально-психологические проблемы [Текст] / В.С. Агеев. – М. : Изд-во Моск. ун-та, 1990. – 240 с.
2. Андреева Г.М. Современная социальная психология на Западе (Теор. направления) [Текст] / Г.М. Андреева, Н.Н. Богомолова, Л.А. Петровская. – М. : Изд-во МГУ, 1978. – 270 с.
3. Андреева Г.М. Социальная психология : учебник для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. – 5-е изд., испр. и доп. – М. : Аспект Пресс, 2006. – 363 с.
4. Андреева Г.М. Психология социального познания [Текст] / Г.М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2000. – 288 с.
5. Андреева Г.М. Зарубежная социальная психология XX столетия [Текст] / Г.М. Андреева, Н.Н. Богомолова, Л.А. Петровская. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 288 с.
6. Анцупов А.Я. Конфликтология : учебник для вузов / А.Я. Анцупов, А.И. Шипилов. – М. : ЮНИТИ, 2000. – 551 с.
7. Архипова Н.И. Управление в чрезвычайных ситуациях [Текст] / Н.И. Архипова, В.В. Кульба. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд. центр Рос. гос. гуманит. ун-та, 1998. – 315 с.
8. Безопасность: теория, парадигма, концепция, культура : словарь-справочник / Автор-составитель В.Ф. Пилипенко. – изд. 2-е, доп. и перераб. – М. : ПЕР СЭ-Пресс, 2005. – 192 с.
9. Белинская Е.П. Социальная психология личности : учебное пособие для вузов / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 301 с.
10. Берн Э. Игры, в которые играют люди : Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры : Психология человеческой

судьбы [Текст] ; пер. с англ. / Эрик Берн; общ. ред. М.С. Мацковского; [Послесл. Л.Г. Ионина, М.С. Мацковского]. – СПб. : Лениздат, 1992. – 399 с.

11. Бодров В.А. Психологический стресс : развитие и преодоление [Текст] / В.А. Бодров. – М. : ПЕР СЭ, 2006. – 528 с.

12. Бодров В.А. Информационный стресс : учебное пособие для вузов / В.А. Бодров. – М. ПЕР СЭ, 2000. – 352 с.

13. Бурлачук Л.Ф. Психология жизненных ситуаций [Текст] : учеб. пособие / Л.Ф. Бурлачук ; Рос. пед. агентство. – М., 1998. – 262 с.

14. Ворожейкин И.Е. Конфликтология : учебник / И.Е. Ворожейкин, А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 240 с.

15. Головаха З.И. Психология человеческого взаимопонимания [Текст] / З.И. Головаха, Н.В. Панина. – К. : Политиздат Украины, 1989. – 187 с.

16. Гришина Н.В. Психология конфликта [Текст] / Н.В. Гришина. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2008. – 544 с.

17. Горбунова М.Ю. Социальная психология : краткий курс лекций для вузов / М.Ю. Горбунова. – М. : Изд-во ВЛАДОС-ПРЕСС, 2006. – 223 с.

18. Дерюгин В.И. Теневая психология : Методы психологического воздействия и способы психологической защиты : Периодическая таблица элементов психологии / В.И. Дерюгин. – М. : Эксмо, 2003. – 317 с.

19. Дмитриев А.В. Конфликтология : учебное пособие / А.В. Дмитриев. – М. : Гардарики, 2000. – 320 с.

20. Доценко Е.Л. Психология манипуляции : Феномены, механизмы и защита [Текст] / Е.Л. Доценко. – М. : ЧеРо ; Юрайт, 2000. – 342 с.

21. Душкина М.Р. Психология влияния в деловом общении и социальных коммуникациях : учебник для вузов / М.Р. Душкина. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 228 с.

22. Жданов И.А. Адаптация и прогнозирование деятельности [Текст] / И.А. Жданов; Междунар. фонд конверсии, Междунар. об-ние «Акцептор». – Казань : Изд-во Казан. ун-та, 1991. – 254 с.

