

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РФ  
ФГБОУ ВО «БАШКИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМ. М. АКМУЛЛЫ»

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГИИ  
КАФЕДРА ОБЩЕЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

**РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ  
ПО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ**

Рекомендуется для направления подготовки  
**44.03.02** «Психолого-педагогическое образование»  
квалификации (степени) выпускника – бакалавр

Автор-составитель: Макушкина О.М.



УДК 160.0  
ББК 88.5  
М18

Рабочая тетрадь по социальной психологии [Текст] / Автор-составитель Макушкина О.М. – Уфа: Издательство «Мир печати», 2017. – 87с.

Рабочая тетрадь создана для практических занятий по дисциплине «Социальная психология» студентам образовательной программы подготовки специалистов по направлению **44.03.02** «Психолого-педагогическое образование» профиль «Психология образования», квалификации (степени) выпускника – бакалавр.

Рецензенты:

**Фатыхова Р.М.**, зав. кафедрой, профессор, доктор педагогических наук,  
**Шаяхметова Э.Ш.**, профессор, доктор психофизиологических наук

© Изд-во «Мир печати», 2017  
© Макушкина О.М.

## РАЗДЕЛ I ВВЕДЕНИЕ В СОЦИАЛЬНУЮ ПСИХОЛОГИЮ

### СЕМИНАР 1. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ИДЕЙ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ НАУКЕ

**Цель занятия:** Знакомством с основными понятиями и проблемами социальной психологии. Определение места социальной психологии в реальной жизни.

**Содержание занятия:**

1. Место социальной психологии в системе научного знания.
2. Эволюция представлений о предмете социальной психологии в отечественной психологии.
3. Место социальной психологии в системе гуманитарного знания, ее взаимосвязь с другими психологическими дисциплинами.
4. Роль и значение социальной психологии в решении современных проблем человека и общества. Основные задачи социальной психологии на современном этапе.

**Методические рекомендации к подготовке вопросов:**

К первому вопросу. Приступая к изучению социальной психологии, следует всегда помнить, что она возникла на стыке наук – психологии и социологии. Раскрывая данный вопрос необходимо показать различные трактовки предмета социальной психологии в современной психологической и социологической литературе (Г.М. Андреева, А.В. Петровский, Б.Д. Парыгин, К.К. Платонов, Е.С. Кузьмин и др.). Напишите и обоснуйте: какое определение предмета социальной психологии вам кажется верным, если исходить из прикладного значения этой науки.

Ко второму вопросу. Говоря о эволюции представлений предмета социальной психологии обратите внимание на следующие этапы:

- дискуссия в 20-е гг. прошлого века (Г.И. Челпанов, В.А. Артемов, К.Н. Корнилов, П.П. Блонский, В.М. Бехтерев);
- «перерыв» в развитие социальной психологии, ее развитие в рамках психологической науки (Л.С.Выготский);
- второй этап дискуссии о предмете социальной психологии (конец 50-х – начало 60-х гг. прошлого века).

К третьему вопросу. Показать какова связь социальной психологии с другими отраслями психологии, такими как общая, возрастная, педагогическая и др.

К четвертому вопросу. Каковы перспективы социальной психологии как науки? Назовите основные задачи социально-психологической теорией на современном этапе (см. А.Н. Сухова, А.А. Деркача) Должен ли социальный психолог, с вашей точки зрения, быть активным участником социальных изменений? Что такое социальный конструктивизм и критическая социальная психология.

## СЛОВАРЬ

**Указать источники:**

*СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ*

*СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ЯВЛЕНИЯ*

**ВОПРОС 1. МЕСТО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ  
В СИСТЕМЕ НАУЧНОГО ЗНАНИЯ**

**ВОПРОС 2. ЭВОЛЮЦИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ О ПРЕДМЕТЕ СОЦИАЛЬНОЙ  
ПСИХОЛОГИИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПСИХОЛОГИИ**

**ВОПРОС 3. МЕСТО СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ В СИСТЕМЕ  
ГУМАНИТАРНОГО ЗНАНИЯ, ЕЕ ВЗАИМОСВЯЗЬ С ДРУГИМИ  
ПСИХОЛОГИЧЕСКИМИ ДИСЦИПЛИНАМИ**

**ВОПРОС 4. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ В РЕШЕНИИ  
СОВРЕМЕННЫХ ПРОБЛЕМ ЧЕЛОВЕКА И ОБЩЕСТВА. ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ  
СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

## **ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

**ЗАДАНИЕ 1.** Составить ментальную карту по предмету «Социальная психология».

**ЗАДАНИЕ 2.** Найти и описать несколько (не менее 3) социально-психологических явлений в обыденной жизни.

## **ПРАКТИКУМ**

Внимательно прочитайте текст. Используя учебники по социальной психологии и словари, определите, какие социально-психологические явления здесь описаны. Докажите (используя терминологический аппарат), что здесь представлены именно эти феномены.

### **Текст 1**

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

- Знаешь Пятачок, а я сегодня видел Слонопотама.

- А чего он делал? – спросил Пятачок.

Можно было подумать, что он ни капельки не удивился!

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

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

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

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

- Особенно сейчас, - сказал Пятачок.

- Особенно в это время года, - сказал Пух.

## Текст 2

Коротышки были неодинаковыми: одни из них назывались малышами, другие – малышками. Малыши ходили всегда в длинных брюках навыпуск, либо в коротеньких штанишках, а малышки любили носить платьица из пестренькой, яркой материи. Малыши не любили возиться со своими прическами, поэтому волосы у них были коротенькие, а у малышей длинные и красивые. Многие малыши гордились тем, что они малыши, и совсем почти не дружили с малышками. А малышки гордились тем, что они малышки, и тоже и не хотели дружить с малышами. Если какая-нибудь малышка встречала на улице малыша, то, завидев его издали, переходила на другую сторону. И хорошо делала, потому что среди малышей часто попадались такие, которые не могли пройти спокойно мимо малышки, а обязательно скажут ей что-нибудь обидное, даже толкнут или, еще хуже, за косу дернут. Конечно, не все малыши были такими, но ведь у них на лбу не написано, поэтому малышки считали, что лучше заранее перейти на другую сторону улицы и не попадаться навстречу. За это многие малыши называли малышей воображками, а многие малышки называли малышей забияками и другими обидными прозвищами.

## Текст 3

- Слушай, Стекляшкин, - сказал ему Незнайка. – Ты понимаешь, какая история вышла: от солнца оторвался кусок и ударил мне по голове.

- Что ты, Незнайка! Если бы от солнца оторвался кусок, он раздавил бы тебя в лепешку. Солнце ведь большое. Оно больше нашей Земли.

- Не может быть, - ответил Незнайка, - по-моему, солнце не больше тарелки.

- Это нам только кажется. Солнце далеко от нас. Если бы от солнца оторвался кусок и упал, он раздавил бы весь наш город.

- Ишь ты! – ответил Незнайка.- А я и не знал, что солнце большое. Пойду-ка, расскажу нашим, может быть, они еще не слыхали про это. А ты все таки посмотри в свою трубу, вдруг солнце и в самом деле щербатое?

Незнайка пошел домой и всем, кто по дороге встречался, рассказывал:

А Незнайка помчался во всю прыть домой и давай кричать-

- Спасайся, братцы! Кусок летит!

- Какой кусок? – спрашивали его.

- Кусок братцы! От солнца оторвался кусок. Скоро он упадет и всех нас раздавит. Знаете, какое солнце? Оно больше нашей планеты Земли!

- Что ты выдумываешь!

- Ничего я не выдумываю. Это Стекляшкин сказал. Он в свою трубу видел.

Все выбежали во двор и стали смотреть на солнце. Всем сослепу стало казаться, что солнце и в самом деле стало казаться щербатое. А Незнайка кричал:

- Спасайся, кто может! Беда!

Все стали хватать свои вещи. Тюбик схватил краски и кисточки .....

**Социально-психологические явления: конформность героев, феномен лидерства, подражание, малая группа, неформальное общение, слухи, паника, гендерные стереотипы, малые группы, скрытый и затяжной конфликт.**

## СЕМИНАР 2. ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ИДЕЙ НА ЗАПАДЕ

**Цель занятия:** Знакомство с историей возникновения и развития социально-психологических идей.

**Содержание занятия:**

1. Социально-исторические предпосылки становления социальной психологии как самостоятельной науки.
2. Выделение социальной психологии в самостоятельную область знания (сер XIX в.). Первые социально-психологические теории.
3. Период экспериментального развития социальной психологии в XX в., программы построения социальной психологии Г.Олпорта и В.Меде.
4. Общая характеристика современной американской социальной психологии и социальной психологии Запада.

**Методические рекомендации к подготовке вопросов:**

К первому вопросу. Охарактеризуйте социальные и теоретические предпосылки выделения социальной психологии в самостоятельную науку (Б.Д. Парыгин).

Ко второму вопросу. Этапы развития социальной психологии. Первые социально-психологические теории: «Психология народов» (М. Лацарус и Г. Штейнталь), «Психология масс» (Г. Тард, С. Сигеле и Г. Лебон), «Теория инстинктов социального поведения» (У. Мак-Дугалл).

К третьему вопросу. Рассмотрите экспериментальные исследования В. Меде и Г. Олпорта, их влияние на социальную психологию. В чем общее и различное понимание предмета социальной психологии в отечественной и американской социальной психологии?

К четвёртому вопросу. Дать общую характеристику современной американской социальной психологии, так и социальной психологии Западной Европы. Разработка ключевых идей в трудах А.Тэшфела (Англия), С.Московичи (Франция), Р.Харре, Р.Ромметвейг (Норвегия) и др.

### СЛОВАРЬ

**Указать источники:**

«СОЦИОЛОГИЧЕСКАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»

«ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»

**ВОПРОС 1. СОЦИАЛЬНО-ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ  
СТАНОВЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ КАК САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ  
НАУКИ (Б.Д. ПАРЫГИН)**

**ВОПРОС 2. ВЫДЕЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ В  
САМОСТОЯТЕЛЬНУЮ ОБЛАСТЬ ЗНАНИЯ (СЕР XIX В.). ПЕРВЫЕ СОЦИАЛЬНО-  
ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ТЕОРИИ**

**ВОПРОС 3. ПЕРИОД ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ  
ПСИХОЛОГИИ (Г.ОЛПОРТ И В. МЕДЕ)**

**ВОПРОС 4. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОЙ АМЕРИКАНСКОЙ  
СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ И СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ ЗАПАДА**

## ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

1. Составить хронологическую таблицу по основным этапам исторического развития социально-психологических идей **за рубежом** начиная с конца XIX века:

ЭТАПЫ	ТЕОРИИ, НАПРАВЛЕНИЯ, ШКОЛЫ	ПРЕДСТАВИТЕЛИ	ОСНОВНЫЕ ИДЕИ
Конец XIX века до середины XX века. Первые теории			
С середины XX века до конца второй мировой войны			

Современные  
теории

--	--	--	--

### СЕМИНАР 3. МЕТОДОЛОГИЯ И МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

**Цель занятия:** Знакомством с основными методами и методиками социальной психологии.

**Содержание занятия:**

1. *Общая характеристика методологии и методов социальной психологии*
2. *Основные методы социальной психологии*
3. *Методики изучения конкретных социально-психологических явлений*

**Методические рекомендации к подготовке вопросов:**

К первому вопросу. Каждая наука, для того чтобы продуктивно развиваться, должна опираться на определенные исходные позиции, дающие правильные представления о феноменах, которые она изучает. В роли таких положений выступают методология и теории. Поэтому необходимо ваше представление о следующих понятиях: общая методология, специальная методология и частная методология. Кроме того, раскрыть общие характеристики каждой выше перечисленных методологий (см. Андрееву Г.М. и Крысько В.Г.)

Ко второму вопросу.

В данном вопросе, раскрывается подробнее, частная методология или основные методы социальной психологии: наблюдение, эксперимент, методы анализа документов и результатов деятельности, опрос, анкетирование, тестирование и социометрия.

К третьему вопросу.

Многообразие и сложность социально-психологических феноменов обуславливают и наличие большого количества методик их изучения. Эти методики можно классифицировать в зависимости от конкретных классов социально-психологических феноменов, которые исследуются с их помощью (см. Крысько В.Г.).

### СЛОВАРЬ

**Указать источники:**

МЕТОДОЛОГИЯ

МЕТОД

МЕТОДИКА

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

МЕТОДЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ

**ВОПРОС 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОЛОГИИ И МЕТОДОВ  
СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ**

## ВОПРОС 2. ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

**ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ** Составить общую характеристику и алгоритм проведения основных методов социальной психологии

<b>метод</b>	<b>характеристика</b>	<b>Алгоритм (последовательность проведения)</b>
<b>Наблюдение</b>		
<b>Эксперимент</b>		
<b>Социометрия</b>		
<b>Метод анализа документов</b>		
<b>Опрос Анкетирование</b>		
<b>Тестирование</b>		
<b>Анализ результатов деятельности</b>		

**ВОПРОС 3.МЕТОДИКИ ИЗУЧЕНИЯ КОНКРЕТНЫХ СОЦИАЛЬНО-  
ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ЯВЛЕНИЙ**

**ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

**ЗАДАНИЕ 1.** Перечислить группы методик и привести примеры в каждой группе по В.Г.Крысько. Подготовить одну методику для проведения в группе или с одним человеком.

**ПРАКТИКУМ**  
**Социометрический метод исследования группы**

**Используя пособие:** Марковская И.М. Социометрические методы в психологии: Учебное пособие. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 1999.– 46 с.

