

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования  
«Полоцкий государственный университет»

И. Н. Андреева

# СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Учебно-методический комплекс  
для студентов специальности 1-25 01 04  
«Финансы и кредит»

Новополоцк  
ПГУ  
2009

УДК 316.6(075.8)

ББК 88(4Бел)я73

А 65

Рекомендовано к изданию кафедрой социально-гуманитарных дисциплин  
в качестве учебно-методического комплекса  
(протокол № 8 от 08.04.2008)

**РЕЦЕНЗЕНТЫ:**

канд. психол. наук, доц., зав. каф. социальной психологии УО «Белорусский  
государственный педагогический университет им. М. Танка» Л. В. ФИНЬКЕВИЧ;  
канд. филос. наук, доц., зав. каф. социально-гуманитарных дисциплин  
УО «Полоцкий государственный университет» Л. В. ЯНКОВСКАЯ

**Андреева, И. Н.**

А65 Социальная психология : учеб.-метод. комплекс для студентов спец.  
1-25 01 04 «Финансы и кредит» / И. Н. Андреева. – Новополоцк : ПГУ,  
2009. – 208 с.

ISBN 978-985-418-807-2.

Рассматриваются проблемы исследования личности в социальной психологии, психологические особенности общения, социальная психология групп. Включены вопросы для самостоятельной работы студентов, творческие задания, способствующие практическому применению знаний по социальной психологии.

Для студентов, магистрантов, аспирантов, преподавателей, специалистов и руководителей, а также всех, кто интересуется психологией управления.

**УДК 316.6(075.8)**

**ББК 88(4Бел)я73**

**ISBN 978-985-418-807-2**

© Андреева И. Н., 2009  
© УО «Полоцкий государственный университет», 2009

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение .....	4
Рабочая программа по дисциплине «Социальная психология».....	6
Модуль 0. Социальная психология как наука.....	11
Модуль 1. Социальная психология личности .....	30
Модуль 2. Межличностные отношения и общение .....	56
Модуль 3. Социальная психология групп .....	115
Резюме.....	164
Примерные вопросы к зачету по социальной психологии .....	166
Словарь основных понятий.....	168
Рекомендуемая литература .....	172
Приложение 1.	
Методические советы студенту.....	176
Приложение 2.	
Психодиагностические методики.....	184

## ВВЕДЕНИЕ

Современная социальная психология не нуждается в том, чтобы доказывать своё право на существование. Сегодня это одна из самых интересных и востребованных отраслей психологической науки. Знание социальной психологии – научной дисциплины, изучающей *психологические явления, возникающие во взаимодействии и общении людей при включении их в социальные общности, а также психологические особенности этих общностей*, – необходимо любому квалифицированному специалисту, который по роду своей деятельности должен общаться и взаимодействовать с окружающими. Между тем, открытые и искренние контакты с другими людьми установить не так просто, как это кажется на первый взгляд. «Сегодня стоит подойти к двери, как она автоматически открывается; стоит подойти к человеку, как он автоматически закрывается», – с горькой иронией отмечает П. Хальворсен.

Человек – «общественное животное», поэтому знание социально-психологических закономерностей существенно облегчает ему не только совместную трудовую деятельность, но и построение семейных взаимоотношений, деловые и личные контакты с другими людьми. Иными словами, знание социальной психологии делает нашу жизнь более эффективной и полноценной.

Учебно-методический комплекс по социальной психологии предназначен для студентов специальности 1-25 01 04 «Финансы и кредит». Построение курса основано на требованиях образовательного стандарта по социальной психологии.

Весь учебный материал разбит на четыре тематических блока: «Социальная психология как наука» (тема 1 в рабочей программе), «Социальная психология личности» (тема 2), «Межличностные отношения и общение» (темы 3 – 5), «Социальная психология групп» (темы 6 – 8). В состав каждого из них входят соответствующий теоретический материал и планы практических занятий. В планах практических занятий приводятся проблемные вопросы и задания для контролируемой самостоятельной работы студентов, стимулирующие их к самостоятельному поиску. Каждый план практического занятия сопровождается списком рекомендуемой литературы.

Материал лекционного курса представлен в достаточно полном изложении. При этом не ставилась цель включить в содержание учебно-методического комплекса абсолютно все необходимые студентам знания: обучающимся предоставляется возможность для самостоятельного информационного поиска. С этой целью в тексте пособия приводятся ссылки на

страницы конкретных литературных источников с указанием, какую конкретно информацию в них можно получить. Вниманию студентов предлагается список рекомендуемой литературы.

Знания по определённым разделам УМК можно проверить и закрепить при помощи проверочных тестов. Ответы на тестовые задания содержатся в материалах лекционного курса. Такой подход, на наш взгляд, способствует полному, а не выборочному повторению материала накануне контрольной работы или зачёта. Углублению и закреплению знаний в процессе контролируемой самостоятельной работы способствуют приведённые в пособии задачи и упражнения.

В словаре определены основные понятия курса социальной психологии.

Учебно-методический комплекс предназначен в первую очередь для студентов, поэтому автор посчитал необходимым привести в приложении методические рекомендации, направленные на совершенствование самостоятельной работы: как слушать и конспектировать лекцию, как готовиться к практическим занятиям, дискуссии и зачёту, как работать над подготовкой реферата (устного сообщения). Приводятся требования к рейтинговой оценке знаний студентов. Практическая направленность УМК проявляется и в том, что в нём приводятся рекомендации, которые могут использоваться его читателями в повседневном общении и взаимодействии с другими людьми. В приложении 2 содержатся психодиагностические методики, с помощью которых студенты могут изучить свои социально-психологические особенности.

Несмотря на то, что учебно-методический комплекс предназначен для студентов, мы сочли необходимым предложить отдельные рекомендации по организации практических занятий для преподавателей.

**РАБОЧАЯ ПРОГРАММА**  
**по дисциплине «Социальная психология»**

**1. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ, ЕЕ МЕСТО  
В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ**

**1.1. Цель преподавания дисциплины:**

– обеспечить усвоение студентами общих основ социальной психологии, закономерностей поведения и деятельности людей, обусловленных их включением в социальные группы и общности, а также психологических характеристик этих общностей и групп.

**1.2. Задачи изучения дисциплины:**

– дать представление о понятийном аппарате и персоналиях социальной психологии;

– ознакомить с инструментарием социально-психологического исследования;

– способствовать формированию социальной и коммуникативной компетентности, психологической культуры личности;

– формировать умения и навыки самостоятельной работы.

**1.3. Перечень дисциплин с указанием разделов, усвоение которых студентами необходимо для изучения данной дисциплины**

Название дисциплины	Раздел темы
Основы психологии и педагогики	Личность Группы Общение

**2. ВИДЫ ЗАНЯТИЙ И ФОРМЫ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ**

(2008 – 2009 уч. год)

Виды занятий, формы контроля знаний	Специальность 1-25 01 04 (дневное отделение)
Курс	4
Семестр	8
Лекции, ч	16
Зачет (семестр)	8
Практические (семинарские), ч	16

### 3. ЛЕКЦИОННЫЙ КУРС

Наименование разделов и тем лекций и их содержание	Количество часов
<b>Модуль 0. Социальная психология как наука</b>	
<b>1. Социальная психология как наука.</b> Предмет, задачи, основные разделы, методы социальной психологии, ее место в системе наук. Из истории развития социально-психологического знания. Социально-психологические явления и их классификация. Методология и методы социальной психологии. Прикладные отрасли социальной психологии	2
<b>Модуль 1. Социальная психология личности</b>	
<b>2. Личность в социальной психологии.</b> Личность как предмет исследований в социологии и психологии. Специфика социально-психологического подхода к изучению личности. Социально-психологическая структура личности. Самосознание и Я-концепция личности. Функции Я-концепции. Виды Я-концепции. Самооценка и уровень притязаний. Аффект неадекватности. Понятие социальной роли, ее основные характеристики. Классификация социальных ролей. Усвоение социальных ролей. Ролевая структура Я-концепции. Понятие прайминга. Социализация: понятие, содержание, стадии, институты, механизмы, основные направления. Социальная установка (аттитюд) и ее структура. Установка и реальное поведение. Парадокс Лапьера и его объяснения. Иерархическая структура диспозиций личности	2
<b>Модуль 2. Межличностные отношения и общение</b>	
<b>3. Межличностные отношения.</b> Общественные и межличностные отношения, различия между ними. Виды межличностных отношений. Понятие аттракции. Факторы аттракции. Чувства и эмоции в общении, управление ими. Развитие межличностных отношений	2
<b>4. Понятие и структура общения. Коммуникативная сторона общения.</b> Общение в системе общественных и межличностных отношений, его функции. Структура общения. Виды общения. Уровни общения. Общение как коммуникативный процесс. Особенности коммуникации. Тезаурус. Коммуникативные барьеры. Средства коммуникации. Вербальная коммуникация. Модель коммуникативного процесса. Приемы «убеждающей коммуникации». Знаковые системы невербальной коммуникации	2
<b>5. Интерактивная и перцептивная стороны общения.</b> Общение как организация взаимодействия. Понятие взаимодействия. Типы, стили и стратегии взаимодействия. Модели совместной деятельности. Конструктивное и деструктивное социальное взаимодействие, его мотивация. Альтруистическое, агрессивное и ассертивное поведение. Общение как процесс восприятия и понимания людьми друг друга. Понятия социальной и межличностной перцепции. Механизмы межличностного восприятия. Значение обратной связи. Эффекты межличностного восприятия. Самоподача и ее виды.	2