23. Канетти Э. Масса и власть [Текст] / Э. Канетти. – М. : Ad Marginem, 1997. – 528 с.
24. Колодзин Б. Как жить после психической травмы [Текст] / Б. Колодзин. – пер. с англ. – М., 1992. – 49 с.
25. Коломинский Я.Л. Социальная психология взаимоотношений в малых группах : учебное пособие для психологов, педагогов, социологов / Я.Л. Коломинский. – М. : АСТ, 2010. – 446 с.
26. Константинов В.В. Практикум по курсу «Социальная психология» : учебно-методическое пособие / В.В. Константинов, Н.С. Аринушкина. – Пенза : ПГПУ им. В.Г. Белинского, 2009. – 88 с.
27. Куницына В.Н. Межличностное общение : учебник для вузов / В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова, В.М. Погольша. – СПб. : Питер, 2001. – 544 с.
28. Лебедев В.И. Экстремальная психология. Психическая деятельность в технических и экологически замкнутых системах : учебник / В.И. Лебедев. – М. : Юнити-дана, 2001. – 431 с.
29. Лебедев В.И. Личность в экстремальных условиях [Текст] / В.И. Лебедев. – М. : Политиздат, 1989. – 303 с.
30. Лебон Г. Психология народов и масс [Текст] / Г. Лебон. – СПб. : Питер, 1995. – 124 с.
31. Леонтьев А.А. Психология общения [Текст] / А.А. Леонтьев. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Смысл, 1997. – 365 с.
32. Ложкин Г.В. Практическая психология конфликта : учеб. пособие / Г.В. Ложкин, Н.И. Повякель. – 2-е изд., стереотип. – К. : МАУП, 2002. – 256 с.
33. Лопарев А.В. Конфликтология : учебник для академического бакалавриата / А.В. Лопарев, Д.Ю. Знаменский. – М. : Издательство Юрайт, 2017. – 290 с.

34. Лукин Ю.Ф. Конфликтология : управление конфликтами : Management of the conflicts : учебник для вузов / Ю.Ф. Лукин. – М. : Академический Проект ; Гаудеамус, 2007. – 799 с.
35. Майерс Д. Социальная психология [Текст] / Д. Майерс. – пер. с англ. – СПб. : Питер, 2000. – 687 с.
36. Межличностное восприятие в группе [Текст] / [В.С. Агеев, Г.М. Андреева, Ю.М. Жуков и др.]; под ред. Г.М. Андреевой, А.И. Донцова. – М. : Изд-во МГУ, 1981. – 294 с.
37. Мельникова М.Л. Психология стресса : теория и практика : учебно-методическое пособие / М.Л. Мельникова ; Урал. гос. пед. ун-т ; науч. ред. Л.А. Максимова. – Екатеринбург : [б. и.], 2018. – 112 с.
38. Михайлюк Е.Б. Психология влияния : [Искусство владеть собой. Наука управлять другими. Умение вести переговоры и отстаивать свою точку зрения] / Е.Б. Михайлюк. – Ростов н/Д : Феникс, 2003. – 155 с.
39. Мокшанцев Р.И. Психология рекламы : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент» / Р.И. Мокшанцев; М-во образования Рос. Федерации, Новосиб. гос. акад. экономики и упр. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сиб. соглашение, 2000. – 228 с.
40. Московичи С. Век толп [Текст] : исторический трактат по психологии масс / С. Московичи ; [перевод с французского Т.П. Емельяновой] ; Российская академия наук, Институт психологии, Франция, Дом наук о человеке. – М. : Центр психологии и психотерапии, 1996. – 478 с.
41. Ниренберг Дж. Как читать человека, словно книгу [Текст] / Дж. Ниренберг, Генри Калеро. – Баку : Лит.-изд. центр «Сада», 1992. – 176 с.
42. Основные типы психической дезадаптации у бывших воинов-интернационалистов. Психологическая диагностика и психотерапия : метод. рекомендации / Ленингр. н.-и. психоневрол. ин-т им. В. М. Бехтерева; [авт.-

сост. Д.А. Алексеева и др.]. – Л. : Ленингр. н.-и. психоневрол. ин-т, 1990. – 17 с.