1) Общая характеристика метода

2) Основные понятия и процедура проведения социометрии (основные формулы)

### **Упражнение 1:**

Составьте следующий перечень вопросов по следующим критериям:

1. Коммуникативный положительный:
  
2. Коммуникативный отрицательный:
  
3. Гностический положительный:
  
4. Гностический отрицательный:
  
5. Одинарный положительный:
  
6. Одинарный отрицательный:
  
7. Двойной положительный:
  
8. Двойной отрицательный:

### **Упражнение 2:**

Выполните по предлагаемым данным социометрию группы (социоматрицу, социограмму, индексы статуса (для пяти человек), общегрупповые формулы).

Сделайте выводы.

Характеристика группы:

**Всего 9 человек из них юноши 1,8,6,9**

1-й выбрал 2 и 8, отверг 4 и 6; 2-й выбрал 8 и 1, отверг 7 и 9;

3-й выбрал 8 и 9, отверг 1 и 4; 4-й выбрал 7 и 5, отверг 1 и 6;

5-й выбрал 4 и 8, отверг 3 и 6; 6-й выбрал 8, отверг 1 и 4;

7-й выбрал 2 и 8, отверг 1 и 6; 8-й выбрал 2 и 4, отверг 3;

9-й выбрал 5 и 8, отверг 7 и 6

## **СОЦИОМЕТРИЯ ГРУППЫ**

## РАЗДЕЛ II СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

### СЕМИНАР 4. ЛИЧНОСТЬ КАК ПРЕДМЕТ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

**Цель занятия:** Изучить специфику социально-психологического подхода к пониманию личности.

**Содержание занятия:**

1. Специфика социально-психологического понимания личности в отличие от общей психологии и социологии.
2. Традиции и современное состояние исследований личности в социальной психологии.
3. «Я» концепция. Зависимость формирования «Я» концепции от общества.
4. Формы рефлексии. Самопознание и общество.
5. Самопрезентация

**Методические рекомендации к подготовке вопросов:**

К первому вопросу. Социально-психологическое понимание личности. Характеристика социального типа личности как специфического образования, продукта обстоятельств, ее структуры, совокупности ролевых функций, их влияния на общественную жизнь. Взаимоотношение личности с группой как главный ориентир для социальной психологии. Раскройте соотношение базовых понятий: индивид, личность, субъект, индивидуальность.

Ко второму вопросу. Кратко остановитесь на характеристиках социально-психологических теорий личности (отечественных и зарубежных авторов).

К третьему вопросу. Подходя к вопросу о личности необходимо подчеркнуть два момента: 1) целостность личности как феномена и 2) социальную сущность. Попробуйте ответить на вопрос: какую личность следует считать целостной, как степень целостности сказывается на внутреннем «Я» и отношениях с внешним миром? Что такое «Я» - структуры? Объясните, что такое предрасположение в пользу своего «Я». Дайте понятия «локус-контроля», «зависимой» и «независимой» позиции личности.

К четвертому вопросу. Дайте понятие «рефлексия». Какое значение в становление человеческой личности и в социальном поведении играет рефлексия. Охарактеризуйте формы рефлексии: 1) самопознание; 2) самоконтроль; 3) самооценка; 4) самопринятие. Объясните, как формы рефлексии коррелируются внешними обстоятельствами (социокультурной средой, общественным мнением, социальной группой). Объясните, что такое самоэффективность, чем самоэффективность отличается от самооценки?

К пятому вопросу. Зачем человеку необходима эффективная самопрезентация? Попробуйте охарактеризовать способы самопрезентации. Что такое самомониторинг и какую роль он играет в самопрезентации?

### СЛОВАРЬ

**Указать источники:**

ИНДИВИД

ЛИЧНОСТЬ

СУБЪЕКТ

ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ

**ВОПРОС 1. СПЕЦИФИКА СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ПОНИМАНИЯ  
ЛИЧНОСТИ В ОТЛИЧИЕ ОТ ОБЩЕЙ ПСИХОЛОГИИ И СОЦИОЛОГИИ**

**ВОПРОС 2. ТРАДИЦИИ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИССЛЕДОВАНИЙ  
ЛИЧНОСТИ В СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ**

<b>ТЕОРИЯ</b>	<b>ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ</b>

**ВОПРОС 3. «Я» КОНЦЕПЦИЯ. ЗАВИСИМОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ «Я»  
КОНЦЕПЦИИ ОТ ОБЩЕСТВА**

**ВОПРОС 4. ФОРМЫ РЕФЛЕКСИИ. САМОПОЗНАНИЕ И ОБЩЕСТВО**

## **ВОПРОС 5. САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ**

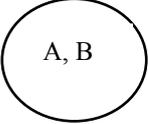
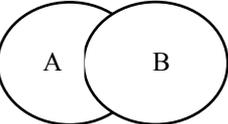
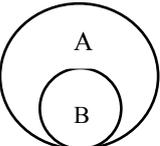
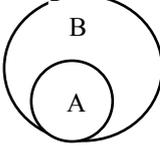
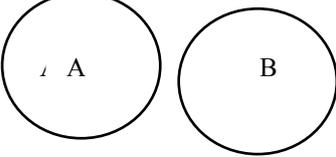
## **ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

**ЗАДАНИЕ 1. КОНСПЕКТ «СИДОРЕНКО Е.В. ЛИЧНОСТНОЕ ВЛИЯНИЕ И ПРОТИВОСТОЯНИЕ ЧУЖОМУ ВЛИЯНИЮ» по книге:** Социальная психология в трудах отечественных психологов/ Сост. А.Л.Свенцицкий – СПб: Издательство «Питер», 2000.

**ЗАДАНИЕ 2. КОНСПЕКТ «ГЛАВА 4. ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СЕБЯ» по книге:** Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других! (серия «Главный учебник») [Текст] / Р.Чалдин – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 429-449

## ПРАКТИКУМ

**Упражнение 1.** Соотнесите схему с парой слов:

1.		1. Человек – образ «Я»
2.		2. Самооценка – притязание
3.		3. Субъект – личность
4.		4. «Эго» - «Я»
5.		5. Личность – человек

**Упражнение 2.** Из предложенных понятий выстройте логические ряды так, чтобы каждое предыдущее понятие было родовым (более общим) по отношению последующим:

1) сознание, нравственный идеал, личность, человек, направленность, мировоззрение;

2) самосознание, «Я -концепция», личность, «Я - идеальное», человек, сознание

**Упражнение 3. Инструкция, проведение и обработка данных психогrafического проективного теста ТиГр (А.В.Либин, А.В.Либина, В.В. Либин).**

**ПОДГОТОВКА ТЕСТА.** Возьмите карандаш или авторучку и стандартный лист бумаги формата А4, сложенный вчетверо. Каждое из полученных для рисования четырех полей пронумеруйте в правом верхнем углу. Первый рисунок выполняется на четверти листа № 1. Второй рисунок выполняется на четверти листа № 2, третий — № 3, четвертый — № 4. Для рисунка № 5 можно воспользоваться одним из четырех полей А1 формата на оборотной стороне листа. Возможно также использование пяти отдельных листов бумаги размером 10 x 10 см, пронумерованных в правом верхнем углу.

**ВНИМАНИЕ!** Для получения надежных результатов каждый новый рисунок необходимо выполнить как бы заново, не глядя на предыдущий и не пытаясь вспомнить его содержание. Закончив выполнение рисунка, откройте следующую четверть листа. Если вы используете пять листов бумаги, то после выполнения каждого задания возьмите лист бумаги со следующим номером, отложив предыдущий в сторону и перевернув его изображением вниз.

**ИНСТРУКЦИЯ 1** Используя треугольники, круги и квадраты, нарисуйте фигуру человека, состоящую из 10 элементов. В изображении человека каждая из геометрических форм должна быть использована хотя бы один раз. Размеры геометрических форм можно изменять. Общая сумма всех использованных треугольников, кругов и квадратов должна равняться десяти. Старайтесь рисовать быстро и без исправлений, ни о чем не задумываясь

**ИНСТРУКЦИЯ 2** Используя треугольники, круги и квадраты, нарисуйте вторую фигуру человека, состоящую из 10 элементов. Размер элементов может быть любым. Старайтесь рисовать быстро и без исправлений, ни о чем не задумываясь. Закончив рисовать, переверните лист изображением вниз и отложите в сторону. Откройте следующую четверть листа с № 3 или возьмите лист с № 3.

**ИНСТРУКЦИЯ 3** Нарисуйте третью фигуру человека из 10 элементов, используя треугольники, круги и квадраты. Размер элементов может быть любым. Старайтесь рисовать быстро и без исправлений, ни о чем не задумываясь. Закончив рисовать, переверните лист изображением вниз и отложите в сторону. Откройте следующую четверть листа с № 4 или возьмите лист с № 4.

**ИНСТРУКЦИЯ 4** Сделайте еще одно изображение человека, используя те же элементы — треугольник, круг, квадрат — **В ЛЮБОМ КОЛИЧЕСТВЕ, КОТОРОЕ ВЫ ОПРЕДЕЛЯЕТЕ САМИ.** В изображении человека должна использоваться каждая из геометрических форм. Старайтесь рисовать быстро и без исправлений. Закончив рисовать, переверните лист изображением вниз и отложите в сторону. Откройте следующую четверть листа с № 5 или возьмите лист с № 5.

**ИНСТРУКЦИЯ 5** Нарисуйте **ЛИЦО ЧЕЛОВЕКА** из 10 элементов, используя треугольники, круги и квадраты. Размер элементов может быть любым. Старайтесь рисовать быстро и без исправлений, ни о чем не задумываясь. Закончив рисовать, переверните лист изображением вниз и отложите в сторону.

**ЗАВЕРШАЮЩАЯ ИНСТРУКЦИЯ** Начиная с первого рисунка, поясните свое изображение, ответив на следующие вопросы: 1. Кто изображен на рисунке? 2. Какой характер у изображенной фигуры? 3. Что этот персонаж делает? 4. Существуют ли у изображенного персонажа проблемы или трудности? 5. Какие именно? Как он их разрешает?

**Обработка данных тестирования** в группе осуществляется по следующей стандартной инструкции: «Отдельно по каждому рисунку подсчитайте количество использованных треугольников, кругов и квадратов. После подсчета запишите **ФОРМУЛУ РИСУНКА**, обозначающую количество использованных элементов в следующем порядке: **вначале количество ТРЕУГОЛЬНИКОВ, снизу под ним количество КРУГОВ, затем ниже количество КВАДРАТОВ**».

Ниже приводятся обобщенные портреты каждого из восьми типов.

**I тип (811, 712, 721, 613, 622, 631)** — «**организатор**» («**руководитель**»). Агостеник (лат. ago — ведущий, sthenos — сила, греч. dromos — путь) — «тот, кто обладает достаточной силой, чтобы вести других за собой». Легко адаптируются в социальной сфере. Склонны к руководству и организаторской деятельности. Ориентированы на авторитеты и значимые в обществе нормы поведения. Часто обладают даром хороших рассказчиков, основывающимся на высоком уровне речевого развития (высокий предметный темп по темпераменту). Стремятся к доминированию над другими. Те, кто осознает это свойство и обладает развитым уровнем самоконтроля, пытаются удерживать себя в определенных границах. Их отличает выраженная потребность в активных действиях. Развита крупная психомоторика. Большое значение имеет не только результат, но и сам процесс его осуществления. При

оценке как успехов, так и неудач склонны к преувеличению. Встречая препятствия, становятся крайне возбудимыми. В социальных отношениях выделяются решительностью и азартом. В отношениях с другими склонны занимать позицию лидера. В напряженных межличностных ситуациях преобладает стратегия соперничества. Требуют признания, стремятся обратить на себя внимание окружающих. Всеми силами пытаются оправдать возложенное на них доверие. Считают себя ответственными за многое и демонстрируют это перед другими. В крайних случаях склонны к гипертрофированной ответственности, переходящей в демонстративное самобичевание или предъявление повышенных требований к окружающим. Зависимы от сиюминутного настроения. Импульсивны в принятии решений. Могут принимать решение, которое им кажется правильным в данный момент, не предполагая, что оно может повлечь за собой неприятности в дальнейшем.

**II тип (514, 523, 532, 541) — «старательный работник»** («ответственный исполнитель»). Орстеник (лат. *ordinatus*—упорядоченный) — «обладающий силой упорядочивать неопределенные ситуации». Предметно-ориентированы. Для них «умение делать дело» является первоочередным. Стремятся добиваться совершенства в овладении профессией. Обладают высоким чувством ответственности. Требовательны к себе и другим. В отношениях довольно щепетильны. Высоко ценят справедливость и обладают повышенной чувствительностью к правдивости. Характеризуются многими чертами «организаторов», однако в принятии ответственных решений их часто одолевают сомнения. Во взаимоотношениях отличаются излишней деликатностью. Считают неудобным отказать в просьбе. Берутся за все дела, зачастую переоценивая свои возможности в их выполнении. Уверены, что могут справиться с любым делом в одиночку. Не могут передать часть своей работы другому, доверяя лишь себе. Упрямство часто воспринимается ими как отстаивание своих принципов. Излишне интенсивно переживают даже незначительные неудачи. Окружающие считают их трудолюбивыми и жестко относящимися к себе. Этих же качеств они ожидают от других. Могут выдерживать значительные умственные нагрузки, хотя высокая интенсивность работы вызывает раздражение. Не могут быстро включаться в процесс, так как им необходим длительный подготовительный период. Сам процесс деятельности не приносит особого удовлетворения, зато существенное значение придается результату. Чувствуют себя дискомфортно, когда процесс остается незаконченным. Осанка скована. В манерах и движениях присуща сдержанность. Физиологическая реактивность организма повышена, что обуславливает резкие изменения в эмоциональном состоянии под воздействием внешних факторов. Склонность к соматическим заболеваниям нервного происхождения.