<b>Модуль 3. Социальная психология групп</b>	
<b>6. Социально-психологические особенности группы.</b> Группа и ее основные характеристики. Положение индивида в группе. Статус и роль. Классификация групп. Малая группа. Виды малых групп: первичные и вторичные, формальные и неформальные. Референтная группа и группа членства. Коллектив и его основные признаки	2
<b>7. Групповая динамика.</b> Возникновение и развитие малой группы (деятельностный подход, стратометрическая концепция А.В. Петровского, параметрическая концепция Л.И. Уманского, организационно-управленческий подход Е.С. Кузьмина, двухфакторная модель развития группы Б. Такмена). Механизмы групповой динамики: разрешение внутригрупповых противоречий, «идиосинкразический кредит», психологический обмен. Понятия лидерства и руководства. Типы лидеров. Теории лидерства. Социальная власть в малой группе. Стили лидерства (руководства) и их эффективность. Сплоченность и совместимость. Основные подходы к изучению сплоченности. Феномены групповой жизнедеятельности: конформизм, социальная фасилитация и ингибция, социальная леность, феномены деиндивидуализации, огруппления мышления, групповой поляризации. Процесс принятия группового решения	2
<b>8. Психология больших социальных групп.</b> Содержание и структура психологии большой социальной группы. Особенности психологии социальных классов, этнических групп. Стихийные группы, их виды и характеристика. Способы воздействия, реализуемые в стихийных группах: заражение, внушение, подражание. Социальные движения, их особенности	2
<b>Модуль резюме</b>	
Итого:	16

## 5. ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАНЯТИЯ

Наименования разделов и тем практических занятий и их содержание	Количество часов
<b>Модуль 0. Социальная психология как наука</b>	
<b>1. Социальная психология в системе научного познания.</b> Предмет, задачи, основные разделы, методы социальной психологии, ее место в системе наук. Из истории развития социально-психологического знания. Социально-психологические явления и их классификация. Методология и методы социальной психологии. Прикладные отрасли социальной психологии. <i>Тренинг общения</i>	2

<b>Модуль 1. Социальная психология личности</b>	
<p><b>2. Личность в социальной психологии.</b> Личность как предмет исследований в социологии и психологии. Специфика социально-психологического подхода. Самосознание и Я-концепция личности. Функции Я-концепции. Виды Я-концепции. Самооценка и уровень притязаний. Социальные роли личности. Ролевая структура Я-концепции.</p> <p>Социализация: понятие, содержание, стадии, институты, механизмы, основные направления социализации. Социальная установка (аттитюд) и её структура. Установка и реальное поведение. Парадокс Лапьера. Иерархическая структура диспозиций личности.</p> <p><i>Диагностика социально-психологических качеств личности</i></p>	2
<b>Модуль 2. Межличностные отношения и общение</b>	
<p><b>3. Межличностные отношения.</b> Общественные и межличностные отношения, различия между ними. Виды межличностных отношений. Понятие аттракции. Факторы аттракции. Чувства и эмоции в общении, управление ими. Развитие межличностных отношений.</p> <p><i>Диагностика эмоционального интеллекта</i></p>	
<p><b>4. Понятие и структура общения. Коммуникативная сторона общения.</b> Общение в системе общественных и межличностных отношений, его функции. Структура общения. Виды общения. Уровни общения. Общение как коммуникативный процесс. Тезаурус. Коммуникативные барьеры. Средства коммуникации. Вербальная и невербальная коммуникация. Приемы «убеждающей коммуникации». Знаковые системы невербальной коммуникации. <i>Практическое знакомство с рефлексивным и неререфлексивным слушанием. Диагностика коммуникативных и организаторских способностей</i></p>	2
<p><b>5. Интерактивная и перцептивная стороны общения.</b> Общение как организация взаимодействия. Понятие взаимодействия. Типы и стили взаимодействия. <i>Способы корректной психологической защиты от манипулятивных воздействий.</i> Модели совместной деятельности.</p> <p>Общение как процесс восприятия и понимания людьми друг друга. Понятия социальной и межличностной перцепции. Механизмы межличностного восприятия. Значение обратной связи.</p> <p>Эффекты межличностного восприятия. Самоподача как механизм социального восприятия.</p> <p><i>Приёмы оптимизации общения. Диагностика уровня эмпатии</i></p>	2
<b>Модуль 3. Социальная психология групп</b>	
<p><b>6. Психологические характеристики группы.</b> Группа и ее основные характеристики. Положение индивида в группе. Статус и роль. Классификация групп. Малая группа. Виды малых групп: первичные и вторичные, формальные и неформальные, референтные и группы членства. Коллектив и его основные признаки. <i>Диагностика групповых ролей</i></p>	2

<p><b>7. Групповые процессы.</b> Возникновение и развитие малой группы (модели А.В. Петровского, Л.И. Уманского, Б. Такмена). Механизмы групповой динамики: разрешение внутригрупповых противоречий, «идиосинкразический кредит», психологический обмен. Влияние группы на ее членов. Феномены групповой жизнедеятельности.</p> <p>Лидерство и руководство. Типы лидеров. Теории лидерства. Стили лидерства (руководства) и их эффективность.</p> <p>Сплочённость и совместимость.</p> <p>Процесс принятия группового решения.</p> <p><i>Социометрия и референтометрия как методы диагностики межличностных отношений в группе</i></p>	2
<p><b>8. Психологические особенности больших социальных групп.</b> Содержание и структура психологии большой социальной группы. Особенности психологии социальных классов, этнических групп. Стихийные группы, их виды и характеристика. Способы воздействия, реализуемые в стихийных группах: заражение, внушение, подражание. Социальные движения, их особенности.</p> <p><i>Диагностика типа этнической идентичности</i></p>	2
<b>Модуль контроля</b>	
Итого:	16

## МОДУЛЬ 0. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ КАК НАУКА

### «Вход» в модуль

Ответьте на вопросы и выполните задания, опираясь на знания из курса основ психологии и педагогики:

Назовите объект и предмет психологии как науки.

Что представляют собой специальные отрасли психологии?

Что изучает социальная психология?

Охарактеризуйте сущность таких направлений психологии, как психоанализ, бихевиоризм, когнитивная психология, гуманистическая психология. Какой вклад в развитие социальной психологии, по вашему мнению, могли бы внести авторы указанных концепций?

Что такое методология? Метод?

Какие требования предъявляются к методам научных исследований в психологии?

Повторите классификацию методов психологии.

Что представляют собой прикладные отрасли психологии?

### Лекция 1. Социальная психология в системе научного познания<sup>1</sup>

Основные понятия: *социальная психология, методология, метод.*

1.1. Социальная психология как наука, ее предмет, основные разделы, взаимосвязи с другими науками.

1.2. История формирования социально-психологических идей.

1.3. Методология и методы социальной психологии.

1.4. Прикладные отрасли социальной психологии.

#### ***1.1. Социальная психология как наука, ее предмет, основные разделы, взаимосвязи с другими науками***

Современная наука развивается, подчиняясь двум тенденциям. Во-первых, тенденции к дифференциации науки: она делится на ряд более конкретных научных исследований, что связано с углублением исследования ее предмета. Во-вторых, тенденции к интеграции, т.е. слиянию двух прежде далеких научных дисциплин в новую область знания. Социальная

---

<sup>1</sup> В предлагаемом учебно-методическом комплексе представлено основное содержание лекции, читаемой преподавателем по указанной теме.

психология возникла в результате синтеза научных дисциплин: с одной стороны, социологии и психологии; с другой, – психологии личности и психологии общения.

Существуют два подхода к социальной психологии:

1) *интрадисциплинарный*, в рамках которого социальная психология рассматривается либо как часть психологии (при этом акцент делается на изучение личности), либо как часть социологии (при этом основное внимание уделяется изучению групп);

2) *интердисциплинарный*, в рамках которого социальная психология является самостоятельной наукой.

Мы будем придерживаться второго подхода, поэтому важно определить предмет социальной психологии как самостоятельной науки.

О предмете социальной психологии нет общепринятого представления. Это объясняется высокой сложностью, системной и интегральной природой социальной психологии, её фактов, феноменов и закономерностей, а также пограничным положением социальной психологии в системе наук.

Г.М. Андреева предлагает следующее определение социальной психологии:

**социальная психология** – отрасль психологии, изучающая психологические явления, возникающие во взаимодействии и общении людей при включении их в социальные общности, а также психологические особенности этих общностей.

*Предметом* социальной психологии, по мнению Г.М. Андреевой, является изучение закономерностей поведения и деятельности людей, обусловленное включением их в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп<sup>2</sup>.

Конкретизируем содержание предмета социальной психологии. Данная наука изучает множество социально-психологических явлений. К важнейшим из них относят:

– *социально-психологические факты* – наблюдаемые или фиксируемые явления социально-психологической реальности, например, факт существования целостных объектов социально-психологической реальности – личности и общностей (групп) людей;

– *социально-психологические закономерности* – объективно существующие устойчивые, повторяющиеся причинно-следственные зависимости возникновения и динамики социально-психологических явлений;

---

<sup>2</sup> Подробнее о предмете и задачах социальной психологии см.: Андреева, Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М., 1997. – С. 10 – 26.

– *социально-психологические механизмы* – превращения, посредством которых совершается действие закономерностей и происходят переходы от причины к следствию;

– *межгрупповые социально-психологические явления* – явления, существующие двум или нескольким группам и отношениям между ними;

– *групповые социально-психологические явления* – явления, принадлежащие разным по масштабу общностям людей: нескольким людям (микророботам), малым и большим группам;

– *личностные социально-психологические явления* – социально-психологические явления, возникающие у отдельных личностей в группах;

– *межличностные социально-психологические явления* – психологические связи между отдельными личностями;

– *социально-психологические процессы* – любые изменения в социально-психологической реальности;

– *социально-психологические состояния* – особенности динамики социально-психологической реальности и ее важнейших компонентов в данный момент или за определенный отрезок времени;

– *социально-психологические образования (стереотипы, свойства)* – сформировавшиеся и ставшие устойчиво присущими психологии групп и личностей социально-психологические явления (например, социальные ценности, нормы, привычки, обычаи, социально-психологические свойства личности);

– *общественное сознание* – сознание общества;

– *индивидуальное сознание* – сознание человека, индивида, личности;

– *массовидные социально-психологические явления* – явления, возникающие в неорганизованных общностях людей<sup>3</sup>.