43. Основы конфликтологии : учебник для студентов образовательных учреждений среднего профессионального образования / Г.И. Козырев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Форум : Инфра-М, 2010. – 239 с.

44. Палагина А.В. Конструктивный и деструктивный конфликт [Текст] / А.В. Палагина. – М. : Ай Пи Эр Медиа, 2010. – 130 с.

45. Панкратов В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация : Практическое руководство / В.Н. Панкратов. – М. : Изд-во Института Психотерапии, 2001. – 208 с.

46. Парыгин Б.Д. Основы социально-психологической теории [Текст] / Б.Д. Парыгин. – М. : Мысль, 1971. – 351 с.

47. Пиз А. Язык телодвижений [Текст] / А. Пиз. – М. : Эксмо, 2004. – 224 с.

48. Пиз А. Язык разговора [Текст] / А. Пиз, А. Гарнер. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2006. – 224 с.

49. Пирогов И.В. Социальная напряженность : Теория, методология и методы измерения : дисс. канд. социол. наук; специальность 22.00.01 «Теория, методология и история социологии» / И.В. Пирогов. – Иваново, 2002. – 177 с.

50. Погольша В.М. Социально-психологический потенциал личного влияния : автореферат дис. ... кандидата психологических наук : 19.00.05 «Социальная психология» ; Санкт-Петербургский гос. ун-т / В.М. Погольша. – Санкт-Петербург, 1998. – 18 с.

51. Почебут Л.Г. Социальная психология : учебное пособие / Л.Г. Почебут, И.А. Мейжис. – СПб. : Питер, 2010. – 672 с.

52. Профессиональное практико-ориентированное сопровождение курса «Психология» (раздел «Социальная психология») : учеб.-метод. пособие / О.М. Назарова, Л.В. Лазарева. – Пенза : Издательство ПГУ, 2015. – 184 с.

53. Психология стресса и методы его профилактики: учебно-методическое пособие / Авт.-сост. В.Р. Бильданова, Г.К. Бисерова, Г.Р. Шагивалеева. – Елабуга : Издательство ЕИ КФУ, 2015. – 142 с.

54. Психология управления персоналом в экстремальных условиях : учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению и специальностям психологии / В.Н. Смирнов. – М. : Академия, 2007. – 250 с.

55. Пуховский Н.Н. Психопатологические последствия чрезвычайных ситуаций [Текст] / Н.Н. Пуховский. – М. : Академический проект, 2000. – 286 с.

56. Радугин А.А. Социальная психология : учебное пособие для высших учебных заведений / А.А. Радугин, О.А. Радугина. – М. : Библионика, 2006. – 496 с.

57. Росс Л. Человек и ситуация [Текст] : уроки социальной психологии : для использования в учебном процессе в вузах / Л. Росс, Р. Нисбетт ; пер. с англ. В.В. Румынского. – М. : Аспект Пресс, 1999. – 429 с.

58. Руденский Е.В. Социальная психология : курс лекций / Е.В. Руденский. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : НГАЭиУ, 1997. – 224 с.

59. Рукавишников В.О. Политические культуры и социальные изменения [Текст] : междунар. сравнения / В. Рукавишников, Л. Халман, П. Эстер ; пер. с англ., доп. и перераб., ред. и предисл. В.О. Рукавишникова. – М. : Совпадение, 1998. – 366 с.

60. Селигман М. Новая позитивная психология : [научный взгляд на счастье и смысл жизни] [Текст] / М. Селигман ; [пер. с англ. под ред. И. Солухи]. – М. ; К. : София, 2006. – 367 с.

61. Селье Г. Стресс без болезней [Текст] / Г. Селье. – СПб. : ТОО «Лейла», 1994. – 384 с.

62. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию [Текст] / Е.В. Сидоренко. – СПб. : Речь, 2004. – 256 с.