**III тип (433, 343, 334) — «инициатор» («фантазер»)**. Тоностеник (лат. *ton* — напряженность, *negativus* — отрицательный) — «обладающий силой трансформировать в воображении негативные тенденции в позитивные образы». Легко абстрагируются от реальности, обладают «концептуальным умом». Стремятся к овладению выбранной предметной деятельностью независимо от того, как складываются отношения с окружающими. Нередко испытывают отчужденность, чувствуя себя не такими, как все. Склонны следовать своим представлениям о мире, которые зачастую бывают далеки от реальности. В затруднительных ситуациях склонны к фантазированию. Легко устанавливают контакты с окружающими и умеют сохранять с ними определенную дистанцию. В критических межличностных ситуациях уходят в себя, внешне демонстрируя невозмутимость. Отличаются разнообразием способностей, начиная от умения описывать пережитые события и заканчивая рисованием, рукоделием. Склонны к деятельности, требующей хорошо развитых навыков тонкой моторики. Не выносят рутину. От скучной и монотонной работы впадают в подавленное состояние. Смена деятельности их вдохновляет, новые возможности — окрыляют. В рамках одной профессии им тесно, поэтому они могут совершенно неожиданно ее сменить и заняться чем-то новым. Зачастую хобби становится их второй профессией. Представители данного типа часто встречаются среди лиц, занимающихся различными видами искусства, такими как литературное и театральное

творчество, цирковое искусство, мультипликация, реклама и дизайн.

**IV тип (181, 271, 172, 361, 262, 163) — «эмотивный» («эмпатический»).** Эмфостеник (греч. *emphasis* — выразительный) — «обладает силой передавать эмоции и переживания различными средствами» Обладают повышенным сопереживанием по отношению к другим. Тяжело переживают драматические сцены даже в кинофильмах. Трудные жизненные обстоятельства могут надолго выбить из колеи. Сопереживающие. Проблемы других людей вызывают у них участие и сочувствие. Склонны тратить на заботу о других слишком много сил и энергии, что зачастую затрудняет реализацию их собственных интересов и способностей. Отличаются повышенной готовностью к спонтанному выражению эмоций и импульсивным поступкам. Стремятся к освоению различных видов деятельности. Однако более продуктивны в случае выбора какой-либо одной области. Чувствительны к тончайшим нюансам отношений. Болезненно воспринимают изменения во взаимоотношениях с другими. Глубоко переживают размолвки. Отличаются устойчивостью переживаний. Долго находятся под впечатлением событий, в которых им пришлось участвовать. Общительны и непринужденны в контактах с окружающими. Склонны к отрицанию и подавлению затруднений в межличностных отношениях. Стремятся к соблюдению принятых в группе норм поведения. Характеризуются повышенной восприимчивостью к оценке себя и своей деятельности со стороны других.

**V тип (451, 352,154, 253,154) — «интуитивный» («сенситивный», тревожно-мнительный»).** Констеник (лат. *contradictorius* — противоречивый) — «обладающий силой многое подвергать сомнению». Обладают высокой чувствительностью нервной системы и ее быстрой истощаемостью. Выраженная эмоциональная лабильность. Эффективнее работают, имея возможность переключаться с одного вида деятельности на другой. Обладают повышенной чувствительностью к новизне. Подвержены переживаниям по поводу возможного неблагоприятного развития событий. Действуют по первому побуждению или долго не могут на что-либо решиться вообще. Их нерешительность является следствием затруднений в быстрой переработке большого объема поступающей информации. Они пытаются охватить необъятное и постичь невозможное. Это приводит к сложностям в выражении своих мыслей и чувств. Прямодушны. Их слова зачастую опережают мысли, а привычка «говорить правду в глаза» приводит к осложнениям в отношениях. Окружающие их зачастую не понимают или понимают превратно. В коллективе вырабатывают собственные нормы поведения и следуют им. В социальном поведении ориентированы на определенную группу людей, как правило, немногочисленную. Чувствуют в себе силы для того, чтобы играть в коллективе роль неформального лидера. Реализации этой потребности может мешать неуверенность в себе, порождаемая страхом выглядеть смешными в глазах окружающих. Дискомфортное состояние возникает из-за внутреннего противоречия «все понимаю, но ничего не могу с собой поделать». Склонны к самоанализу, к критической оценке собственных поступков и переживаний. Вместе с тем их точка зрения довольно трудно корректируется другими. Предпочитают постоянно контролировать обстоятельства во избежание стрессовых ситуаций. Свободолюбивы. Бурно реагируют на любые ограничения. Физически не переносят беспорядка. Из-за последнего конфликтуют с окружающими. Отличаются повышенной ранимостью. Сомневаются в себе. Нуждаются в мягком подбадривании.

**VI тип (442, 424, 244) — «независимый» («свободный художник»).** Илостеник (лат. *immunus* — свободный, *logos* — отношение) — «обладающий силой настаивать на своем, быть независимыми в отношениях». Характеризуются богатым воображением и пространственным видением. Вовлечены в различные виды технического, художественного или интеллектуального творчества. Чаще интровертированы. Так же как и интуитивный тип, живут собственными нормами. Устойчивы к давлению со стороны социального окружения. Эмоционально возбудимы. Одержимы оригинальными идеями. Активность и эффективность их работы возрастает при увеличении напряженности. Неблагоприятные обстоятельства их

мобилизуют. Способны рассуждать и действовать независимо. Умеют отстаивать собственную точку зрения. Трудно примиряются со своими ошибками. Бурно реагируют на замечания окружающих, воспринимают критику «в штыки». Не торопятся проявлять инициативу при установлении контактов. Переживания стараются скрывать от окружающих, проявляя несвойственную им оживленность. Стремятся к созданию доверительных отношений, но очень осторожны в установлении доверительных отношений. Установившиеся связи с другими людьми отличаются глубиной и продолжительностью. При общении с малознакомыми людьми занимают позицию рассудительного Взрослого, хотя в близких отношениях предпочитают играть роль своевольного Дитя.

**VII тип (415, 325, 235, 415) — «коммуникативный» («переменчивый»).** Инстеник (лат. *initiare* — начинать) — «обладающий легкостью в пробуждении активности». Расторможены в поведении и речи. Непосредственны в социальных отношениях. Легко вовлекаются в ситуацию и так же легко из нее выходят. Бурно реагируют на происходящие события. По сиюминутному порыву соглашаются участвовать в делах, которые являются помехой на пути к ранее намеченным целям. Легко переносят неопределенные отношения, неловкие ситуации и конфликтные обстоятельства. Обладают экономическим чутьем. Умеют быстро реагировать в незнакомой обстановке. Вместе с тем может быть понижена чувствительность к текущей ситуации, из-за чего склонны делать поспешные выводы. Зачастую бросают начатое дело, не доводя его до конца. Более успешны при такой организации процесса, когда есть возможность переключаться с одного дела на другое. Обладают высокой самооценкой, уверены в себе.

**VIII тип (118, 127, 217, 316, 226, 136) — «самодостаточный» («технически ориентированный»).** Аргостеник (лат. *agatage* — укреплять, греч. *henna* — опора) — «обладающий достаточной силой выдерживать нагрузки». Эмоционально стабильные. Поведение характеризуется тенденциями, противоположными эмотивному типу. В большинстве случаев владеют собой и последовательно придерживаются определенных правил. Избегают общения с теми, кто не умеет скрывать своих чувств. «Разговору о жизни или по душам» предпочитают целенаправленную беседу. Прежде чем завязать знакомство, стараются получше присмотреться к предполагаемому партнеру. Чувствительность к переживаниям других людей слегка понижена вследствие поглощенности предметной (деловой) стороной общения. Проявляют строгость к себе и другим. Будучи хорошими специалистами, могут отлично организовывать предметную сторону дела. Склонны замыкаться в кругу собственных проблем. Обладают развитым самоконтролем. В затруднительных ситуациях рассчитывают только на свои силы. Считают себя, а не обстоятельства, ответственными за собственные успехи и неудачи. Больше предпочитают индивидуальную работу. В коллективе занимаются организацией процесса предметной деятельности. В работе создают собственную систему. Не склонны пользоваться опытом и наработками других. Детально продумывают варианты своих действий. Обладают развитыми «ручными» навыками и образным воображением. Это дает им возможность успешно заниматься техническими видами творчества, архитектурой, информационными системами и техническими средствами.

## СЕМИНАР 5 СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ. СОЦИАЛЬНЫЙ СТЕРЕОТИП.

**Цель занятия:** Изучить взаимосвязь социального поведения и установок. Показать разницу понятий «социальные установки» и «социальные стереотипы».

### **Содержание занятия:**

1. Установки в общей и социальной психологии. Становление проблемы аттитюда.
2. Изменение установок. Когнитивный диссонанс.
3. Диспозиционная регуляция социального поведения личности.
4. Социальные стереотипы поведения.
5. Социальные стереотипы и предрассудки: гендерные и возрастные стереотипы

### **Методические рекомендации к подготовке вопросов:**

Прежде всего, разведите два понятия: «социальная установка» и «социальный стереотип». Рассматривая эти два феномена, постоянно обращайтесь к схемам, которые позволят лучше проследить логическую связь между установками, стереотипами и поведением.

К первому вопросу. Начните ответ с экспериментальных исследований установки школой Д.И.Узнадзе. Объясните, чем отличается понимание установки в общей и социальной психологии. Что у них общего? Рассмотрите, насколько установка устойчива как психологический феномен, и как она влияет на поведение.

Становление проблемы аттитюда. Традиции и этапы изучения аттитюда.

Ко второму вопросу. Известно, что многие установки очень тяжело подвергаются изменениям. Что способствует этому, каковы причины изменения установок? Не случайно в рамках именно этого вопроса поставлена проблема когнитивного диссонанса, так как именно он существенно влияет на изменение установок и последующее поведение. Объясните, как?

К третьему вопросу. В данном случае к рассмотрению предлагается диспозиционная концепция В.А.Ядова. Выстройте схематично иерархическую систему диспозиции.

К четвёртому вопросу. Дайте определение стереотипа поведения. Рассмотрите его как адаптированную схему поведения. Каким образом данные стереотипы, по Вашему мнению, встраиваются в стратегию поведения человека.

К пятому вопросу. Безусловно, социальный стереотип влияет на предрассудки. Здесь мы рассмотрим гендерные и возрастные предрассудки. Почему мужчина не понимает женщину, почему женщина не понимает мужчину; почему молодому человеку трудно понять старика, почему пожилой человек вздыхает по поводу современных нравов? Попробуйте дать этому научное объяснение.

## СЛОВАРЬ

**Указать источники:**

*СОЦИАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ*

*СОЦИАЛЬНАЯ УСТАНОВКА*

*СОЦИАЛЬНЫЙ СТЕРЕОТИП*

**ВОПРОС 1. УСТАНОВКИ В ОБЩЕЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ.  
СТАНОВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ АТТИТЮДА**

**ВОПРОС 2. ИЗМЕНЕНИЕ УСТАНОВОК. КОГНИТИВНЫЙ ДИССОНАНС**

**ВОПРОС 3. ДИСПОЗИЦИОННАЯ РЕГУЛЯЦИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ  
ЛИЧНОСТИ**

**ВОПРОС 4. СОЦИАЛЬНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ ПОВЕДЕНИЯ**

**ВОПРОС 5. СОЦИАЛЬНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ И ПРЕДРАССУДКИ: ГЕНДЕРНЫЕ И  
ВОЗРАСТНЫЕ СТЕРЕОТИПЫ**

## **ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

**ЗАДАНИЕ 1. КОНСПЕКТ «ГЛАВА 5. УБЕЖДЕНИЯ» по книге:** Чалдин Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других! (серия «Главный учебник») [Текст] / Р.Чалдин – СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 429-449

**ЗАДАНИЕ 2. КОНСПЕКТ «ЧАСТЬ 1 ВЛИЯНИЕ И ИЗМЕНЕНИЕ УСТАНОВОК. ГЛАВА 1. КОНФОРМИЗМ И ПОДЧИНЕНИЕ» по книге:** Московиси С. Социальная психология. 7-е изд./ Под ред. С.Московиси– СПб.: Питер, 2007. – 592с.

**ЗАДАНИЕ 3. СОСТАВЬТЕ ЭКСПРЕСС-АНКЕТУ ДЛЯ ПИЛОТАЖНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ГЕНДЕРНЫХ И ВОЗРАСТНЫХ УСТАНОВОК (ВОПРОСЫ МОГУТ КАСАТЬСЯ ОТНОШЕНИЯ К РАБОТЕ, ОБРАЗОВАНИЮ, МОДЕ, СОВР. ИСКУССТВУ И Т.Д.)**

## ПРАКТИКУМ

### Упражнение 1. «Российский экспресс».

У вас в руках список пассажиров:

- ✓ Цыганка
- ✓ Явный гомосексуал
- ✓ Скинхед
- ✓ ВИЧ-инфицированный молодой человек
- ✓ Неаккуратно одетая женщина с маленьким ребенком
- ✓ Кавказец-мусульманин
- ✓ Человек из деревни с большим мешком
- ✓ Африканский студент
- ✓ Подросток похожий на наркомана
- ✓ Бывший заключенный
- ✓ Таджики в национальной одежде
- ✓ Инвалид со складной коляской
- ✓ Кришнаит
- ✓ Китаец, который ест странно пахнущую еду
- ✓ Панк
- ✓ Человек говорящий на непонятном языке

1) Представьте себе, что сейчас у вас есть возможность выбрать себе попутчиков в поездке до Владивостока. Три самых предпочтительных выбора и три самых нежелательных выбора. Ответ поясните.