К основным разделам социальной психологии относятся:

– психология совместной деятельности и общения;

– психология социальных групп;

– психология межличностных отношений;

– социальная психология личности.

Задачи социальной психологии:

1) *в области теории*: разработка социально-психологических концепций, адекватных социальной действительности; участие в комплексном изучении человека и социальных процессов; обобщение эмпирических

---

<sup>3</sup> Крысько, В.Г. Социальная психология в схемах и комментариях / В.Г. Крысько. – СПб.: Питер, 2003. – 286 с.

данных и различных теорий, определение перспективных направлений социальной психологии;

2) *в социальной практике*: разработка социально-психологических методов влияния на личность и группу; повышение эффективности деятельности человека и группы в разных сферах в результате максимального использования социально-психологических ресурсов; участие в разрешении острых социальных проблем человечества.

Социальная психология взаимосвязана с общественными науками: общей психологией, социологией, философией, педагогикой.

### ***1.2. История формирования социально-психологических идей***

Социальная психология, как и психология в целом, имеет длительную предысторию, но короткую историю. Уже на заре развития человечества люди знали и использовали ряд социально-психологических явлений и закономерностей. В различных системах древних религий находили применение способы воздействия на массовые настроения, например, заражение и внушение. Из поколения в поколение передавались табу, обряды. Древним ораторам были известны определенные секреты убеждения и привлечения внимания публики. Все эти знания составляли первоначальную основу сведений о социально-психологических явлениях («социально-психологическое мышление»). На данном этапе развития социально-психологического знания (назовем его **донаучным**) воззрения и их применение были слиты в одно целое.

В древности социально-психологические проблемы рассматривались в рамках философских воззрений. В античности это были взгляды Платона, Аристотеля, в философии Нового времени – системы Т. Гоббса, Дж. Локка, К. Гельвеция, Ж.-Ж. Руссо, Г. Гегеля. Вторым этапом формирования социально-психологических знаний можно обозначить как **философский**. Для него характерно постепенное расщепление социально-психологического знания на теоретическое и прикладное.

Период, непосредственно предшествующий становлению социальной психологии как науки (середина XIX века) связан, прежде всего:

– с развитием языкознания: в эпоху бурного развития капитализма, умножения экономических связей между странами встала проблема языкового общения и взаимовлияния народов;

– с накоплением значительных фактов в области антропологии, этнографии, археологии (без социальной психологии накопленные сведения было невозможно интерпретировать);

– с успехами и потребностями криминологии (развитие капиталистических общественных отношений способствовало появлению новых форм противоправного поведения, требовалось найти объяснение их причин);

– со становлением массового производства и развитием городов.

Американский психолог Т. Шибутани отмечал: *социальная психология стала независимой наукой потому, что специалисты различных областей знания были не в состоянии решить некоторые свои проблемы.*

В этот период возникает психологическое направление в социологии и намечается встречное движение социологии и психологии, развивавшейся в это время в основном как психология индивида. На **феноменологическом** этапе социально-психологические феномены (поведение толпы, народный дух, подражание, внушение и другие) выделяются в самостоятельный класс социально-психологических явлений, для их изучения разрабатываются специфические способы и приемы исследования.

Датой зарождения социальной психологии считается 1859 год, когда германский языковед Г. Штейнталь и философ М. Лацарус начали издавать на немецком языке журнал *«Психология народов и языковедение»*, где была опубликована их статья *«Вводные рассуждения о психологии народов»*.

В этот период зарождаются первые социально-психологические концепции. Среди них:

1. *Психология народов* (Германия, М. Лацарус и Г. Штейнталь). По мнению авторов, главной движущей силой истории является народ, или «дух целого», который выражает себя в искусстве, религии, мифологии. Задача социальной психологии – познать психологическую сущность народа, открыть законы, по которым протекает его деятельность. Идеи психологии народов развивал также В. Вундт. Его многотомный труд *«Психология народов»* (т. 1 – 10, 1900 – 1920) является одним из первых опытов этнопсихологии, он содержит психологическое истолкование мифа, религии, искусства.

2. *Психология масс* (Франция – социолог и криминалист Г. Тард, социальный психолог Г. Лебон; Италия – юрист С. Сигеле). Социальное поведение можно объяснить при помощи идеи подражания. Авторы акцентировали внимание на противопоставлении психологии масс и элиты общества, основываясь на криминальной практике и аффективных моментах поведения людей.

В 1895 г. вышла работа Г. Лебона *«Психология масс»*, в которой автор анализировал изменения, которые происходят в поведении людей при включении их в массу (толпу). Автор приходит к выводу, что «масса» по

своей природе хаотична, поэтому ей необходим вождь, роль которого выполняет «элита» (подробнее об этом – в лекции 8). Выбор психологии масс в качестве предмета исследования у данных авторов не случаен: период конца XIX – начала XX века считался «эрой толпы». Г. Лебон считал революционное движение иррациональным движением масс.

3. *Теория инстинктов социального поведения* (английский психолог У. Макдугалл). Причины поведения людей У. Макдугалл видел во врождённых инстинктах, внутренним выражением которых являются эмоции. Из инстинктов выводятся все социальные учреждения и общественные процессы. Движущей силой индивида и человечества являются иррациональные, бессознательные влечения. Индивидуальные различия между людьми обусловлены репертуаром инстинктов.

В 1908 г. вышла работа У. Макдугалла «Введение в социальную психологию». В этом же году вышла «Социальная психология» американского социолога Э. Росса. Основная идея этих книг: поведение людей, их общение, взаимодействие – все это происходит в рамках социальной психологии. Хотя ни один из авторов не предложил четкого определения социальной психологии как науки, тем не менее выход в свет этих книг означал, что социальная психология окончательно утвердилась как наука.

В начале XX века центр исследований в области социальной психологии переместился в США. Для американской психологии было характерно большое количество эмпирического материала («Мы объелись фактами», – отмечал Д. Хоманс). В США социальная психология превращается в экспериментальную науку, приобретает прагматическую направленность, при этом главное внимание начинает уделяться изучению малой группы.

Сфера исследования социальной психологии стала более отчетливой в первые десятилетия XX века. Немалый вклад в ее развитие внесли складывающиеся в этот период школы и направления психологии. Так, в рамках *психоанализа* была разработана оригинальная теория социализации, т. е. процесса овладения навыками общественного поведения. В качестве механизмов этого процесса рассматривались идентификация и интериоризация.

*Бихевиоризм* привнес в социальную психологию представление о важности для воспитательного процесса внешних обстоятельств, окружающих условий, в которых находится ребенок. Одной из центральных проблем в рамках данного направления является проблема научения –

приобретения индивидом опыта посредством проб и ошибок. Можно выделить четыре основных закона научения:

– закон эффекта: из всех реакций на одну и ту же ситуацию закрепляется и становится доминирующей только та, которая сопровождается положительными эмоциями от стимулирования, награды или другого позитивного подкрепления;

– закон упражнения: реакция на ситуацию закрепляется пропорционально частоте, силе и длительности повторения;

– закон готовности: посредством упражнений можно улучшать готовность организма к соответствующим реакциям; к проведению соответствующих нервных импульсов;

– закон ассоциативного сдвига: если при одновременном действии раздражителей один из них вызывает положительную (отрицательную) реакцию, то и другой, до этого относительно нейтральный раздражитель приобретает способность вызывать ту же реакцию.

С позиции *когнитивизма* социальное поведение человека объясняется преимущественно с помощью познавательных процессов. Ведущая социально-психологическая проблема когнитивизма – принятие решений.

*Интеракционизм*, позднее – *символический интеракционизм*, рассматривает социальные аспекты взаимодействия между людьми в процессе деятельности и общения. Одна из основных идей: личность всегда социальна и не может формироваться вне общества. В рамках данного направления особое внимание уделялось коммуникации как обмену символами и выработке единых значений и смыслов, выраженных в тех или иных знаковых системах, важнейшей из которых является язык. В широком понимании символ – это слово, жест, знак. Развитие личности рассматривается в интеракционизме через усвоение различных знаковых систем.

В двадцатые годы XX века начинается научный этап социальной психологии. В этот период активно проводятся экспериментальные исследования (к примеру, эксперименты с группами В. Мёде (1920), исследования В.М. Бехтерева о влиянии групповой деятельности на психические процессы).

В 1918 – 1920 гг. опубликовано пятитомное исследование У. Томаса, Ф. Знанецкого «Польские крестьяне в Европе и Америке». Авторы впервые ввели в научный обиход термин «социальная установка».

В 1924 г. выходит в свет книга Ф. Оллпорта «Социальная психология», которая включает теоретическую и экспериментальную часть. Ф. Оллпорт впервые ввел термин «социальное влияние». Значительный

вклад в развитие зарубежной социальной психологии внесли К. Левин (теория «поля», 1932), Ф. Хайдер (разработка основ теории каузальной атрибуции в работе «Психология межличностных отношений», 1958), Л. Фестингер (теория «когнитивного диссонанса», 1959), Дж. Тибо и Г. Келли (книга «Социальная психология групп», 1959).

В Советском Союзе до конца 60-х годов прошлого века социальная психология считалась «буржуазной» наукой. Лишь в 1966 г. на психологическом факультете Ленинградского университета началось чтение курса марксистско-ленинской социальной психологии, при этом отношение к этой науке оставалось подозрительным. Советские социальные психологи были вынуждены ограничиться двумя видами деятельности: критикой «буржуазной социальной психологии» и попытками наполнить западные социально-психологические теории «марксистско-ленинским» содержанием. Вплоть до сегодняшнего дня на постсоветском пространстве популяризация социальной психологии преобладает над ее развитием.