63. Скотт Д.Г. Конфликты, пути их преодоления : [перевод с англ.] / Д.Г. Скотт. – К. : Внешторгиздат : Киевское отделение, 1991. – 189 с.
64. Смелзер Н. Социология / Н. Смелзер; [науч. ред. изд. на рус. яз. и авт. предисл. В.А. Ядов]. – пер. с англ. – М. : Феникс, 1994. – 687 с.
65. Социальная психология XXI столетия [Текст] / Под редакцией В.В. Козлова. – Ярославль, 2005. – Т. 1. – 316 с.
66. Социальная психология XXI столетия [Текст] / Под редакцией В.В. Козлова. – Ярославль, 2005. – Т. 2. – 336 с.
67. Социальная психология : учеб. пособие / Р.И. Мокшанцев, А.В. Мокшанцева ; М-во образования Рос. Федерации. ; Новосиб. гос. ун-т. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сиб. соглашение, 2001. – 406 с.
68. Социальная психология : учеб. пособие для студентов вузов / [А.Н. Сухов и др.]; под ред. А.Н. Сухова и А.А. Деркача. – М. : Academia, 2001. – 600 с.
69. Третьяченко В.В. Психология делового общения : учебное пособие / В.В. Третьяченко, Л.В. Вереина, П.П. Скляр. – Луганск : Изд-во «Глобус», 2005. – 268 с.
70. Уманский Л.И. Методы экспериментального исследования социально-психологических феноменов [Текст] / Л.И. Уманский // Методология и методы социальной психологии ; под ред. Е.В. Шороховой. – М. : Наука, 1977. – С. 54–71.
71. Фетискин Н.П. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп : учебное пособие для студентов вузов / Н.П. Фетискин, В.В. Козлов, Г.М. Мануйлов. – М. : Изд-во Ин-та Психотерапии, 2002. – 488 с.
72. Хорни К. Невротическая личность нашего времени. Самоанализ [Текст] / К. Хорни; перевод с англ. В.В. Старовойтова ; [общ. ред. и послесл.] Г.В. Бурменской. – М. : Прогресс : Универс, 1993. – 478 с.
73. Хохлов А.С. Конфликтология. История. Теория. Практика : учебное пособие / А.С. Хохлов. – Самара : СФ ГБОУ ВПО МГПУ, 2014. – 312 с.

74. Хьюстон М. Введение в социальную психологию. Европейский подход : учебник для студентов вузов / М. Хьюстон, В. Штрёбе ; под ред. проф. Т.Ю. Базарова; [пер. с англ. Г.Ю. Любимова]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 622 с.

75. Чалдини Р. Психология влияния [Текст] / Роберт Чалдини ; [пер. с англ. Е. Бугаева и др.]. – 5-е изд. – Москва ; Питер, 2012. – 294 с.

76. Черных Л.А. Социальная психология : учебное пособие / Л.А. Черных ; Луганский государственный педагогический университет. – Луганск : Книта, 2022. – 347 с.

77. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком : психология манипулирования [Текст] / В.П. Шейнов. – Москва : АСТ ; Минск : Харвест, 2007. – 814 с.

78. Шойгу Ю.С. Психология экстремальных ситуаций [Текст] / Ю.С. Шойгу. – М. : Смысл, 2010. – 364 с.

79. Шостром Э. Человек-манипулятор : Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации [Текст] / Э. Шостром; [пер. с англ. Н. Шевчук, Р. Римской]. – М. : Апрель-Пресс ; Изд-во Ин-та Психотерапии, 2004. – 190 с.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Учебное издание

ЧЕРНЫХ Лариса Анатольевна

ПРАКТИКУМ ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

Учебно-методическое пособие

В авторской редакции

**Подписано в печать 05.05.2022. Бумага офсетная.
Гарнитура TimesNewRoman.
Печать ризографическая. Формат 60×84/16. Усл. печ. л. 11,40.
Тираж 50 экз. Заказ № 61.**

**Издатель
ГОУ ВО ЛНР «ЛГПУ»
«Книта»
ул. Оборонная, 2, г. Луганск, ЛНР, 91011.
Т/ф: (0642) 58-03-20
e-mail: knitaizd@mail.ru**