2) Работа в тройках- кого возьмете четвертым и почему? Кого точно не возьмем и почему?

## СЕМИНАР 6. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ

**Цель занятия:** Изучение социально-психологических аспектов социализации личности

### **Содержание занятия:**

1. *Понятие социализации. Общая характеристика институтов и механизмов социализации*
2. *Психология личности в условиях социальных изменений*
3. *Теория идентификации Э.Эриксона*

### **Методические рекомендации к подготовке вопросов:**

К первому вопросу. Социализация как процесс и результат усвоения и активного воспроизводства человеком социальных норм и социального опыта рассматривается как в курсе социологии, так и в курсе социальной психологии. Однако здесь нас интересовать должны, в первую очередь, психологические механизмы воздействия на личность. Рассматривая вопрос, не забудьте дать различную интерпретацию социализации различными психологическими направлениями.

Ко второму вопросу. В условиях социальных изменений увеличивается количество психологических проблем. Что это за проблемы? Что происходит с личностью в период социальных трансформаций? Обратите внимание на актуальность данной проблемы.

К третьему вопросу. Подготовка к вопросу возможна только при использовании текстов работ Э.Эриксона

## СЛОВАРЬ

**Указать источники:**

*СОЦИАЛИЗАЦИЯ*

*ИНСТИТУТЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ*

*МЕХАНИЗМЫ СОЦИАЛИЗАЦИИ*

*АДАПТАЦИЯ*

*РАЗВИТИЕ*

**ВОПРОС 1. ПОНЯТИЕ СОЦИАЛИЗАЦИИ. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА  
ИНСТИТУТОВ И МЕХАНИЗМОВ СОЦИАЛИЗАЦИИ**

**ВОПРОС 2. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНЫХ  
ИЗМЕНЕНИЙ**

**ВОПРОС 3. ТЕОРИЯ ИДЕНТИФИКАЦИИ Э.ЭРИКСОНА**

## **ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

**ЗАДАНИЕ 1. КОНСПЕКТ «АКМЕ-ЭФФЕКТ ЛИЧНОСТНОГО ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ СОЦИАЛИЗАЦИИ И ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ ВЗРОСЛОГО ЧЕЛОВЕКА»**  
**по книге:** Бодалев А.А. Акме-эффект личностного осуществления в процессе социализации и индивидуализации взрослого человека.// Мир психологии. – 1998. – №1. – С.59-65.

**ЗАДАНИЕ 2.** Напишите автобиографию, пытаясь проанализировать взаимосвязь между формированием собственной личности и изменениями в обществе.

## **ПРАКТИКУМ**

Групповая работа по теме:

«Инфантилизм как социальное явление: факторы возникновения»

## СЕМИНАР 7. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА ЛИЧНОСТИ

**Цель занятия:** Рассмотреть социально-психологические свойства личности

**Содержание занятия:**

1. Понятие психологических свойств личности, дискуссия о критериях их определения и способах диагностики.
2. Природа, содержание и типы социально-психологических свойств (черт, характеристик) личности как внутренних факторов детерминации отношений и взаимодействий с другими людьми.
3. Понятие социально-психологической компетентности личности и профессионализм.
4. Общая характеристика методов и процедур диагностики социально-психологических свойств личности.
5. Проблемы коррекции и формирования социально-психологических свойств.

**Методические рекомендации к подготовке вопросов:**

К первому вопросу. Рассмотреть понятие психологических свойств личности, дискуссия о критериях их определения.

Ко второму вопросу. Рассмотрите четыре группы социально-психологических свойств:

- обеспечивающие развитие и использование социальных способностей (социальной перцепции, воображения, интеллекта, характеристик межличностного оценивания);
- формирующиеся во взаимодействии членов группы и в результате ее социального влияния;
- более общие, связанные с социальным поведением и позицией личности (активности, ответственность, склонность к помощи, сотрудничеству);
- социальные свойства, связанные с общепсихологическими и социально-психологическими свойствами

К третьему вопросу. Раскрыть понятие и факторы, определяющие социально-психологическую компетентность личности. Социально-психологическая компетентность как ведущее свойство профессионала.

К четвёртому вопросу. Общая характеристика методов и процедур диагностики социально-психологических свойств личности.

К пятому вопросу. Методы социальной психокоррекции. Проблема формирования социально-психологических свойств.

### СЛОВАРЬ

**Указать источники:**

*СОЦИАЛЬНО- ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА*

*СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ*

*ДИАГНОСТИКА СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ СВОЙСТВ*

## **ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

**ЗАДАНИЕ 1.** Подобрать и провести с группой диагностические методы по теме.

**ЗАДАНИЕ 2.** Подобрать и провести методы социально-психологической коррекции

## РАЗДЕЛ III СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

### СЕМИНАР 8 ОБЩЕНИЕ КАК ОБМЕН ИНФОРМАЦИЕЙ (КОММУНИКАТИВНАЯ СТОРОНА ОБЩЕНИЯ)

**Цель занятия:** Рассмотреть общение как обмен информацией, а также методы развития коммуникаций

**Содержание занятия:**

1. Межличностное общение как предмет научного знания.
2. Межличностная коммуникация. Вербальная и невербальная коммуникация.
3. Методы и техники развития и коррекции коммуникаций.

**Методические рекомендации к подготовке вопросов:**

К первому вопросу. В данном вопросе рассмотреть предмет теории межличностного общения. Теоретические направления (бихевиоризм, когнитивизм, ролевая парадигма, психоанализ, гуманистическая психология) (см. литературу 4).

Ко второму вопросу. В этом вопросе необходимо рассмотреть две темы: речь в межличностном общении и невербальная коммуникация.

К третьему вопросу. Рассмотрите цели и факторы эффективного общения. Обратная связь в межличностном общении. Общение в сфере средств массовой коммуникации. Новые направления в исследовании межличностного общения.

## СЛОВАРЬ

Указать источники:

*ОБЩЕНИЕ*

*МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ОБЩЕНИЕ*

*КОММУНИКАЦИЯ*

*НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ*

*РЕЧЬ*

*ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА*

**ВОПРОС 1. МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ОБЩЕНИЕ КАК ПРЕДМЕТ НАУЧНОГО ЗНАНИЯ**

**ВОПРОС 2. МЕЖЛИЧНОСТНАЯ КОММУНИКАЦИЯ. ВЕРБАЛЬНАЯ И  
НЕВЕРБАЛЬНАЯ КОММУНИКАЦИЯ**

### **ВОПРОС 3. МЕТОДЫ И ТЕХНИКИ РАЗВИТИЯ И КОРРЕКЦИИ КОММУНИКАЦИЙ**

## ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

### ЗАДАНИЕ 1 ПРОВЕСТИ СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ТРЕХ МОНОГРАФИЙ

1. Бодалев А.А. Личность и общение[Текст]/ А.А. Бодалев. - М., 1996.
2. Леонтьев А.А. Психология общения [Текст]/ А.А. Леонтьев. - М., 2005.
3. Петровская Л.А. Компетентность в общении [Текст]/ Л.А. Петровская. - М., 1984.

Бодалев А.А.	Леонтьев А.А.	Петровская Л.А.

**1. КОНСПЕКТ «ЯЗЫК И КОММУНИКАЦИЯ» по книге: Московиси С. Социальная психология. 7-е изд./ Под ред. С.Московиси– СПб.: Питер, 2007. – 592с.**

**КОНСПЕКТ «Перечислите техники активного слушания и раскройте их суть»** по книге: Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии [Текст] /Е.В. Сидоренко. – СПб: Речь, 2003.- 208с.

## ПРАКТИКУМ

**Упражнение 1.** Используя свои знания о невербальной коммуникации, по приведенным отрывкам попробуйте догадаться о том, что в действительности происходит с их персонажами.

*1....Однако бойкость не удавалась ей, и чаще всего, особенно при новых людях, взгляд Марии Ивановны пропадал в пространстве, хотя болтала она в это время без умолку. (И.А. Бунин).*

*2. ...Лицо Александра Ивановича сохраняло нейтральность, но руки его бесцельно шарили по столу, как у слепого. (И. Ильф, Е. Петров).*

*3. [Мармеладов] стукнул себя кулаком по лбу, стиснул зубы, закрыл глаза и крепко оперся локтем о стол. Но через минуту лицо его вдруг изменилось, и с каким-то напускным лукавством и выделанным нахальством он взглянул на Раскольникову, засмеялся и проговорил..... (Ф. М. Достоевский).*

*4.Разговаривая, он, как на пружинах, подскакивал на диване, оглушительно и беспричинно хохотал, быстро-быстро потирал от удовольствия руки, а когда и этого оказывалось недостаточно для выражения его восторга, бил себя ладонями по коленкам, смеясь до слез. (Б. Пастернак)*

**Упражнение 2.** Проанализируйте по приведенным примерам влияние на слушателя одновременно слов и жестов. Какие выводы можно сделать в описанных ситуациях? Как вы считаете, на какую, информацию надо полагаться в случае явного расхождения вербальной и невербальной информации?

*1. Фрейд, беседуя с пациенткой о том, как она счастлива в браке, заметил, что она бессознательно снимала с пальца и надевала обручальное кольцо.*

*2. Вы просите у знакомого книгу. Он с готовностью соглашается дать вам ее и начинает искать на полках. Ищет, ищет... Казалось бы, все обыскал — книги нет, как не было!*

3. Служащий рассказал начальнику о своем проекте реорганизаций работы отдела. Начальник сидел очень прямо, плотно упиравшись ногами в пол не останавливая взгляда на служащем, но время от времени повторяя: «Так-так... да-да...» В середине беседы, отклонившись назад, оперев подбородок на ладонь так, что указательный палец вытянулся вдоль щеки, он задумчиво полистал проект со словами: «Да, все, о чем вы говорили, несомненно, очень интересно, я подумаю над вашими предложениями».

4. Политический деятель выступает с предвыборной программой. Потрясая указательным пальцем над головами слушателей, он говорит: «Я искренне стремлюсь к диалогу, стараюсь учитывать мнение всех слоев общества...» Делая плавные, округлые жесты обеими руками, он заверяет всех, что у него есть четкая, обдуманная программа.

**Упражнение 3.** Найдите в разнообразных литературных источниках и составьте список афоризмов, применимых к коммуникативному процессу. Объясните и «переведите» на язык современной науки.

Например:

- «Слушай, что говорят люди, но понимай, что они чувствуют» (Восточная мудрость).
- «По одежке встречают, по уму провожают» (Русская пословица).

**Это интересно:** Согласно исследованиям, значительная часть речевой информации при обмене воспринимается через язык поз и жестов и звучание голоса. 53% сообщений воспринимается через выражение лица, позы и жесты, а 40% — через интонации и модуляции голоса. Отсюда следует, что всего 7% остается словам, воспринимаемым получателем, когда мы говорим. Другими словами, во многих случаях то, как мы говорим, важнее слов, которые мы произносим.

## СЕМИНАР 9 ОБЩЕНИЕ КАК ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ (ИНТЕРАКТИВНАЯ СТОРОНА ОБЩЕНИЯ)

**Цель занятия:** Рассмотреть общение как взаимодействие

**Содержание занятия:**

1. Структура межличностного взаимодействия
2. Ритуальное поведение в межличностном взаимодействии
3. Лидерство и руководство
4. Стратегии и тактики манипулирования

**Методические рекомендации к подготовке вопросов:**

К первому вопросу. В данном вопросе необходимо рассмотреть контексты межличностного взаимодействия. Что такое пространство межличностного взаимодействия. Сценарии и механизмы взаимодействия.

Ко второму вопросу. Рассмотрите социальные ритуалы, межличностные ритуалы и культурные особенности ритуального поведения в общении.

К третьему вопросу. Рассмотрите следующие вопросы: Феномен личностного влияния, власть и лидерство. Коммуникативно - личностный потенциал влияния. Типы личностного влияния.

К четвёртому вопросу. Основные стратегии воздействия на человека. Манипуляция в общении. Экспериментальные исследования тактик влияния.

### СЛОВАРЬ

**Указать источники:**

*МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ*

*СИМВОЛИЧЕСКИЙ ИНТЕРАКЦИОНИЗМ*

*СОТРУДНИЧЕСТВО*

*СОПЕРНИЧЕСТВО*

*ЛИДЕРСТВО*

*РУКОВОДСТВО*

*ВНУТРИГРУППОВОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ*

**ВОПРОС 1. СТРУКТУРА МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ**

**ВОПРОС 2. РИТУАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ В МЕЖЛИЧНОСТНОМ  
ВЗАИМОДЕЙСТВИИ**

### **ВОПРОС 3. ЛИДЕРСТВО И РУКОВОДСТВО**

### **ВОПРОС 4. СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ МАНИПУЛИРОВАНИЯ**

## **ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

**КОНСПЕКТ по книге:** Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор [Текст]  
/Э.Шостром. - Минск, 1992.

## ПРАКТИКУМ

### Упражнение 1. Тест «Транзактный анализ общения» (Э. Берн)

**Транзакция** – единица акта общения, в течение которой собеседники находятся в одном из трех состояний «я». В процессе взаимодействия могут в большей или меньшей мере проявляться такие состояния человека: состояние «родителя», «взрослого», «ребенка». Эти три состояния сопровождают человека всю его жизнь. Зрелый человек умело использует различные формы поведения, гибко проявляя себя в том или ином состоянии в зависимости от его целей и жизненных обстоятельств.