В России проблемы социальной психологии исследовались Г.М. Андреевой, А.В. Петровским, Л.И. Уманским, Р.Л. Кричевским и другими. В белорусской социальной психологии выделяются такие направления исследований, как развитие социометрического подхода (Я.Л. Коломинский), социальная психология детского коллектива (Я.Л. Коломинский, Т.В. Сенько), педагогическое общение (С.В. Кондратьева), проблема социально-психологической адаптации человека к кризисным событиям (Л.А. Пергаменщик), социальная психология производственного коллектива и личности (В.И. Секун), агрессивное и асоциальное поведение (И.А. Фурманов), методология и методы социальной психологии, социальная психология личности и межличностного взаимодействия, кросс-культурная социальная психология (В.А. Янчук), социально-психологические проблемы группы дошкольников (Л.В. Финькевич, А.М. Счастливая), психология совместной деятельности и педагогического общения (А.А. Амельков, С.С. Харин)<sup>4</sup>.

### ***1.3. Методология и методы социальной психологии<sup>5</sup>***

**Методология** – учение о принципах и методах познания. В современной науке термином «методология» (от греч. *metodos* – путь исследования или познания, *logos* – учение, понятие) обозначают три разных уровня научного знания:

<sup>4</sup> О развитии социальной психологии в Беларуси см.: Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию: учеб. пособие для вузов / В.А. Янчук. – Минск, 2005. – С. 24 – 29.

<sup>5</sup> Подробнее о методологических основах социальной психологии см.: Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию: учеб. пособие для вузов / В.А. Янчук. – Минск, 2005; Руденский, Е.В. Социальная психология / Е.В. Руденский. – М., 1997. – С. 25 – 37.

1. *Общая методология* – некий общий философский подход, способ познания, принимаемый исследователем. Формулирует наиболее общие принципы, которые применяются в исследованиях (например, принцип детерминизма, принцип развития и т.д.). В качестве общей методологии выступают различные философские системы.

2. *Специальная (частная) методология* – совокупность методологических принципов, применяемых в данной области знания. Это реализация философских принципов применительно к специфическому объекту исследования; способ познания, адаптированный для более узкой сферы знания.

3. *Методология* – совокупность конкретных методических приёмов исследования. Подбор методик, генеральная стратегия их применения определяется общей и специальной методологией.

Приемы и средства, при помощи которых ученые получают достоверные сведения, используются для построения научных теорий и выработки практических рекомендаций, называются *методами научных исследований*. Для того чтобы данные, полученные в результате исследования, могли считаться надежными, методы должны соответствовать следующим *требованиям*:

1. *Валидность* – способность метода измерять именно те характеристики, которые он должен измерять; чувствительность метода.

2. *Надежность* – способность метода получать те же результаты при повторном или многократном исследовании.

3. *Репрезентативность* – способность выборки испытуемых быть представительной, т.е. отражать характеристики генеральной совокупности.

Любое социально-психологическое исследование начинается с составления программы изучения объекта, в рамках которой формулируется гипотеза. *Гипотеза исследования* – это высказанное исследователем предположение о наличии (или отсутствии) связи между интересующими его объектами или явлениями.

Всю совокупность методов социальной психологии можно подразделить на две большие группы: *методы исследования* и *методы воздействия*. Методы исследования подразделяются на методы сбора информации и методы ее обработки.

*К методам сбора информации* относят: наблюдение, изучение документов (в частности, контент-анализ), опрос (интервью, анкетирование), тесты (в том числе и *социометрический тест* – методика, предназначенная для выявления системы эмоциональных отношений в группе путем осуществления каждым из членов группы определенных выборов), экспе-

римент (лабораторный и естественный). С большинством из этих методов ознакомились при изучении курса основ психологии и педагогики, поэтому нет необходимости их подробно рассматривать в рамках данного учебно-методического комплекса<sup>6</sup>.

*Методы обработки данных* не являются специфичными для социально-психологического исследования, их можно отнести к общенаучным. К данной группе относят методы количественного (статистического) и качественного анализа.

К *методам воздействия* относят разнообразные психотерапевтические методы, а также социально-психологический тренинг, целью которого является развитие навыков общения, лидерских и коммуникативных способностей.

#### ***1.4. Прикладные отрасли социальной психологии***

На основании такого критерия, как связь задач исследования с непосредственными задачами практики, все исследования можно разделить на *фундаментальные* и *прикладные*. Как указывает Г.М. Андреева, в самом общем виде различие между любым фундаментальным и прикладным исследованием сводится к тому, что первое отчетливо ориентировано на отыскание законов развития изучаемого предмета, в то время как второе – способов применения на практике того, что открыто при помощи фундаментальных исследований.

Прикладные исследования в различных областях науки обладают рядом общих черт. Целью всякого прикладного исследования является непосредственное решение практической задачи, скорейшее внедрение результатов этого исследования для совершенствования каких-либо сторон материальной или духовной деятельности общества. Именно этим и обусловлены его следующие особенности:

- прикладное исследование организуется по заказу какого-либо социального института;
- результаты исследования должны быть изложены в форме, не только доступной заказчику, но и делающей их «готовыми к употреблению»;
- подобное исследование использует специфический вид гипотез: источником их формирования не обязательно является какая-либо соответствующая теория, чаще всего гипотеза формулируется на основе практических соображений;

---

<sup>6</sup> Подробнее о методах социальной психологии см.:

Андреева, Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М., 1997. – С. 58 – 63;

Шевандрин, Н.И. Социальная психология в образовании / Н.И. Шевандрин. – М., 1995. – С. 26 – 31.

– в прикладном исследовании существует необходимость четкого формулирования рекомендаций, а также указания направления, а порой и сроков, этапов их внедрения в практику;

– критерием эффективности прикладного исследования является решение задачи, поставленной заказчиком;

– различают роли «теоретика» и «практика»: теоретик продуцирует и получает знание о каком-либо процессе, практик добивается реального улучшения в осуществлении этого процесса.

В социальной психологии прикладные исследования в определенной мере «опережают» фундаментальные. Практические запросы становятся весьма настоятельными и требуют достаточно быстрых решений. Положительные моменты этого состоят в том, что различные области народного хозяйства и культуры финансируют социально-психологические исследования, а это создает благоприятные возможности для развития науки. Отрицательные моменты связаны с тем, что социальная психология еще не готова ответить на некоторые вопросы. Однако в условиях острой общественной необходимости ей приходится давать ответы, которые не всегда опираются на всесторонний и глубокий анализ рассматриваемых проблем.

Разновидностью прикладной социальной психологии является *практическая социальная психология*, которая иногда отождествляется с социально-психологическим вмешательством. Практический психолог не проводит исследований и не дает рекомендаций своим заказчикам, он сам вмешивается в некий социально-психологический процесс, решает некоторую проблему. Практик имеет дело с конкретным клиентом. Схема деятельности практического психолога, по мнению П.Н. Шихирева, может быть очерчена следующим образом: выявление проблемы – диагноз – анализ – план вмешательства – вмешательство – оценка результатов. Различия в содержании и структуре деятельности зависят от ролей практика. Обычно их выделяют три:

– *эксперт* приглашается клиентом, чтобы совместно с ним проанализировать какую-либо ситуацию и дать оценку того или иного способа поведения в ней; продукт деятельности эксперта – заключение;

– *консультант* может быть приглашен для более или менее систематического наблюдения за какой-либо деятельностью клиента или решения им своих внутренних проблем; в отличие от эксперта консультант осуществляет более непосредственное вмешательство в дела клиента;

– *обучающий* – это человек, осуществляющий один из видов социально-психологического тренинга.

Все описанные роли психологов-практиков требуют для их исполнителей специального обучения.

В качестве основных направлений прикладных исследований в социальной психологии Г.М. Андреева выделяет промышленное производство, управление, развитие организации, массовую рекламу и коммуникацию, школу, борьбу с противоправным поведением, науку, службу семьи, политику<sup>7</sup>.

### ***Проверьте ваши знания***

Верны или неверны следующие утверждения:

- Социальная психология возникла «на стыке» социологии и философии.
- Предметом социальной психологии является изучение закономерностей поведения и деятельности людей, обусловленное включением их в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп.
  - Расщепление социально-психологического знания на теоретическое и прикладное характерно для феноменологического этапа формирования социально-психологических идей.
  - Датой зарождения социальной психологии считается 1908 г.
  - Автором книги «Психология масс» является В. Вундт.
  - Для американской психологии было характерно большое количество эмпирического материала.
  - Автором «теории поля» является К. Левин.
  - Одной из центральных проблем интеракционизма является проблема научения.
  - В СССР до 1936 г. социальная психология считалась буржуазной наукой.
  - В качестве специальной методологии выступают различные философские системы.
  - Изучением агрессивного и асоциального поведения занимается И.А. Фурманов.
  - Всю совокупность методов социальной психологии можно подразделить на две большие группы: методы исследования и методы воздействия.
  - Прикладная социальная психология является разновидностью практической социальной психологии.
  - Продукт деятельности консультанта – заключение.
  - Эксперт приглашается клиентом, чтобы совместно с ним проанализировать какую-либо ситуацию и дать оценку того или иного способа поведения в ней.

---

<sup>7</sup> Подробнее об основных направлениях социальной психологии см.: Андреева, Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М., 1997. – С. 336 – 358.

### *Практические рекомендации. Как организовать наблюдение*

Воспользуйтесь схемой Р. Бейлза. Он выделил двенадцать параметров, наблюдая которые можно понять, как отдельный человек или малая группа ведут себя в четырех важнейших сферах взаимодействия: сфере позитивных эмоций, сфере негативных эмоций, сферах постановки и решения групповых проблем.

Сфера позитивных и смешанных эмоций	Демонстрирует дружелюбие Снимает напряжение Соглашается
Сфера решения проблем	Выдвигает предположения Высказывает информацию Дает информацию
Сфера постановки проблем	Запрашивает информацию Просит высказать мнение Запрашивает предложения
Сфера негативных и смешанных эмоций	Не соглашается Ведёт себя напряженно Демонстрирует недружелюбие

Прежде всего, определите эмпирические, т.е. присутствующие в поведении показатели каждого параметра. Например, что в поведении человека является показателем дружелюбия? Нагнетания напряжения? Согласия? Выделите вербальные и невербальные показатели параметров наблюдения.

Наиболее простой вариант применения данного метода – *наблюдение за одним человеком*. Фиксируйте в таблице как вербальные, так и невербальные проявления. Вы сможете понять, какими поведенческими средствами лучше владеет человек и где преимущественно располагаются его реакции – в сфере эмоций (каких именно?) или в одной из сфер деловой активности.

Если вы наблюдаете *взаимодействие в паре*, то можете регистрировать реакции человека на те или иные поведенческие проявления партнера. Составьте для этого большую регистрационную таблицу, где по горизонтали и по вертикали будут располагаться параметры схемы Бейлза. К примеру, по горизонтали – действия первого партнера, а по вертикали – ответные реакции второго партнера. Каждый раз можно ставить галочку на пересечении двух строк: к примеру, партнер выразил доброжелательное отношение, а второй в ответ – несогласие и т.д.<sup>8</sup>

<sup>8</sup> О том, как наблюдать взаимодействие в группе в ходе дискуссии и особенности взаимодействия группы и руководителя, см.: Битянова, М.Р. Социальная психология / М.Р. Битянова. – СПб., 2008. – С. 46 – 47.

# Практическое занятие 1.

## Социальная психология в системе научного познания

### План занятия

1. Социальная психология как наука, ее предмет, основные разделы, взаимосвязи с другими науками.
2. История формирования социально-психологических идей.
3. Методология и методы социальной психологии.
4. Прикладные отрасли социальной психологии.
5. Тренинг общения.

### *Тематика сообщений*

1. Вклад различных течений психологической мысли (психоанализа, бихевиоризма, когнитивизма, гуманистической психологии) в развитие социальной психологии.
2. Основные направления прикладных исследований в социальной психологии.
3. Конфликтология как отрасль прикладной социальной психологии.

### **Вопросы и задания для контролируемой самостоятельной работы студентов**

1. Чем отличается социальная психология от социологии? От общей психологии?
2. Приведите примеры пословиц и поговорок на социально-психологическую тему.
3. Какой социально-психологический опыт вы извлекли из чтения художественной литературы и просмотра кинофильмов?
4. Какую литературу по социальной психологии вы читали? Какой полезный опыт в сфере общения и взаимодействия с людьми вы при этом получили?
5. Проанализируйте определение социальной психологии, предложенное американским психологом Э. Аронсоном: «Социальная психология – это наука, которая изучает влияние ситуации на личность». Сравните его с определением социальной психологии, предложенным Г.М. Андреевой.
6. Заполните таблицу о методах социальной психологии:

Название метода	Виды метода	Достоинства метода	Недостатки метода	Метод, позволяющий устранить указанные недостатки

7. Разработайте анкету, при этом используйте приведенную ниже информацию об этапах ее разработки<sup>9</sup>:

Этапы	Их содержание
1 этап	Определить, какая информация нужна
2 этап	Определить вид анкеты и метод проведения опроса
3 этап	Определить содержание конкретных вопросов
4 этап	Определить форму ответа на каждый вопрос
5 этап	Определить формулировку каждого вопроса
6 этап	Определить последовательность вопросов
7 этап	Определить физические характеристики анкеты
8 этап	Перепроверить этапы 1 – 7 и пересмотреть их при необходимости
9 этап	Провести предварительное тестирование анкеты и изменить ее при необходимости

### *Рекомендуемая литература*

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учеб. для высших учеб. заведений / Г.М. Андреева. – М.: Аспект-Пресс, 1997. – С. 8 – 69.
2. Андриенко, Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студентов высших учеб. заведений / под ред. В.А. Сластёнина. – М.: Изд. центр «Академия», 2003. – С. 7 – 24.
3. Аронсон, Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2002. – С. 34 – 40.
4. Аронсон, Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию / Э. Аронсон. – М.: Аспект-Пресс, 1998. – 517 с.
5. Битянова, М.Р. Социальная психология: учеб. пособие / М.Р. Битянова. – СПб.: Питер, 2008. – С. 10 – 49.
6. Крысько, В.Г. Социальная психология: словарь-справ. / В.Г. Крысько. – Минск; М.: Харвест; АСТ, 2001. – 687с.
7. Крысько, В.Г. Социальная психология: учеб. пособие для студентов высших учеб. заведений / В.Г. Крысько. – М.: Изд-во Владос-Пресс, 2002. – 448 с.

<sup>9</sup> *Рекомендация преподавателю:* познакомьте студентов с видами вопросов, которые встречаются в анкете.

8. Майерс, Д. Социальная психология; пер. с англ. / Д. Майерс. – СПб.: Питер, 1997. – 684 с.
9. Парыгин, Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие / Б.Д. Парыгин. – СПб.: СПбГУП, 2003. – 616 с.
10. Руденский, Е.В. Социальная психология: курс лекций / Е.В. Руденский. – М.: Инфра-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1997. – 224 с.
11. Семечкин, Н.И. Социальная психология / Н.И. Семечкин. – СПб.: Питер, 2004. – С. 44 – 78.
12. Шевандрин, Н.И. Социальная психология в образовании / Н.И. Шевандрин. – М.: Владос, 1995. – С. 5 – 33.
13. Шибутани, Т. Социальная психология / Т. Шибутани. – Ростов н/Д, 1999. – 544 с.
14. Шихирёв, П.Н. Современная социальная психология / П.Н. Шихирёв. – М.: ИП РАН; КСП+, Екатеринбург: Деловая книга, 2000. – 448 с.
15. Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию: учеб. пособие для вузов. – Минск: АСАР, 2005. – 768 с.

## **ТЕСТОВЫЕ ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ<sup>10</sup>**

### **1. Социальному психологу Г.М. Андреевой принадлежит следующее определение предмета социальной психологии:**

- а) социальная психология – наука, изучающая явления, порождаемые совместной деятельностью людей;
- б) социальная психология – наука о закономерностях поведения и деятельности людей, обусловленная их включением в социальные группы, а также о психологических характеристиках самих этих групп;
- в) социальная психология – наука о социальной детерминации психических процессов.

### **2. Основными объектами первых социально-психологических исследований были:**

- а) социально-психологические явления;
- б) большие группы людей;
- в) малые группы;
- г) личности.

---

<sup>10</sup> *Рекомендация преподавателю:* при подготовке к контрольной работе предложите студентам самостоятельно проверить свои знания по модулю.

### 3. Установите соответствие:

Первые социально-психологические теории	Их основатели
Психология масс	Г. Тард, С. Сигеле, Г. Лебон
Психология народов	У. Макдугалл
Теория инстинктов социального поведения	М. Лацарус, Г. Штейнталь, В. Вундт

### 4. Социальная психология окончательно утвердилась как наука с выходом работы:

- М. Лацаруса и Г. Штейнталя «Вводные рассуждения о психологии народов» (1859);
- Г. Лебона «Психология масс» (1895);
- У. Макдугалла «Введение в социальную психологию» (1908);
- У. Томаса, Ф. Знанецкого «Польские крестьяне в Европе и Америке» (1918 – 1920).

### 5. Способность метода измерять именно те характеристики, которые он должен измерять; чувствительность метода – это:

- валидность;
- надежность;
- репрезентативность;
- точность.

### 6. Установите соответствие:

Группы методов	Методы социальной психологии
Методы сбора информации	Социально-психологический тренинг
Методы обработки данных	Количественный анализ
Методы воздействия	Наблюдение
	Эксперимент
	Качественный анализ
	Изучение документов
	Тесты
	Эксперимент

7. Методика, предназначенная для выявления системы эмоциональных отношений в группе путем осуществления каждым из членов группы определенных выборов называется ... (дополните)

8. Общий философский подход, способ познания, принимаемый исследователем – это:

- общая методология;
- специальная методология;
- методология.

**9. Приемы и средства, при помощи которых ученые получают достоверные сведения, используются для построения научных теорий и выработки практических рекомендаций, называются ...*(дополните)***

**10. Учение о принципах и методах познания называется...*(дополните)***

**11. В рамках какого направления особое внимание уделялось коммуникации как обмену символами и выработке единых значений и смыслов, выраженных в тех или иных знаковых системах, важнейшей из которых является язык:**

- а) бихевиоризм;
- б) психоанализ;
- в) интеракционизм;
- г) когнитивизм.

**12. Из всех реакций на одну и ту же ситуацию закрепляется и становится доминирующей только та, которая сопровождается положительными эмоциями от стимулирования, награды или другого позитивного подкрепления – в бихевиоризме это закон:**

- а) эффекта;
- б) упражнения;
- в) готовности;
- г) ассоциативного сдвига.

**13. Для более или менее систематического наблюдения за какой-либо деятельностью клиента или решения им своих внутренних проблем приглашается психолог:**

- а) эксперт;
- б) консультант;
- в) обучающий.

## **РЕЗЮМЕ МОДУЛЯ 0**

Итак, социальная психология – это отрасль психологии, изучающая психологические явления, возникающие во взаимодействии и общении людей при включении их в социальные общности, а также психологические особенности этих общностей.

Датой зарождения социальной психологии считается 1859 г., когда Г. Штейнталь и М. Лацарус начали издавать журнал «Психология народов и языкознание», где была опубликована их статья «Вводные рассуждения о психологии народов». Как наука социальная психология окончательно

утвердилась в 1908 г. с выходом книг У. Макдугалла «Введение в социальную психологию» и Э. Росса «Социальная психология». В СССР до конца 60-х годов прошлого века социальная психология считалась «буржуазной» наукой.