**Инструкция:** с помощью теста увидите, как сочетаются эти три «я» в вашем поведении. Для этого оцените приведенные высказывания в баллах от 1 до 10.

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, мне хочется подурчиться, 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 старшего, как ему следует жить-\_\_\_\_\_
13. Я, как и многие люди, бываю обидчив -\_\_\_\_\_
14. Мне удастся видеть в людях больше, чем они говорят о себе -\_\_\_\_\_
15. Дети должны, безусловно, 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-\_\_\_\_\_

**Обработка результатов:** подсчитайте отдельно сумму баллов по строкам:

- I (состояние «ребенок»): 1, 4, 7, 10, 13, 16, 19.
- II (состояние «взрослый»): 2, 5, 8, 11, 14, 17, 20.
- III (состояние «родитель»): 3, 6, 9, 12, 15, 18, 21.

Если у вас получилась формула II, I, III, то это значит, что вы обладаете развитым чувством ответственности, в меру импульсивны, непосредственны и не склонны к назиданиям и поучениям.

Если у вас получилась формула III, I, II, то для вас характерна категоричность в суждениях и действиях, возможно излишнее проявление самоуверенности при взаимодействии с людьми, чаще всего говорите без сомнения то, что думаете или знаете, не заботясь о последствиях ваших слов и действий.

Если на первом месте в формуле состояние I («ребенок»), то вы можете проявлять склонность к научной работе, хотя и не всегда умеете управлять своими эмоциями.

**Вывод:**

**Упражнение 2.** В транзактной концепции Э. Берна выделены позиции Ребенка, Родителя и Взрослого. Ниже перечислены характеристики поведения при принятии каждой из них. Определите, что в данном списке принадлежит Родителю, Взрослому и Ребенку.

*Раскованность, скептицизм, жизнерадостность, бедность фантазии, недооценка эмоциональной стороны жизни из-за рационального подхода к ней, авторитетный тон, импульсивность, контроль над своими действиями, покровительство, безапелляционность, богатая фантазия, пугливость, скованность, догматизм, сознание собственного превосходства и права «качать», неуверенность, любопытство, беспомощность, доверчивость, уверенность у своей правоте, расчет действий, трезвость в оценках, понимание относительности догм, несдержанность.*

Родитель:

Взрослый:

Ребенок:

### Упражнение 3: Опросник изучения поведения К. Томаса

Личностный опросник, разработан К. Томасом и предназначен для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению, выявления определенных стилей разрешения конфликтной ситуации. В России тест адаптирован Н.В. Гришиной.

**Инструкция:** в каждой паре выберите то суждение, которое наиболее точно описывает ваше типичное поведение в конфликтной ситуации.

#### Стимульный материал

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

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

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

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

А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б. Я пытаюсь уладить дело, учитывая интересы другого и мои.

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

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Я стараюсь успокоить другого и сохранить наши отношения.

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

А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

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

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

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

Б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать напряженности.

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

А. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.

Б. Я стараюсь добиться своего.

7. \_\_\_\_\_

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

Б. Я считаю возможным уступить, чтобы добиться другого.

8. \_\_\_\_\_

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

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

9. \_\_\_\_\_

А. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

10. \_\_\_\_\_

А. Я твердо стремлюсь достичь своего.

Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

11. \_\_\_\_\_

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

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

12. \_\_\_\_\_

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

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

13. \_\_\_\_\_

А. Я предлагаю среднюю позицию.

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

14. \_\_\_\_\_

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

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

15. \_\_\_\_\_

А. Я стараюсь успокоить другого и, главным образом, сохранить наши отношения.

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

16. \_\_\_\_\_

А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17. \_\_\_\_\_

А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.

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

18. \_\_\_\_\_

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

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

19. \_\_\_\_\_

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

Б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

20. \_\_\_\_\_

А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.

Б. Я стремлюсь к лучшему сочетанию выгод и потерь для всех.

21. \_\_\_\_\_

А. Веду переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22. \_\_\_\_\_

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

Б. Я отстаиваю свои желания.

23. \_\_\_\_\_

А. Я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого.

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

24. \_\_\_\_\_

А. Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.

Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

25. \_\_\_\_\_

А. Я пытаюсь доказать другому логику и преимущества моих взглядов.

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

26. \_\_\_\_\_

А. Я предлагаю среднюю позицию.

Б. Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

27. \_\_\_\_\_

А. Я избегаю позиции, которая может вызвать споры.

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

28. \_\_\_\_\_

А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б. Улаживая ситуацию, я стараюсь найти поддержку у другого.

29. \_\_\_\_\_

А. Я предлагаю среднюю позицию.

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

30. \_\_\_\_\_

А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

**Обработка и интерпретация результатов теста:** за каждый ответ, совпадающий с ключом, соответствующему типу поведения в конфликтной ситуации начисляется 1 балл. Количество баллов, набранных индивидом по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях.

Основные стили поведения:

- *Кооперация*, которая возможна только при внимательном отношении человека к интересам других людей, находящихся в конфликте.
- *Напористость*, когда прежде всего защищаются свои интересы.

Соответственно перечисленным стилям поведения выделяются следующие способы реагирования в конфликте:

✓ *Соревнование (соперничество)* – неэффективный, однако часто применяемый стиль поведения в конфликтах, это выражается в стремлении добиться своих интересов, не принимая во внимание интересы других.

✓ *Приспособление* – пренебрежение собственными интересами ради других.

✓ *Компромисс* – соглашение между конфликтующими сторонами, которое достигается путем взаимных уступок.

✓ *Избегание* – уклонение от кооперации и пренебрежение собственными интересами.

✓ *Сотрудничество* – альтернативное решение конфликта, которое полностью удовлетворяет интересы конфликтующих сторон.

**Ключ**

№	Соперничество	Сотрудничество	Компромисс	Избегание	Приспособление
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			А		Б
5					
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

**Упражнение 4.** Представьте, что вы назначены руководить группой из шести человек, задача которой — выращивать овощи на поле площадью пять акров. Опишите ваши действия для каждого из трех возможных стилей лидерства.

а. авторитарный:

б. демократический:

в. попустительский:

**Упражнение 5.** Ответьте, ложно или истинно каждое из следующих утверждений.

- а) Формальный лидер выбирается группой или назначается сверху. \_\_\_\_\_
- б) Имя неформального лидера указывается в документах компании. \_\_\_\_\_
- в) Лидер, как правило, имеет высокую самооценку. \_\_\_\_\_
- г) Формальный лидер обычно является и социоэмоциональным лидером. \_\_\_\_\_
- д) Деловой лидер часто шутит, чтобы ослабить напряжение. \_\_\_\_\_
- е) Руководители, исповедующие теорию Икс, как правило, придерживаются авторитарного стиля руководства. \_\_\_\_\_
- ж) Руководители, исповедующие теорию Икс, часто обнаруживают, что их суждения в отношении людей были ошибочны. \_\_\_\_\_
- з) Руководители, придерживающиеся попустительского стиля руководства, отличаются деловой ориентацией. \_\_\_\_\_
- и) Авторитарные лидеры полагаются на опыт членов группы. \_\_\_\_\_
- к) Демократический стиль руководства эффективен в любых ситуациях. \_\_\_\_\_

**Упражнение 5.** «Конфликтная ситуация»

Вспомните конфликтные ситуации, свидетелем которой вы были и проанализируйте, ответив на следующие вопросы:

1. Определите вид конфликта.
2. Кто был инициатором конфликта?
3. Какая, по вашему мнению, была причина конфликтной ситуации?
4. Как разрешился данный конфликт?
5. Можно было бы избежать этого конфликта и, каким образом?

## СЕМИНАР 10. ОБЩЕНИЕ КАК СОЦИАЛЬНАЯ ПЕРЦЕПЦИЯ (ПЕРЦЕПТИВНАЯ СТОРОНА ОБЩЕНИЯ)

**Цель занятия:** Рассмотреть общение как социальную перцепцию.

**Содержание занятия:**

1. Межличностные отношения. Чувства и эмоции в общении
2. Восприятие и понимание в структуре межличностного общения
3. Трудности и дефекты в общении.

**Методические рекомендации к подготовке вопросов:**

К первому вопросу. В данном вопросе рассмотреть межличностные аттракции. Основные характеристики чувств и эмоций в общении. Социальные эмоции. Способы управления эмоциями и чувствами.

Ко второму вопросу. Необходимо рассмотреть, что такое восприятие человека человеком, что мы видим в другом человеке, как и для чего использует человек свои знания. Первое впечатление и точность интерпретаций. Психологические основы и закономерности понимания. Роль национальных и этнических стереотипов.

К третьему вопросу. Рассмотрите нарушения, барьеры и трудности в общении. Необходимо раскрыть понятия дефицитное общение, дефектное общение, деструктивное общение.

### СЛОВАРЬ

**Указать источники:**

*СОЦИАЛЬНОЕ ПОЗНАНИЕ*

*МЕЖЛИЧНОСТНОЕ ВОСПРИЯТИЕ*

*РЕФЛЕКСИЯ*

*ИДЕНТИФИКАЦИЯ*

*ЭМПАТИЯ*

*АТТРАКЦИЯ*

*СТЕРЕОТИПИЗАЦИЯ*

*КАУЗАЛЬНАЯ АТТРИБУЦИЯ*

**ВОПРОС 1. МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ. ЧУВСТВА И ЭМОЦИИ В  
ОБЩЕНИЕ**

**ВОПРОС 2. ВОСПРИЯТИЕ И ПОНИМАНИЕ В СТРУКТУРЕ МЕЖЛИЧНОСТНОГО  
ОБЩЕНИЯ**

### **ВОПРОС 3. ТРУДНОСТИ И ДЕФЕКТЫ В ОБЩЕНИЕ**

#### **ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

**КОНСПЕКТ «ГЛАВА 7. АФФИЛИЯЦИЯ И ДРУЖБА»** по книге: Чалдини Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других! (серия «Главный учебник») [Текст] / Р.Чалдини – СПб: прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 336с.

**КОНСПЕКТ «ГЛАВА 8. ЛЮБОВЬ И РОМАНТИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ» по книге:** Чалдин Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других! (серия «Главный учебник») [Текст] / Р.Чалдин – СПб: прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 336с.

## ПРАКТИКУМ

**Упражнение 1.** Проанализируйте отрывки, представленные ниже, определите типовую схему перцепции, систематические ошибки социального восприятия.

1. *«Удивительное дело, какая полная бывает иллюзия того, что красота есть добро. Красивая женщина говорит глупости, ты слушаешь и не слышишь глупости, а слышишь умное. Она говорит, делает гадости, а ты видишь что-то милое. Когда же она не говорит ни глупостей, ни гадостей, а красива, то сейчас уверяешься, что она чудо как умна и нравственна»* (Л.Н.Толстой. «Крейцера соната»).

2. *«Красота производит совершенные чудеса. Все душевные недостатки в красавице вместо того, чтобы произвести отвращение, становятся как-то необыкновенно привлекательны»* (Н.В.Гоголь. «Невский проспект»).

3. *«На нем был черный фрак, побелевший уже по швам, панталоны летние... под истертым черным галстуком на желтоватой манишке блестел фальшивый алмаз, шершавая шляпа, казалось, видела и добро, и ненастье.*

*Встретясь с этим человеком в лесу, вы приняли бы его за разбойника; в обществе за политического заговорщика; в передней — за шарлатана, торгующего эликсирами или мышьяком»* (А.С.Пушкин. «Египетские ночи»).

## РАЗДЕЛ IV СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ МАЛЫХ ГРУПП

### СЕМИНАР 11 СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ МАЛОЙ ГРУППЫ, ЕЕ СТРУКТУРА И ДИНАМИКА

**Цель занятия:** Познакомиться с особенностями малых социальных групп

**Содержание занятия:**

1. *Общая характеристика методов исследования групповых феноменов.*
2. *Социально-психологические характеристики группы и общие представления о стадиях развития групп.*
3. *Социальный психологический статус и позиция личности в группе.*
4. *Процесс принятия группового решения. Групповая дискуссия, «мозговой штурм» как метод повышения эффективности группового решения.*

**Методические рекомендации к подготовке вопросов:**

К первому вопросу. Специфический признак малой группы, отличающий ее от больших групп. Общая характеристика методов исследования групповых феноменов, сложившиеся за истекшие десятилетия и влияющие на развитие научной мысли: социометрическое направление Дж.Морено), социологическое направление (Э.Мейо), школа групповой динамики (К.Левин), стратометрическая концепция (А.В.Петровский) и параметрическая концепция (Л.И.Уманский)

Ко второму вопросу. Групповые интересы, потребности, нормы, ценности, цели, групповое мнение как психологические характеристики группы. «Модели» развития группы в отечественной социальной психологии.

К третьему вопросу. Позиция члена группы как устойчивая система отношений к

внутригрупповым явлениям. Статус члена группы (групповой статус) как положение члена группы в системе внутригрупповых отношений, его авторитет в группе.

Роль как выполняемая индивидом социальная функция, способ поведения индивида в системе межличностных отношений. Статус как исполнение ряда ролей. Поведение личности в группе, детерминированное ее статусом и той ролью, которую она играет в соответствии с этим статусом.