Методология социальной психологии включает три уровня научного знания. Под методологией в узком смысле слова понимается совокупность конкретных методических приемов исследования. Приемы и средства при помощи которых ученые получают достоверные сведения, используются для построения научных теорий и выработки практических рекомендаций, называются методами научных исследований. Для получения достоверных результатов методы социальной психологии должны соответствовать требованиям валидности, надежности и репрезентативности.

Методы социальной психологии включают методы сбора информации (наблюдение, изучение документов (в частности, контент-анализ), опрос, тесты (в том числе и социометрический тест), эксперимент и методы воздействия (психотерапевтические методы, социально-психологический тренинг).

На основании критерия связи задач исследования с непосредственными задачами практики исследования в социальной психологии можно разделить на фундаментальные и прикладные. Главное отличие между фундаментальным и прикладным исследованием состоит в том, что первое отчетливо ориентировано на отыскание законов развития изучаемого предмета, в то время как второе – способов применения на практике того, что открыто при помощи фундаментальных исследований.

Разновидностью прикладной социальной психологии является *практическая социальная психология*. Схема деятельности практического психолога включает следующие компоненты: выявление проблемы – диагноз – анализ – план вмешательства – вмешательство – оценка результатов. Психолог-практик, как правило, играет одну из трех ролей, отличающихся по содержанию и структуре деятельности: эксперт, консультант или обучающий. В качестве основных направлений прикладных исследований в социальной психологии выделяются промышленное производство, управление, развитие организации, массовая реклама и коммуникация, школа, борьба с противоправным поведением, наука, служба семьи, политика.

# МОДУЛЬ 1. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНОСТИ

## «Вход» в модуль

Ответьте на вопросы и выполните задания, опираясь на знания из курса основ психологии и педагогики:

Что такое личность?

Что такое структура личности?

В чём отличие сознания личности от ее самосознания?

Что такое самооценка? Уровень притязаний?

Что такое роль? Какие роли люди играют в обществе?

Что такое социализация? Охарактеризуйте этапы социализации.

Что такое установка?

## Лекция 2. Личность в социальной психологии

Основные понятия: *личность, структура личности, самосознание, Я-концепция, самооценка, уровень притязаний, роль, прайминг, социализация, социальная установка.*

2.1. Личность как предмет исследования в социологии и психологии. Понятие о личности в социальной психологии.

2.2. Социально-психологическая структура личности.

2.3. Самосознание и Я-концепция личности. Самооценка и уровень притязаний.

2.4. Социальные роли личности. Ролевая структура Я-концепции.

2.5. Социализация личности: понятие, содержание процесса социализации, стадии, институты, механизмы, направления.

2.6. Понятие социальной установки. Взаимосвязь социальной установки и поведения.

### **2.1. Личность как предмет исследования в социологии и психологии. Понятие о личности в социальной психологии<sup>11</sup>**

Проблема личности изучается многими науками: философией, общей психологией, социологией. В этих науках существуют различные подходы к описанию личности. Рассмотрим, чем различаются точки зрения на при-

---

<sup>11</sup> Социально-психологические типы личности см.: Крысько, В.Г. Социальная психология: словарь-справ. / В.Г. Крысько. – Минск; М.: Харвест; АСТ, 2001. – С. 125 – 147.

роду личности в социальной психологии и наиболее близких к ней науках – общей психологии и социологии.

Для *социологии* личность важна не как индивидуальность, а как обезличенная личность, как социальный тип; личность выступает здесь как продукт, выразитель и конкретный носитель общественных отношений, как элемент общности. Главная проблема социологического анализа личности – это проблема социальной типологии.

*Общепсихологический* подход делает акцент на всеобщих механизмах психической деятельности индивида. Так, в личности различают три образования: психические свойства, психические процессы и психические состояния. Общая психология обычно ограничивается рассмотрением биологических и психофизиологических параметров структуры личности, почти не учитывая социальное влияние.

Наиболее близка к социально-психологическому пониманию личности точка зрения А.Н. Леонтьева, который рассматривал личность в неразрывной связи с деятельностью. Личность выступает как условие и продукт деятельности, поэтому надо исследовать процесс развития личности в деятельности. Личность с самого начала дана в системе социальных связей, детерминирована ими и выступает в качестве активного субъекта деятельности.

*Социальная психология* соединяет социологический и общепсихологический подход к природе личности. С позиции социальной психологии **личность** – системное качество, которое индивид приобретает во взаимодействии с социальным окружением. Это взаимодействие протекает в двух основных формах – общении и совместной деятельности.

Социальная психология выясняет:

– каким образом и в каких конкретно группах личность усваивает социальные влияния;

– каким образом и в каких конкретно группах личность реализует свою социальную сущность.

В отличие от социологии для социальной психологии не важно, каким образом в личности представлены социально-типические черты; социальная психология выявляет, как они сформировались и почему в одной социальной группе у людей формируются различные черты. Основной акцент делается не на макросреду, а на микросреду (т.е. на малую группу).

В отличие от общей психологии социальная психология рассматривает поведение и деятельность социально детерминированной личности в конкретных реальных социальных группах; индивидуальный вклад каждой

личности в жизнедеятельность группы; причины, от которых зависит величина этого вклада в общую деятельность.

Для социальной психологии главным ориентиром в исследовании личности являются взаимоотношения личности с группой (не просто личность в группе, а именно результат взаимоотношений личности с конкретной группой).

В понятие «социальная психология личности» входят такие специальные проблемы, как проблема социализации, проблема социальной установки и анализ социально-психологических качеств личности.

## **2.2. Социально-психологическая структура личности**

*Под структурой личности* понимается целостное системное образование, совокупность социально значимых психических свойств, отношений и действий индивида, сложившиеся в процессе онтогенеза и определяющие его поведение как поведение сознательного субъекта деятельности и общения.

Б.Д. Парыгин выделяет две различные структурные модели личности – статическую и динамическую.

Под *статической структурой* понимается предельно отвлеченная от реально функционирующей личности абстрактная модель, характеризующая основные аспекты, пласты или компоненты психики индивида. Статическая структура личности содержит три основных составляющих.

1. *Общечеловеческие психические свойства* включают в себя комплекс основных психических процессов и состояний, подчиняющийся общим для всех людей психофизиологическим механизмам; факт биосоциальной детерминированности психического мира человека, проявлениями которого являются темперамент и характер; факт социальности психики человека в отличие от психики животных.

2. *Социально-специфические особенности* – все те качества психики личности, которые связаны с фактом ее принадлежности к той или иной социальной общности или совокупности социальных общностей (этнических, классовых, политических, экономических, профессиональных и т.д.).

3. *Индивидуально-неповторимые особенности* – индивидуально-типологические черты, свойственные конкретной личности.

В отличие от статической структуры личности модель динамической структуры фиксирует основные компоненты в психике индивида не в их отвлеченности от каждодневного существования человека, а в непосредственном контексте человеческой жизнедеятельности. Под *динамической структурой личности* Б.Д. Парыгин понимает модель психического состояния и поведения человека, которая позволяет определить механизмы

взаимосвязи и взаимодействия между собой всех компонентов и структурных пластов в психике индивида.

Выделяются два основных аспекта динамической структуры личности: внутренний (интроспективный) и внешний (поведенческий). Каждый из них может быть представлен как в вербальном, так и в невербальном плане. Иными словами, можно выделить четыре основные модификации динамической структуры личности:

- 1) структура вербального поведения;
- 2) структура невербального поведения;
- 3) структура внутреннего вербального состояния;
- 4) структура невербального психического состояния.

### ***2.3. Самосознание и Я-концепция личности. Самооценка и уровень притязаний***

**Самосознанием** называется совокупность психических процессов, посредством которых индивид осознает себя в качестве субъекта деятельности и общения.

Самосознание личности служит инструментом ее самоопределения в системе составляющих личности. Оно является способом осмысления, принятия и развития индивидуальной неповторимости или уникальности личности. Вместе с тем понятие самосознания личности не ограничивается осознанием ее индивидуальности, а предполагает осознание широкого круга отношений личности с социальным миром.

По своей структуре самосознание личности представлено:

- 1) *родовым самосознанием* – фактом осознания человеком своей принадлежности к человеческому роду;
- 2) *социально-специфическим самосознанием* – фактом осознания человеком своей принадлежности к определенной совокупности социальных групп, представителем которых он является (этому соответствует национальное, политическое, профессиональное, правовое самосознание);
- 3) *индивидуальным самосознанием* – фактом осознания индивидом своих индивидуально-неповторимых особенностей, черт характера и специфических жизненных интересов.

Социально-специфическое самосознание, по мнению Б.Д. Парыгина, проявляется прежде всего в том, как человек осознает свое специфическое социальное положение. Основные аспекты социально-специфического самосознания могут быть сведены к следующим:

– к осознанию индивидом своего социального положения, предполагающего его соотнесение с социальным положением других людей;

– к осознанию индивидом санкционированных извне, предписанных обществом и его различными группами норм, требований, функций и ролей.

В процессе самосознания формируются определенные представления о своей личности. Представления личности о самой себе складываются в определенный образ Я.

*Образ Я* включает три компонента:

– познавательный (когнитивный) – знание себя;

– эмоциональный (аффективный) – оценка своих качеств;

– поведенческий (конативный) – практическое отношение к себе.

Образ Я – динамическое образование и включает множество сменяющихся друг друга в зависимости от ситуации Я-образов, например, реальное Я, идеальное Я, зеркальное Я и т.д.

*Я-реальное* – это система приписываемых себе в данный момент жизни качеств, свойств, характеристик. *Я-идеальное* – это представление о себе в соответствии с желаниями (каким я хотел (а) бы стать). Эти структурные компоненты Я-концепции в большинстве случаев различаются. Расхождение между Я-реальным и Я-идеальным может стать как источником серьезных внутриличностных конфликтов, так и источником самосовершенствования личности и стремления к развитию. *Я-зеркальное* – это представления индивида о том, что думают о нем другие, оно возникает на основе взаимодействия индивида с разнообразными первичными группами на основе получаемой обратной связи. Все перечисленные выше Я являются структурными элементами Я-концепции.

**Я-концепция** – это совокупность всех представлений индивида о себе, сопряженная с оценкой. Иными словами, Я-концепция – это все мысли и чувства относительно собственной личности<sup>12</sup>. Она выполняет три основные функции:

– способствует достижению внутренней согласованности личности. Человек стремится к достижению максимальной внутренней согласованности. Представления, идеи, чувства, которые противоречат его собственным представлениям, идеям, чувствам, приводят к дегармонизации личности. Если новый опыт не вписывается в существующие представления,

---

<sup>12</sup> Подробнее о самосознании и структуре Я-концепции см.: Семечкин, Н.И. Социальная психология / Н.И. Семечкин. – СПб.: Питер, 2004. – С. 86 – 116.

Я-концепция отвергает его, срабатывает как защитный экран («Этого не может быть, потому что этого не может быть никогда»);

– определяет интерпретацию приобретенного опыта. Проходя через фильтр Я-концепции, информация осмысливается и получает значение, которое соответствует представлениям человека о себе;

– определяет ожидания человека о себе, т.е. то, что должно произойти («Я хороший студент, следовательно, сдам экзамен по психологии»). Я-концепция ориентирует поведение.

Самосознание постоянно сравнивает реальное поведение с Я-концепцией (рассогласованность между ними приводит к страданиям).

Я-концепции людей могут различаться по степени сложности и дифференцированности. В структуре Я-концепции можно выделить один или несколько следующих уровней:

- 1) *физическое Я* представляет осознание своей внешности;
- 2) *социально-психологическое Я* отражает социально-психологические характеристики и психические особенности личности;
- 3) *когнитивно-психическое Я* отражает психические свойства человека;
- 4) *морально-этическое Я* представляет осознание себя и своих поступков с позиций справедливости – несправедливости;
- 5) *духовно-творческое Я* – осознание своего духовного потенциала, таланта, творческих способностей<sup>13</sup>.

Значимость того или иного уровня самосознания для различных Я-концепций неодинакова. Один из них, как правило, занимает доминирующее положение, другие – подчиненное.

Я-концепция может быть позитивной или негативной. Позитивная Я-концепция означает позитивное отношение к себе, самоуважение, принятие себя, ощущение собственной ценности; негативная – предполагает негативное отношение к себе, неприятие себя, ощущение собственной неполноценности, человек не может достичь согласования между Я-концепцией и поведением. Отрицательная Я-концепция может способствовать нарушениям в поведении, например, агрессивности, чрезмерной зависимости от группы.

Я-концепции различаются по степени изменчивости. Слишком жесткая, не изменяющаяся структура Я-концепции – это не сила характера, а источник мучительных ее рассогласований; слишком слабая – ведет к бесхарактерности, непригодности для длительных и напряженных усилий по достижению цели.

---

<sup>13</sup>Семечкин, Н.И. Социальная психология: учеб. для вузов / Н.И. Семечкин. – СПб.: Питер, 2004. – С. 86 – 89.

Образ Я – одна из самых важных для жизни социальных установок. Все люди испытывают потребность в положительном образе Я, отрицательное отношение к себе всегда переживается болезненно.

Степень адекватности образа Я выясняется при изучении *самооценки личности*, т.е. оценки личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей.

Индивид оценивает себя двумя путями:

– путем сопоставления уровня своих притязаний с реальными результатами своей деятельности;

– путем сравнения себя с другими людьми.

Самооценка всегда носит субъективный характер. Она не является постоянной, изменяясь в зависимости от обстоятельств.

Самооценка может быть адекватной, завышенной (в этом случае для человека характерны высокомерие, подозрительность, агрессия); заниженной (ей сопутствуют неуверенность, безразличие, самообвинение, тревожность).

Самооценка тесно связана с уровнем притязаний. *Уровень притязаний* – это желаемый уровень самооценки личности, проявляющийся в степени трудности цели, которую индивид ставит перед собой. Уровень притязаний личности устанавливается где-то между чересчур легкими и чересчур сложными заданиями так, чтобы сохранить самооценку на должной высоте.

Обычно при неудачах уровень притязаний и самооценка снижаются. Однако случается, что несмотря на неудачи этого не происходит и человек не прилагает никаких усилий, чтобы добиться успеха, поднять свои возможности до уровня притязаний. Это объясняется следующими причинами:

– некоторые способности человека достаточны для успеха в какой-либо области, но не достаточны для больших достижений;

– переоценка, долгий опыт незаслуженной похвалы, сознание своей исключительности;

– очень сильна потребность в самоутверждении.

Когда человек ищет причины своих неудач в поведении и отношениях других людей, у него возникает чувство обиды и уверенность в несправедливости окружающих, враждебное и подозрительное отношение ко всем, агрессивность. Данное состояние называется *аффектом неадекватности*.

Аффект неадекватности возникает ради сохранения собственного отношения к себе ценой нарушения адекватных отношений с окружающей действительностью. Он выполняет защитную функцию: удовлетворяет потребность в высокой самооценке, однако является серьезным препятствием для развития личности. Профилактика аффекта неадекватности состоит в

формировании адекватной самооценки и глубокого, устойчивого интереса к деятельности.

Самосознание личности, используя механизм самооценки, регистрирует соотношение собственных притязаний и реальных достижений. Определенный компонент образа Я – *самоуважение* – характеризуется отношением действительных ее достижений к тому, на что человек претендует. Самоуважение представляет собой обобщенную самооценку.

Одна из первых моделей самоуважения была предложена У. Джеймсом. Она выглядит так: *самоуважение = успех/притязания*.

Чем выше у индивида притязания, тем больших результатов он должен достичь, чтобы иметь высокое самоуважение. Для повышения уровня самоуважения, согласно формуле У. Джеймса, можно добиться успеха или снизить уровень притязаний.

#### **2.4. Социальные роли личности. Ролевая структура Я-концепции**

Как известно, понятие «личность» происходит от античного театрального термина «*persona*». Он обозначает актерскую маску, изображавшую тот или иной типаж. Происхождение понятия «личность» обыгрывается в *парадоксе, сформулированном Г. Олпорт*: личность означает нечто ненастоящее, ложное, то, каким человек хочет предстать в глазах других людей; в то же время личность – это подлинное, сущностное в человеке.

Один из вариантов решения этого парадокса можно обнаружить в рамках интеракционизма, в ролевых теориях личности (Т. Сарбин, Э. Гофман, Р. Линтон). В них человек рассматривается как носитель и реализатор некоторой системы социальных ролей. Социальные роли возникают из устойчивых ожиданий окружающих людей по отношению к поведению человека. Среди авторов ролевых теорий нет единства в том, в какой мере роль задает социальное поведение человека: определяет некоторый диапазон возможностей, касается существа отношений или их внешнего проявления. Тем не менее, социальная роль рассматривается как исходный пункт в понимании личности. Роли личности во многом определяют ее социально-специфический опыт.

*Ролью* называется ожидаемое поведение, обусловленное статусом человека<sup>14</sup> (роль отвечает на вопрос: что он делает?). Социальная роль рассматривается как социальная функция, воплощенная на уровне обществен-

---

<sup>14</sup>О социальной роли см.: Шибутани, Т. Социальная психология / Т. Шибутани. – Ростов н/Д, 1999. – С. 45 – 52.

ного сознания в ожиданиях<sup>15</sup>, нормах и санкциях и реализующаяся в социальном опыте конкретного человека<sup>16</sup>.

По мнению Т. Шибутани, социальные роли способствуют закреплению оптимальных способов поведения в определенных обстоятельствах, которые выработаны человечеством на протяжении длительного времени. Упорядоченность повседневной жизни достигается благодаря последовательному выполнению человеком тех или иных социальных ролей. Каждая из социальных ролей подразумевает выполнение определенных обязанностей и обладание определенными правами. Оптимальное выполнение социальной роли возможно при гармоничном соотношении прав и обязанностей. Доминирование первых или последних свидетельствует о том, что социальная роль не полностью усвоена, либо о том, что между людьми нет согласия относительно прав и обязанностей.

Социальная роль имеет два аспекта изучения: ролевое ожидание и ролевое исполнение. *Ролевое ожидание* означает, что каждая роль требует определенного перечня функций и качества их выполнения. *Ролевое исполнение* – это индивидуальная реализация ролевых функций, при этом исполнитель обязательно воспринимается и оценивается другими. Согласованность ролевого ожидания и ролевого исполнения является гарантией оптимального социального взаимодействия.

Человек может исполнять несколько ролей в различных жизненных ситуациях. Совокупность ролей, соответствующих данному статусу, называется *ролевым набором*. Ситуация, связанная с необходимостью удовлетворять противоречащие требования двух и более ролей называется *ролевым конфликтом*. Ролевые конфликты часто обуславливаются противоречием конвенциональных (формальных) и межличностных отношений. Так, сложно одновременно быть руководителем и другом одного из своих подчиненных.

Социальные роли классифицируются по нескольким критериям.

**В зависимости от общественных отношений** выделяют социальные и межличностные роли. *Социальные (конвенциональные<sup>17</sup>, формальные) роли* связаны с социальным статусом, профессией или видом деятельности (студент, преподаватель, пациент, продавец). Это стандартизированные безличные роли, которые строятся на основе прав и обязанностей, независимо от того, кто эти роли выполняет. *Социально-демографические роли* – это, например, муж, жена, сын, дочь, внучка. Мужчина и женщина – это тоже социальные роли, которые хотя и являются биологически предо-

---

<sup>15</sup>Экспектация – ожидание.

<sup>16</sup>Андриенко, Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студентов высших учеб. заведений / Е.В. Андриенко; под ред. В.А. Слостёнина. – М.: Изд. центр «Академия», 2003. – С. 102.