К четвёртому вопросу. Групповое принятие решений как совместный выбор цели и средств ее достижения в альтернативных, проблемных ситуациях. Информационная подготовка принятия решения, свободная внутригрупповая дискуссия, позволяющая сопоставлять различные позиции, увидеть проблему с различных сторон, уточнить позиции отдельных членов группы, устранить скрытые конфликты, нивелировать эмоциональные реакции. Принятие решения. Групповая нормализация. Групповая поляризация, ее величина. Феномен «сдвига к риску». Качество групповых решений. Различные формы групповых дискуссий в социальной психологии: дебаты, совещание, «мозговой штурм», метод синектики и др.

## СЛОВАРЬ

**Указать источники:**

*МАЛАЯ ГРУППА*

*ГРУППОВЫЕ НОРМЫ*

*ГРУППОВЫЕ ЦЕННОСТИ*

*ГРУППОВЫЕ ПРОЦЕССЫ*

*КОМПОЗИЦИЯ ГРУППЫ*

*РОЛЬ В ГРУППЕ*

*СТАТУС В ГРУППЕ*

**ВОПРОС 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДОВ ИССЛЕДОВАНИЯ  
ГРУППОВЫХ ФЕНОМЕНОВ.**

**ВОПРОС 2. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ  
ГРУППЫ И ОБЩИЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О СТАДИЯХ РАЗВИТИЯ ГРУПП.**

**ВОПРОС 3. СОЦИАЛЬНЫЙ ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ СТАТУС И ПОЗИЦИЯ  
ЛИЧНОСТИ В ГРУППЕ.**

**ВОПРОС 4. ПРОЦЕСС ПРИНЯТИЯ ГРУППОВОГО РЕШЕНИЯ. ГРУППОВАЯ  
ДИСКУССИЯ, «МОЗГОВОЙ ШТУРМ» КАК МЕТОД ПОВЫШЕНИЯ  
ЭФФЕКТИВНОСТИ ГРУППОВОГО РЕШЕНИЯ**

## **ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

### **ЗАДАНИЕ 1.**

Ознакомьтесь с классификацией групп (по Г.М. Андреевой), дайте каждой из них характеристику и приведите по одному примеру на каждую разновидность группы.

### **ЗАДАНИЕ 2.**

Анализ структуры студенческой группы:

Нарисуйте круг, разделите его на сектора по количеству человек в вашей группе. Размер каждого куса должен отражать вклад каждого человека в деятельность группы. Обязательно оставьте место для себя. Ответьте на следующие вопросы:

1. Какими критериями вы пользовались для определения размера вклада каждого человека в деятельность группы?
2. Назовите трех человек, которые получили самые большие куски.
3. Как вы оценили себя по сравнению с другими членами группы?

**ЗАДАНИЕ 3. КОНСПЕКТ «ИССЛЕДОВАНИЕ МАЛОЙ ГРУППЫ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ И ЗАРУБЕЖНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ»** по книге: Кричевский Р.Л., Дубовская Е.М. Социальная психология малой группы: Учебное пособие для вузов. — М.: Аспект Пресс, 2001.— 318 с.

## ПРАКТИКУМ

**Упражнение 1.** Из данных понятий выстройте логические ряды так, чтобы каждое предыдущее понятие было родовым (более общим) по отношению к последующим.

1. Общество, коллектив, группа, реальная группа, малая группа.

2. Дружба, общественное производство, общественные отношения, общество, межличностные отношения.

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

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

**Упражнение 2.** Объясните, какие из нижеперечисленных групп можно считать формальными (официальными), а какие — неформальными (неофициальными).

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

**Формальные:**

**Неформальные:**

**Упражнение 3. «Образ группы»**

Выразите свое личное видение вашей группы как единого целого, придумав какой-либо образ, сравнение или символ. Например, можно сказать: «Она похожа на клетку со львами, где прекрасные и могучие звери мало, знакомые друг другу втиснуты в маленькое пространство. Путь мешают им двигаться, теснота и тревога делают их агрессивными, и, помимо всего этого их еще кормят непривычной для них пищей». Другую группу можно было бы описать так: «Мерседес без мотора, который пассажиры должны приводить в движение, крутя педали. Внешне он великолепен, но ему не хватает мощного двигателя, позволяющего мчаться вперед». Подумайте немного о том, какая метафора подошла бы вашей группе.

## РАЗДЕЛ V СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ БОЛЬШИХ ГРУПП

### СЕМИНАР 12. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА БОЛЬШИХ ГРУПП

**Цель занятия:** Изучить особенности больших социальных групп

**Содержание занятия:**

1. Проблематика, теоретические и методические принципы исследования больших групп в социальной психологии. Классификация больших социальных групп.
2. Психологические аспекты жизнедеятельности стихийных неорганизованных (толпа, демонстрация и т.п.) и временных полуорганизованных (публика, митинг, аудитория и т.п.) больших групп.
3. Структура психологии устойчивых организованных больших групп (социальные классы, слои, этносы, профессиональные группы, политические партии и т.п.).
4. Концепции этнопсихологии, психологии наций
5. Роль средств массовой информации и коммуникации. Реклама. Мода. Пропаганда. Слухи.

**Методические рекомендации к подготовке вопросов:**

К первому вопросу. Раскрыть два вида «больших» в количественном отношении образований людей: случайно возникшие и кратковременно существующие (толпа, публика, аудитория) социальные группы, сложившиеся в ходе исторического развития, занимающие определенное место в системе общественных отношений и поэтому долговременные, устойчивые в своем существовании (социальные классы, этнические, профессиональные, половозрастные группы). Трудности, связанные с психологическим исследованием характеристик больших социальных групп (отсутствие методик изучения различных процессов).

Ко второму вопросу. Дайте характеристику стихийным группам, отражающие формы коллективного поведения, в западной и в отечественной социальной психологии. Раскройте психологические аспекты полуорганизованных (публика, митинг, аудитория и т.п.) больших групп.

К третьему вопросу. Организованные большие группы (социальные классы, слои, этносы, профессиональные группы, политические партии и т.п.). Параметры структуры: 1) социальный или национальный характер, нравы, обычаи, традиции; 2) эмоциональная сфера, зависящая от образования, культуры, интересов и настроения. Классовые потребности и интересы как значимый элемент эмоциональной сферы структуры психологии больших групп

К четвертому вопросу. Психология наций (этносов, народностей) – особая отрасль социально-психологических знаний, отражающих существующую в реальности систему чувств, настроений, мнений, нравов, традиций, обычаев, чаяний и т.п., отличающих каждую нацию от другой, а также особенности ее языка и культуры, хозяйственного и бытового уклада. Обратите внимание на исследование этнических групп в работах В.Вунда по «психологии народов» (исследование этнических групп через анализ мифов, обычаев и языка).

Для чего, для каких целей в практической деятельности человека необходимы изучение, знание и учет национальной психологии?

К пятому вопросу. Массовая коммуникация как социальное общение, организовано и осуществляемое в масштабах всего общества. Психология массовой коммуникации как отрасли социальной психологии, исследующей влияние объективных и субъективных факторов на эффективность общения, формирование, закрепление и изменение установок, возникновения и функционирование общественного настроения и мнения, способы побуждения людей к определенным действиям.

## СЛОВАРЬ

Указать источники:

*ОРГАНИЗОВАННЫЕ БОЛЬШИЕ ГРУППЫ,*

*НЕОРГАНИЗОВАННЫЕ БОЛЬШИЕ ГРУППЫ*

*МАССОВОЕ СОЗНАНИЕ*

*ОБЩЕСТВЕННОЕ НАСТРОЕНИЕ*

*МАССОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ*

**ВОПРОС 1. ПРОБЛЕМАТИКА, ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ  
ПРИНЦИПЫ ИССЛЕДОВАНИЯ БОЛЬШИХ ГРУПП В СОЦИАЛЬНОЙ  
ПСИХОЛОГИИ**

**ВОПРОС 2. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
СТИХИЙНЫХ НЕОРГАНИЗОВАННЫХ (ТОЛПА, ДЕМОНСТРАЦИЯ И Т.П.) И  
ВРЕМЕННЫХ ПОЛУОРГАНИЗОВАННЫХ (ПУБЛИКА, МИТИНГ, АУДИТОРИЯ И  
Т.П.) БОЛЬШИХ ГРУПП.**

**ВОПРОС 3. СТРУКТУРА ПСИХОЛОГИИ УСТОЙЧИВЫХ  
ОРГАНИЗОВАННЫХ БОЛЬШИХ ГРУПП (СОЦИАЛЬНЫЕ КЛАССЫ, СЛОИ,  
ЭТНОСЫ, ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ГРУППЫ, ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПАРТИИ И  
Т.П.).**

**ВОПРОС 4. КОНЦЕПЦИИ ЭТНОПСИХОЛОГИИ, ПСИХОЛОГИИ НАЦИЙ**

**ВОПРОС 5. РОЛЬ СРЕДСТВ МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ И  
КОММУНИКАЦИИ. РЕКЛАМА. МОДА. ПРОПАГАНДА. СЛУХИ.**

## ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

**ЗАДАНИЕ 1.** Заполните таблицу:

Типы стихийных групп	Краткая характеристика	Длительность существования

## **ЗАДАНИЕ 2. 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	Момент 1	Момент 2	Момент 3
Количество разговоров			
Количество криков			
Количество физических движений			
Количество физических контактов и прикосновений			
Степень активности аудитории (пение, подпевание, танцы, размахивание руками в такт музыки)			
Прочее			

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 участниками толпы?

Напишите письменный отчет по итогам выполненного задания.

## **ЗАДАНИЕ 3. Сбор и анализ данных об обращениях к людям с целью их убеждения (о телевизионных роликах)**

Посмотрите телевизор и запишите содержание рекламы на предлагаемом бланке. Выберите три рекламных ролика. Укажите, какой продукт рекламируется (мыло, пиво, автомобили и т.п.). Затем опишите основное лицо (лица), которое рекламирует товар (пол, возраст, статус и т.д.). Проанализируйте, к какому типу относится убеждающее обращение, используемое в рекламном ролике.

Например, некоторые рекламные ролики эксплуатируют желание человека быть популярным и нравиться окружающим, другие пытаются использовать в своих целях

чувство вины и т.д. Не забывайте, что реклама убеждает не только с помощью произнесенных вслух слов, но и с помощью продуманного визуального ряда.

Проанализировав различные методы убеждения, используемые в рекламе, сравните свои результаты с результатами других студентов.

Рекламный ролик	Рекламируемый товар	Основное лицо (лица), рекламирующий товар	Типы убеждающих обращений

1. Преобладал ли какой-нибудь тип убеждающих обращений, и если да, то какой?
2. Заметили ли вы какие-либо закономерности в структуре рекламных обращений? Например, изменялось ли содержание обращений в зависимости от того, кто занимался убеждением зрителей - мужчина или женщина, кто был аудиторией-мишенью - дети или взрослые и т.п.?
3. Какие убеждающие обращения, на ваш взгляд, наиболее эффективны и почему?

## РАЗДЕЛ VI ПРИКЛАДНЫЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

### СЕМИНАР 13: ПРИКЛАДНЫЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ

**Цель занятия:** Рассмотреть прикладные и практические аспекты социальной психологии

**Содержание занятия:**

1. Важность прикладных социально-психологических исследований и теоретических знаний, особенно в ситуации социальной стабильности.
2. Пропедевтическое и психогигиеническое значение основ социально-психологического образования, воспитания и развития.
3. Особое значение социальной психологии в период социальных изменений. Значение и задачи повышения социально-психологической культуры населения.
4. Профилактика и борьба с преступностью.
5. Глобализация информационных процессов. Компьютерная революция, Интернет, их социально-психологическое значение.
6. Значение социально-психологической компетентности и готовности психологов к профессиональной деятельности

**Методические рекомендации к подготовке вопросов:**

К первому вопросу. Раскрыть предмет, структуру и задачи прикладной социальной психологии. Теоретические основы, состояние и перспективы развития. Раскрыть сферы применения прикладной социальной психологии (политика, экономика, образование, здравоохранение и др.)

Ко второму вопросу. Раскрыть понятия «пропедевтические» и «психогигиенические» основы образования, воспитания и развитие. В чем суть этих понятий и как это влияет на общество в целом.

К третьему вопросу. Раскрыть понятие «социальные изменения», «социально-психологическая культура». Какие задачи стоят перед социальной психологией в условиях социальных изменений и как это будет влиять на общество (вспомнить задачи и функции социальной психологии).

К четвертому вопросу. Раскрыть понятия «криминал», «криминальные конфликты», профилактика и борьба с преступностью.

К пятому вопросу. Раскрыть что такое глобализация информационных процессов. Как проявляется компьютерная революция. Как влияет интернет на социально психологическое развитие, и какие есть опасности для человека.

К шестому вопросу. Что такое социально-психологическая компетентность. Раскрыть как проявляется психологическая готовность психологов к профессиональной деятельности. И что для этого необходимо делать.

## СЛОВАРЬ

**Указать источники:**

СОЦИАЛЬНЫЙ ПСИХОЛОГ

КОНСУЛЬТАНТ

*ЭКСПЕРТ*

*ОБУЧАЮЩИЙ*

*СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА*

*СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ КОМПЕТЕНТНОСТЬ СПЕЦИАЛИСТА*

**ВОПРОС 1. ВАЖНОСТЬ ПРИКЛАДНЫХ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ И ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ЗНАНИЙ, ОСОБЕННО В СИТУАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ СТАБИЛЬНОСТИ.**

**ВОПРОС 2. ПРОПЕДЕВТИЧЕСКОЕ И ПСИХОГИГИЕНИЧЕСКОЕ  
ЗНАЧЕНИЕ ОСНОВ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ,  
ВОСПИТАНИЯ И РАЗВИТИЯ.**

**ВОПРОС 3. ОСОБОЕ ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПСИХОЛОГИИ В ПЕРИОД  
СОЦИАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ. ЗНАЧЕНИЕ И ЗАДАЧИ ПОВЫШЕНИЯ  
СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ НАСЕЛЕНИЯ.**

**ВОПРОС 4. ПРОФИЛАКТИКА И БОРЬБА С ПРЕСТУПНОСТЬЮ.**

**ВОПРОС 5. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ.  
КОМПЬЮТЕРНАЯ РЕВОЛЮЦИЯ, ИНТЕРНЕТ, ИХ СОЦИАЛЬНО-  
ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ.**

**ВОПРОС 6. ЗНАЧЕНИЕ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ  
КОМПЕТЕНТНОСТИ И ГОТОВНОСТИ ПСИХОЛОГОВ К  
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

## ПРАКТИКУМ МИНИ-ТЕСТ

ФИО \_\_\_\_\_  
Возраст \_\_\_\_\_

**ИНСТРУКЦИЯ:** Оцените себя и Ваши умения по шкале от 1 до 10 (1-низший балл, 10 – наивысший балл)

1. Как много Вы знаете о мотивации и поведении людей?  
1...2...3...4...5...6...7...8...9...10
2. Насколько свободно Вы общаетесь?  
1...2...3...4...5...6...7...8...9...10
3. Насколько Вы удовлетворены своим образом Я?  
1...2...3...4...5...6...7...8...9...10
4. Как Вы сами оцениваете себя как психолога?  
1...2...3...4...5...6...7...8...9...10
5. Как много Вы знаете о работе практического психолога?  
1...2...3...4...5...6...7...8...9...10
6. Насколько Вы получаете удовольствие, когда помогаете другим людям?  
1...2...3...4...5...6...7...8...9...10
7. Насколько Ваше профессиональное будущее зависит от Вас?  
1...2...3...4...5...6...7...8...9...10

*Насколько Вам свойственны:*

Эмпатия Я вижу мир глазами других. Я понимаю другого, так как могу почувствовать себя в его коже. Я понимаю настроение своего собеседника и отвечаю на него.  
1...2...3...4...5...6...7...8...9...10

Тепло Я выражаю, не всегда обязательно чувствуя, разными способами, что я уважаю другого, признаю его право на собственное мнение, даже ошибку. Я человек, активно поддерживающий других  
1...2...3...4...5...6...7...8...9...10

Искренность, подлинность Я более искренен, чем фальшив, в своем взаимодействии с окружающими. Я не скрываюсь за ролями и фасадами, не стремлюсь произвести впечатление. Я остаюсь самим собой в своем общении с другими людьми  
1...2...3...4...5...6...7...8...9...10

Конкретность О себе я не могу сказать, что выражаюсь неопределенно, когда разговариваю с людьми. Я не говорю общих фраз, не хожу вокруг и около, соотношусь с конкретным опытом и поведением. Я говорю ясно и точно.  
1...2...3...4...5...6...7...8...9...10

Инициативность В взаимоотношениях с другими людьми я занимаю активную позицию: сам действую, а не только реагирую. Вступая в контакт, я не жду, когда вступят в контакт со мной. Я проявляю инициативу по разным поводам в отношении людей.  
1...2...3...4...5...6...7...8...9...10

Спонтанность Непосредственность в проявлении себя. Я действую, открыто и прямо во взаимоотношениях с окружающими, не раздумывая о том, как буду выглядеть со стороны  
1...2...3...4...5...6...7...8...9...10

## ***Методика диагностики направленности профессиональной деятельности психолога-консультанта (Т.Д. Дубовицкая, Р.Р. Газизова)***

Наряду с профессиональной позицией исследователи (К. Роджерс, А.Я. Варга и др.) также говорят о профессиональной направленности психолога-консультанта. Осознание различных видов консультативной направленности актуально на этапе профессиональной подготовки будущего психолога, так как позволяет ему отказаться от деструктивных отношений с клиентом. Теоретический анализ различных стратегий поведения психолога во взаимодействии с клиентом позволил нам конкретизировать три вида направленности консультативной деятельности психолога: на развитие личности клиента, на самопрезентацию, стремление дать совет.

*Инструкция:* Прочтите внимательно суждения, характеризующие поведение психолога во взаимодействии с клиентом:

напротив суждения, которое, в наибольшей степени соответствует Вашему мнению, поставьте цифру 2,

напротив суждения, которое в наименьшей степени соответствует Вашему мнению, проставьте 0;

напротив оставшегося суждения проставьте 1.

### **1. В работе с клиентом психологу важно:**

- А. Получить удовлетворение от своей работы с клиентом;
- Б. Знать, что именно посоветовать клиенту, какую психотехнику использовать;
- В. Понять, что мешает клиенту самому решать проблему.

### **2. В беседе с клиентом необходимо, прежде всего:**

- А. Выявить (сформулировать) суть проблемы и предложить способ ее решения;
- Б. Чтобы клиент видел в психологе профессионала/специалиста;
- В. Проявить понимание чувств и переживаний клиента.

### **3. Неудачи в консультативной работе с клиентом могут быть связаны с тем, что:**

- А. Психолог/консультант не смог предложить клиенту подходящий совет для решения проблемы;
- Б. Психолог не смог установить доверительных отношений с клиентом;
- В. Психолог не смог произвести должного впечатления на клиента.

### **4. Психолог для клиента должен выступать, прежде всего, как:**

- А. Специалист, который может дать клиенту конкретный совет;
- Б. Человек, наделенный особыми способностями, вызывающий уважение и признание;
- В. Человек, вызывающий к себе доверие, позволяющий клиенту быть самим собой.

### **5. Клиент для психолога выступает, прежде всего, как человек:**

- А. Который оказался в сложной ситуации, и ему нужен совет психолога;
- Б. Который позволяет психологу проявить свой профессионализм;
- В. Которому необходимы, прежде всего, понимание и поддержка со стороны психолога.

### **6. Какое из высказываний психолога является, на ваш взгляд, более приемлемым в общении с клиентом:**

- А. В Ваших словах чувствуется обида;
- Б. Вы можете рассчитывать на мои профессиональные знания, опыт;
- В. Мне понятна Ваша проблема, и я предлагаю Вам следующее...

### **7. В общении с клиентом психолог должен:**

- А. Сосредоточить свое внимание на проблеме и не отвлекаться на посторонние темы;
- Б. Держать по отношению к клиенту отстраненную позицию, сохранять некоторую таинственность;
- В. Быть открытым своим чувствам, переживаниям и в случае необходимости поделиться ими с клиентом.

### **8. В общении с клиентом психологу важно:**

- А. Говорить простым, понятным языком, выражать позитивное отношение к клиенту;
- Б. Использовать специальную научную терминологию, чтобы вызвать к себе уважение;
- В. Излагать свое видение проблемы клиента и предлагать конкретные способы ее решения.

#### *Интерпретация*

Направленность на то, чтобы дать конкретный совет клиенту (СК): 1Б;2А;3А;4А;5А;6В;7А;8В.

Направленность на самопрезентацию (СП): 1А;2Б;3В;4Б;5Б;6Б;7Б;8Б.

Направленность на развитие личности клиента (РЛ): 1В;2В;3Б;4В;5В;6А;7В;8А.

#### *Обработка результатов.*

По каждой шкале подсчитывается сумма набранных баллов. По каждой шкале можно набрать от 0 до 16. Чем выше сумма баллов, тем выше данный вид направленности.

*Направленность на развитие личности клиента* выражается в том, что психолог исходит из того, что клиент обладает необходимыми внутренними ресурсами, позволяющими ему самостоятельно решать свою проблему. Помощь со стороны психолога выражается в создании условий для осознания клиентом глубинных причин своей проблемы и снятия их влияния на его поведение (психоанализ); в целенаправленном формировании конструктивных форм поведения, позволяющих клиенту иначе реагировать на происходящее и влиять на него (когнитивно-поведенческий подход); в прояснении чувств и мыслей клиента, его принятии и эмоциональной поддержке, позволяющих ему самому найти решение своей проблемы (клиент-центрированный подход).

*Стремление дать совет* свидетельствует о том, что психолог не верит в способность клиента самому сделать вывод, принять решение, не обращается к внутренним ресурсам клиента, не обеспечивает развитие у него необходимых качеств и свойств личности. Различные психологические школы сходятся, по крайней мере, в том, что совет не является ни итогом консультативного взаимодействия, ни его инструментом. Так, З. Фрейд писал: «Более того, я ручаюсь, что вы заблуждаетесь, допуская, что совет и руководство в делах жизни являются неотъемлемой частью аналитического воздействия. Напротив, мы отрицаем такую роль ментора, насколько это возможно»<sup>1</sup>. Представители экзистенциально-гуманистического направления (Мэй, 2002; Роджерс, 2008; Ялом, 2005) приводят многочисленные примеры выдачи совета и негативного результата, который возникает, если клиент ему следует.

*Направленность на самопрезентацию* выражается в преимущественном стремлении психолога демонстрировать свои знания, достижения, освоенные психотехники для того, чтобы вызвать восхищение собой, удивить клиента. Не получая должного внимания и отношения к себе и своей проблеме, чувствуя стремление психолога самоутвердиться в его глазах, клиенты либо начинают «гордиться» таким психологом (а заодно и собой, как его

---

клиентом), либо теряют интерес к нему как к профессионалу.

## СЕМИНАР 14 Социально-психологическая технология «Дебаты»

*Цель занятия: Провести дебаты в студенческой группе по выбранной теме.*

### **Содержание занятия:**

1. Группа выбирает тему дебатов.
2. Группа делится на две подгруппы для подготовки к дебатам.
3. Дебаты проводятся по предложенному алгоритму: выбираются спикеры, судьи и наблюдатели.

### **Методические рекомендации к подготовке вопросов:**

#### **1. Выбирается тема дебатов.**

Тема должна: затрагивать значимые проблемы, представлять интерес (быть актуальной), быть пригодной для спора, давать одинаковые возможности командам, иметь четкую формулировку, иметь положительную формулировку для утверждающей команды, стимулировать исследовательскую работу.

Примеры тем:

- ✓ *Цензура подрывает основные свободы.*
- ✓ *Эвтаназию можно оправдать.*
- ✓ *Рекламу на телевидении следует запретить.*
- ✓ *НЛО существует.*
- ✓ *Мораль зависит от культуры.*
- ✓ *Мужчины и женщины равны для выполнения любой работы.*
- ✓ *Преступления на почве ревности оправданы.*
- ✓ *Использование животных в научных целях аморально.*
- ✓ *Скрывать правду от смертельно больного неэтично.*
- ✓ *Жить в большом городе лучше, чем в маленькой деревне.*
- ✓ *Обучение мальчиков и девочек должно быть отдельным.*

#### **2. Подготовка к дебатам.**

1) Информационный поиск.

Важно: сбор и организация информации по теме. Требование – полнота знания.

Необходимые умения:

- ведение двухчастного дневника (цитата – комментарий);
- составление опорного конспекта;
- реферирование (создание краткого связанного изложения основного содержания изучаемой статьи или книги), реферат отличается от конспекта наличием мыслей автора реферата о рассматриваемых проблемах;
- конспектирование (создание своей системы условных знаков и сокращений), запись основных положений и мыслей автора своими словами;
- цитирование (ссылки и сноски!);
- создание записей на карточках;

2) Построение сюжета доказательств по теме дебатов.

Сюжет доказательств – блок доказательств утверждения/отрицания, который будет реализован командой.

Необходимо ответить на следующие вопросы:

- почему мы соглашаемся (не соглашаемся) с темой?
- какие сильные доводы мы можем привести в поддержку (отрицание) темы?

- какие основные проблемы содержит тема и какие основные примеры можно привести?
- какие вопросы возникают в связи с этой темой?
- каковы могут быть опровергающие аргументы?

### 3) План речи:

1. приветствие слушателей;
2. представление команды и самого себя;
3. вступление (обоснование актуальности темы – ее важности в данный момент);
4. определение понятий (классификация и синоним – антоним);
5. выдвижение критериев;
6. аргументация;
7. заключение;
8. благодарность за внимание.

**Как выработать критерий.** Один из самых сложных моментов – выработка критерия. Критерий – структурный элемент сюжета доказательств, который служит для упрощения логических связей между аргументами и тезисом темы, он задает направление раунда дебатов.

**Тема: «Реклама портит облик современного города».**

Критерий: однообразие и унификация городов.

**Тема: «Телевидение приводит к насилию».**

Критерий: копирование поведения героев боевиков и передач.

Критерий может быть и конечной целью или ценностью, утверждаемой участниками дебатов.

**Тема: «Обучение мальчиков и девочек должно быть отдельным».**

Критерий: эффективность процесса обучения.

Пирамида: наиболее широкая цель – сужение.

Варианты: 1) аргумент – тезис; 2) аргумент – критерий.

Вторая схема подразумевает, что спикер далее показывает, каким образом аргумент способствует достижению заявленной цели или реализации заявленной ценности.

**Как создать аргумент.**

- 1) запись двумя – тремя словами смысла аргумента и его номера по порядку;
- 2) формулировка – полное предложение, содержащее главную мысль аргумента;
- 3) ключевые слова, характеризующие смысл аргумента;
- 4) тип доказательства – сведение к тезису или к критерию;
- 5) текст доказательства в виде полных предложений;
- 6) указание поддержек;
- 7) связка со следующим аргументом...

Способ представления наборов аргументов – прием «обзор». Это особое уведомление: «Данный аргумент может быть рассмотрен в нескольких аспектах...»

**Заключение.**

Цель: подытожить, внести пояснения, расширить интерес, подкрепить смысл, создать настроение.

Можно: повторить, проиллюстрировать сделать обзывающее или впечатляющее утверждение или использовать юмор.

**ТЕМА:**

### 3. Правила проведения дебатов

В игре участвуют две команды по три игрока (спикера) в каждой. Это первый, второй и третий спикеры команды утверждения (У 1, У 2, У 3) и первый, второй, третий спикеры команды отрицания (О 1, О 2, О 3). В ходе игры спикеры поочередно, в соответствии с правилами и регламентом, выступают с речами. В раунде перекрестных вопросов спикеры задают вопросы и отвечают на вопросы.

Спикер	Время	Функция
У 1	6 минут	Представляет команду и дает определение темы, обосновывает ее актуальность, объясняет ключевые понятия, вводит критерий, представляет все аргументы команды в организованной форме.
О 3 к У 1	3 минуты	О 3 задает вопросы с целью принизить значение аргументов У 1 и обнаружить слабые места позиции утверждения. У 1 отвечает.
О 1	6 минут	В общем принимает или уточняет определения, но не дает других (дебаты по определениям не проводятся). Опровергает утверждения У 1, выдвигает все возможные отрицающие аргументы.
У 3 к О 1	3 минуты	У 3 задает уточняющие и принижающие аргументацию вопросы О 1, О 1 отвечает.
У 2	5 минут	Отвергает все аргументы О 1, усиливает утверждающую линию и представляет доказательства.
О 1 к У 2	3 минуты	О 1 задает уточняющие и принижающие аргументацию вопросы У 2, У 2 отвечает.
О 2	5 минут	Опровергает аргументы У 1 и У 2, усиливает отрицающую линию, приводит доказательства в ее поддержку.
У 1 к О 2	3 минуты	У 1 задает уточняющие и принижающие аргументацию вопросы О 2, О 2 отвечает.
У 3	5 минут	Опровергает аргументы и доказательства отрицающей линии, представляет сравнительный анализ позиций команд для усиления и доказательства утверждающей линии.
О 3	5 минут	Опровергает аргументы и доказательства утверждающей линии, представляет сравнительный анализ позиций команд для усиления и доказательства отрицающей линии.

## Судейский протокол

Судья \_\_\_\_\_ Место проведения \_\_\_\_\_

Тема											
Дата:	Состав утверждающей стороны:					Состав отрицающей стороны					
Дисциплина: «Социальная психология»	У 1					О 1					
	У 2					О 2					
	У 3					О 3					
Спикер	Содержание	Структура	Способ	Всего	Спикер	Содержание	Структура	Способ	Всего		
У 1					О 1						
У 2					О 2						
У 3					О 3						
Итого:					Итого:						
Лучший спикер (фамилия)					Лучший спикер (фамилия)						
Команда-победитель (сторона)											
<b>Критерии</b>				<b>Можно снимать</b>		<b>У 1</b>	<b>У 2</b>	<b>У 3</b>	<b>О 1</b>	<b>О 2</b>	<b>О 3</b>
<b>Содержание</b>											
Определения				до 2 баллов							
Аспекты и аргументы: - отношение к теме				о 2 баллов							
- разнообразие				1 балл							
- глубина				1 балл							
- доказательность				до 2 баллов							
Фактические ошибки				1 балл							
Работа с вопросами				до 2 баллов							
Особое мнение (может добавляться после вычетов)				+ 1 балл							
<b>ВСЕГО</b>											
<b>Структура</b>											
Соответствие роли спикера				до 3 баллов							
Логика построения речи				до 3 баллов							
Структурированность выступления				до 3 баллов							
Соблюдение регламента				1 балл							
Особое мнение (может добавляться после вычетов)				+ 1 балл							
<b>ВСЕГО</b>											
<b>Способ</b>											
Культура речи				до 3 баллов							
Культура поведения				до 3 баллов							
Корректность				до 3 баллов							
Особое мнение (может добавляться после вычетов)				+ 1 балл							
<b>ВСЕГО</b>											

## **СЕМИНАР 15, 16. СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ: ОСНОВЫ ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЯ**

**Цель занятия:** Рассмотреть основы организации и проведения социально-психологического тренинга

**Содержание занятия:**

1. Теоретические основания организации и проведения группового тренинга.
2. Процедурно-организационные аспекты группового тренинга
3. Тренер и группа.

**Методические рекомендации к подготовке вопросов:**

К первому вопросу. Рассмотреть общие представления о тренинге. Тренинг и другие мета-методы практической работы (Вачков И.В.). Виды тренингов, их отличия. Задачи социально-психологического тренинга.

Ко второму вопросу. Рассмотреть цели и условия проведения тренинга. Особенности группы и групповые процессы. Проблемы в планировании и организации тренинга.

К третьему вопросу. Требование к личности тренера. Какие роли тренер реализует в тренинге (К.Торн, Д.Маккей). Тренинг Тренеров и его особенности.

### **СЛОВАРЬ**

**Указать источники:**

ТРЕНЕР

ТРЕНИНГ

СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ

ТРЕНИНГ ЛИЧНОСТНОГО РОСТА

БИЗНЕС-ТРЕНИНГ

### **ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

**ЗАДАНИЕ 1.** Составить примерную программу социально-психологического тренинга (на 3 часа) по следующей схеме:

- Название предполагаемого тренинга (тема).
- Цель предполагаемого тренинга.
- План – сетка.
- Определить критерии оценки эффективности данного тренинга.

Тема:  
Аудитория:  
Цель:

Время	Название упражнения	Стимульный материал

## ПРАКТИКУМ

**Упражнение 1.** В мини-группах обсудить один из тренингов с позиции эффективности. Составить вопросы на которые не знаете ответа по теме тренинга

### ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева Г.М. Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений [Текст] / Г.М. Андреева – М.: Аспект Пресс, 2002. – 288с.
2. Ильин Е. П. Психология общения и межличностных отношений. [Текст] / Е.П.Ильин – М.; СПб.: Питер, 2009. - 576 с.
3. Крайг Г., Бокум Д. Психология развития. [Текст] / Г.Крайг, Д.Бокум. – СПб.: Питер, 2007. – 940 с.
4. Куницына Н.В., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение [Текст] / Н.В. Куницына. - СПб., 2001. – 544с.
5. Левин К. Разрешение социальных конфликтов. [Текст] / К.Левин. – СПб.: Речь, 2000. – 360
6. Левин К. Теория поля в социальных науках.[Текст] / К.Левин. СПб.: Речь, 2000.–368 с.
7. Майерс Д. Социальная психология: Секреты влияния, мотивов и поступков, подчинения власти. [Текст] / Д.Майерс. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2000. – 512 с.
8. **Маейрс Д. Социальная психология. [Текст] / Д.Майерс.– СПб.: Питер, 2006. – 754 с.**
9. Милграм С. Эксперимент в социальной психологии. [Текст] / С. Милграм.– СПб.: Питер, 2000. – 335 с.
10. **Московичи С. Социальная психология. 7-е изд. [Текст] / С.Московичи. – СПб.: Питер, 2007. – 592с.**
11. Овчарова Р.В. Практикум по социальной психологии. [Текст] / Р.В. Овчарова. – Курган.: Изд-во Курганского государственного университета, 2012 . - 166 с.
12. Парыгин Б. Д. Социальная психология: Проблемы методологии, истории и теории. [Текст] / Б. Д. Парыгин– СПб.: Изд-во СПбГУП, 1999. – 592 с.
- 13.Петровская Л.А. Общение – компетентность-тренинг: Избранные труды. [Текст] /Л.А.Петровская. – М.: Смысл, 2007.- 687с.
14. Почебут Л. Г. Взаимопонимание культур. Методология и методы этнической и кросс-культурной психологии. Психология межэтнической толерантности. [Текст] / Л. Г. Почебут – СПб.: Изд-во СПбУ, 2005. – 281 с.
15. Почебут Л. Г. Психология социальных общностей. Толпа, социум, этнос. [Текст] / Л. Г. Почебут – СПб.: Изд-во СПбУ, 2002. – 176 с.
16. Почебут Л. Г. Социальная психология толпы. [Текст] / Л. Г. Почебут – СПб.: Речь, 2004. – 240 с.
17. Почебут Л. Г. Социальные общности. Психология толпы, социума, этноса. [Текст] / Л. Г. Почебут – СПб.: Изд-во СПбУ, 2005. – 284 с.
18. **Почебут Л. Г. Социальная психология. [Текст] / Л. Г. Почебут – СПб.: Изд-во Питер, 2016. – 486с.**
19. Почебут Л. Г., Чикер В.А. Организационная социальная психология. [Текст] / Л. Г.Почебут, В.А. Чикер– СПб.: Речь, 2002. – 297 с.
20. Рудестам К. Групповая психотерапия. Психокоррекционные группы: теория и практика. [Текст] / К.Рудестам – СПб.: Питер, 1998. – 384 с.
21. Свенцицкий А. Л. Социальная психология. [Текст] / А. Л. Свенцицкий– М.: Проспект, 2003. – 512 с.
22. Социальная психология в трудах отечественных психологов. – СПб.: Питер, 2000.-512 с.
23. **Социальная психология: Учеб. Пособие для студентов высших учеб. заведений [Текст] / Под. Ред. А.Н. Сухова, А.А. Деркача. – 3-е изд., испр. – М.: Издательский центр «Академия», 2005. – 600с.**
- 24.Сидоренко Е.В. Тренинг коммуникативной компетентности в деловом взаимодействии [Текст] /Е.В. Сидоренко. – СПб.: Речь, 2003. - 208с.
25. Сикевич З. В., Крокинская О. К, Поссель Ю. А. Социальное бессознательное. [Текст] / З. В.Сикевич, О. К Крокинская, Ю. А. Поссель. – М.; СПб.: Питер, 2005. – 268 с.
- 26.Фромм Э. Бегство от свободы. Человек для себя. [Текст] / Э.Фромм – Минск: Попурри, 2000. – 672 с.

27. Фетискин Н.П., Козлов В.В., Мануйлов Г.М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. [Текст] / Н.П.Фетискин, В.В. Козлов, Г.М.Мануйлов.– М., 2002. – 230с.
- 28. Чалдин Р., Кенрик Д., Нейберг С. Социальная психология. Пойми себя, чтобы понять других! (серия «Главный учебник») [Текст] / Р.Чалдин – СПб: прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. – 336с.**
29. Шибутани Т. Социальная психология. [Текст] / Т Шибутани. – Ростов н/Д: Феникс, 1998. – 536 с.
30. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор [Текст] /Э.Шостром. - Минск, 1992.
31. Эриксон Э. Детство и общество. [Текст] / Э.Эриксон. – СПб.: Речь, 2000. – 416 с.
32. Юнг К. Г. Архетип и символ. [Текст] / К. Г. Юнг. – М.: Ренессанс, 1991. – 286 с.

## **ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВОПРОСОВ К ЭКЗАМЕНУ**

1. Предмет социальной психологии; ее место в системе наук о человеке и обществе. Значение социальной психологии в решении современных проблем.
2. История развития социально-психологических идей в отечественной науке.
3. История возникновения социально-психологических идей на западе. Первые социально-психологические теории: «Психология народов» (М. Лацарус и Г. Штейнталь), «Психология масс» (Г. Тард, С. Сигеле и Г. Лебон), «Теория инстинктов социального поведения» (У. Макдугалл).
4. Методология и методы социально-психологических исследований.
5. Социометрия как метод исследования межличностных отношений в малой группе.
6. Личность как предмет социально-психологических исследований.
7. Социальное поведение и социальные установки. социальный стереотип.
8. Социально-психологические свойства личности.
9. Место и роль общения в системе отношений человека. Структура и функции общения. Средства общения.
10. Общение как обмен информацией (коммуникативная сторона общения).
11. Общение как взаимодействие (интерактивная сторона общения).
12. Общение как социальная перцепция (перцептивная сторона общения).
13. Речь как средство вербальной коммуникации.
14. Основные средства невербальной коммуникации.
15. Социальная психология малой группы. Классификация групп. Понятие малой группы.
16. Проблема малой группы в зарубежной и отечественной социальной психологии.
17. Основные социально-психологические характеристики групп. Динамические процессы в малой группе.
18. Процесс принятия группового решения. Групповая дискуссия, «мозговой штурм» как метод повышения эффективности группового решения.
19. Социальный психологический статус и позиция личности в группе.
20. Лидерство и руководство в малых группах. Стили руководства.
21. Проблематика, теоретические и методические принципы исследования больших групп в социальной психологии. Классификация больших социальных групп.
22. Психологические аспекты жизнедеятельности стихийных неорганизованных (масса, толпа, демонстрация и т.п.) и временных полуорганизованных (публика, митинг, аудитория и т.п.) больших групп.
23. Структура психологии устойчивых организованных больших групп (социальные классы, слои, этносы, профессиональные группы, политические партии и т.п.).
24. Роль средств массовой информации и коммуникации. Реклама. Мода. Пропаганда. Слухи.
25. Важность прикладных социально-психологических исследований и теоретических знаний, особенно в ситуации социальной стабильности.
26. Социальной психологии в период социальных изменений. Значение и задачи повышения социально-психологической культуры населения.
27. Глобализация информационных процессов. Компьютерная революция, Интернет, их социально-психологическое значение.
28. Значение социально-психологической компетентности и готовности психологов к профессиональной деятельности.