<sup>17</sup>Конвенция – соглашение

пределенными, но предполагают специфические способы поведения, закрепленные общественными нормами, обычаями и ожиданиями.

*Межличностные роли* связаны с межличностными отношениями, которые регулируются на эмоциональном уровне (например, «кумир семьи», «козел отпущения», «душа компании»). Многие межличностные роли определяются индивидуальными особенностями человека. В жизни, как правило, каждый человек выступает в какой-то доминирующей роли, своеобразном социальном амплуа<sup>18</sup>, наиболее типичном индивидуальном образе, привычном для окружающих. Формирование ролей требует длительного взаимодействия между людьми, на основе которого формируются более или менее устойчивые его образцы.

**По степени проявления** выделяют *активные* и *латентные* роли. Активные роли обуславливаются конкретной социальной ситуацией и исполняются в данный момент времени (руководитель на предприятии), латентные не проявляются в актуальной ситуации, хотя субъект потенциально является носителем данной роли (руководитель дома).

**По способу усвоения** роли делятся на *предписанные* (определяются возрастом, полом, национальностью) и *приобретенные* (субъект усваивает их в ходе социализации).

Американский социолог Т. Парсонс выделяет следующие основные характеристики социальной роли:

– *масштаб* роли зависит от диапазона межличностных отношений; чем больше диапазон, тем больше масштаб (например, масштаб ролей супругов гораздо шире, чем масштаб роли продавца промышленных товаров);

– *способ получения* роли зависит от того, насколько неизбежной является данная роль для человека (в этом плане можно противопоставить роли молодого человека, мужчины, женщины, старика – ролям студента, писателя, бухгалтера);

– *уровень эмоциональности*: каждая роль несет в себе определенные возможности эмоционального проявления ее субъекта, одни роли требуют высокого уровня эмоциональности, другие предполагают сдержанность;

– *формализация* определяется спецификой межличностных отношений носителя данной роли. Одни роли предполагают установление только формальных отношений между людьми, другие – только неформальных, третьи сочетают в себе как формальные, так и неформальные отношения;

---

<sup>18</sup> Амплуа – тип актерских ролей, сходных по характеру и соответствующих индивидуальным особенностям актера (например, амплуа трагика, героя, комика, простака и т.д.).

– *мотивация*: различные роли обусловлены различными мотивами (роль родителя мотивирована чувствами долга и любви, руководитель может трудиться во имя дела).

Социальные роли оказывают влияние на развитие личности. Процесс развития личности часто выступает как динамика освоения социальных ролей.

Освоение социальной роли – это явление сложное и противоречивое. Д.А. Леонтьев выделяет два его аспекта:

– *технический* аспект освоения социальной роли включает в себя восприятие сущности роли субъектом и овладение ее содержанием;

– *смысловой* аспект связан с отношением человека к собственной роли.

Овладение техническим аспектом роли идет через механизм подражания. Смысловая сторона социальной роли заключается в ее принятии человеком для себя: роль должна понравиться индивиду или, по крайней мере, не вызывать негативного отношения. Для усвоения роли значима не только позитивная установка, но и внешняя и внутренняя поддержка в самом процессе ее усвоения.

Иногда возникает ситуация, когда содержание роли вполне усвоено, но существуют внутренние препятствия для ее принятия. С одной стороны, человек стремится доказать себе и другим, что он нечто большее, чем роль. С другой стороны, роль может настолько сильно увлечь, что индивид полностью подчиняет себя ей. Так, существуют *три проблемы усвоения социальной роли*: трудности усвоения роли, непринятия роли, нарушения меры в ее усвоении.

Самосознание включает в себя осознание исполняемых личностью социальных ролей. По этой причине Я-концепция может структурироваться в соответствии с ролевым набором человека. Через роли раскрывается как все самосознание человека, так и его отдельные аспекты.

Характерные признаки каждой роли организуются в Я-концепции в виде особых самостоятельных схем. Так, осознавая себя в качестве студента, молодой человек может думать о себе как о способном или неспособном, прилежном или ленивом, осознавая себя в качестве специалиста, – как о компетентном или недостаточно компетентном, «творце» или «исполнителе». Вместе с тем различные роли могут включать в себя одну и ту же интегральную характеристику. Например, человек и как студент, и как специалист, и как друг может быть надежным, правдивым, готовым прийти на помощь.

Ролевая структура Я-концепции достаточно устойчива. Вместе с тем внутри нее могут иметь место определенные изменения: появляться новые социальные роли, изменяться статус отдельных ролей в их иерархии.

Почему роли не осознаются все сразу? Почему в каждый отдельный момент времени мы осознаем себя, как правило, лишь в одной из ролей? Дело в том, что Я-концепция может быть востребована «целиком» лишь в исключительных случаях, в кризисные моменты жизни. Обычно в активном состоянии находится лишь та или иная грань самосознания, тот или иной Я-образ. Процесс, в ходе которого признаки ситуации включают нашу память и тем самым активизируют какой-либо аспект Я-концепции, называется *праймингом*. Так, увидев ребенка, человек может вспомнить о своих детях, и в его схеме личности активизируется образ Я, соответствующий роли родителя. Таким образом, в процессе прайминга внимание человека сосредоточивается на определенной грани его личности, и это определенным образом изменяет его психическое состояние и поведение.

Существует точка зрения, что чем больше социальных ролей может воспроизвести индивид, тем лучше он адаптирован к жизни. Действительно, много ролей – это более сложная Я-концепция. Исследования показывают, что люди с такой Я-концепцией менее подвержены депрессиям и болезням, менее склонны к колебаниям настроения в зависимости от успехов и неудач в какой-либо деятельности. Действительно, у человека с большим ролевым набором утрата какой-либо роли может быть возмещена при помощи «запасной» роли. Неудачи в исполнении одной из ролей также могут быть компенсированы за счет успеха в других областях деятельности. Однако не только ролевой «недобор», но и ролевой «перебор» чреват неприятностями. Согласно Г.Д. Шмидту, для каждого человека существует оптимальное количество ролей, превышение которого ведет к ролевой перегрузке, неэффективному исполнению ролей и перманентному<sup>19</sup> состоянию межролевого конфликта.

## **2.5. Социализация личности: понятие, содержание процесса социализации, стадии, институты, механизмы, направления**

**Социализация** – это процесс и результат включения индивида в социальные отношения. Она осуществляется путем усвоения индивидом социального опыта и воспроизведения его в своей деятельности. В процессе социализации индивид становится личностью и приобретает убеждения,

---

<sup>19</sup> Перманентный – постоянный, непрекращающийся.

общественно одобряемые формы поведения, необходимые ему для нормальной жизни в обществе.

В процессе социализации можно выделить четыре аспекта:

1) трансляция культурных ценностей, передача от поколения к поколению всех свойственных данной культуре особенностей (социализация как *инкультурация*);

2) усвоение моделей поведения и социальных значений (символов, ценностей, установок) (социализация как *интернализация*);

3) анализ процесса социализации с точки зрения его результатов (социализация как *адаптация*);

4) активное воспроизводство индивидом общественного опыта (социализация как *конструирование реальности*)<sup>20</sup>.

Процесс вхождения индивида в новую социальную среду, согласно А.В. Петровскому, включает три фазы:

– *адаптация* – освоение действующих в общности норм и овладение соответствующими приемами деятельности и общения;

– *индивидуализация* – поиск средств и способов для проявления своей индивидуальности, для самовыражения;

– *интеграция* – взаимное приспособление личности и группы: личность сохраняет те индивидуальные черты, которые отвечают необходимости группового развития и собственной потребности осуществить вклад в жизнь группы, а группа в какой-то мере меняет свои групповые нормы, восприняв у личности те черты, которые признаются группой как значимые для ее развития.

Если индивиду не удастся преодолеть трудности адаптации, то у него могут возникнуть неуверенность в себе, агрессивность, подозрительность, конформное поведение. В целом примерно до трех лет характерно доминирование процесса адаптации, для эпохи отрочества – процесса индивидуализации, для эпохи юности – интеграции.

*Факторами социализации* являются целенаправленное обучение, воспитание и случайные социальные воздействия<sup>21</sup>.

Ребенок социализируется, постепенно переходя от роли объекта социального воздействия к позиции активного субъекта. Развиваясь, личность становится субъектом социальных отношений, способным оказывать воздействие на другого человека и на себя.

<sup>20</sup> См.: Белинская, Е.П. Социальная психология личности: учеб. пособие для вузов / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. – М., 2001. – С. 26 – 40.

<sup>21</sup> Подробнее о факторах социализации см.: Крысько, В.Г. Социальная психология / В.Г. Крысько. – М.: Владос-Пресс, 2002. – С. 158 – 159.

Таким образом, можно уточнить: *социализация* – это двусторонний процесс, включающий в себя усвоение индивидом социального опыта путем вхождения в социальную среду (воздействие среды на человека) и процесс активного воспроизводства индивидом системы социальных связей за счет его активной деятельности, активного включения в социальную среду (воздействие человека на среду при помощи деятельности). Иными словами, в процессе социализации индивид не только усваивает общественный опыт, но и активно преобразует и применяет усвоенные социальные роли, нормы, ценности, способы социального самоопределения в новых социальных ситуациях.

Выделяют три *сферы*, в которых, прежде всего, осуществляется социализация как процесс становления личности: *деятельность, общение, самосознание*. Общей их характеристикой является процесс расширения, умножения социальных связей индивида с внешним миром.

Человек осваивает все новые виды *деятельности*. При этом происходят три важных процесса:

- 1) ориентировка в системе связей, присутствующих в каждом виде деятельности между ее различными видами;
- 2) центрирование вокруг главного вида деятельности и соподчинение ему всех остальных деятельностей;
- 3) освоение личностью в ходе освоения деятельности новых ролей и осмысление их значимости.

Расширение *общения* можно понимать как умножение контактов с другими людьми, специфику этих контактов на каждом возрастном этапе. Углубление общения – это, прежде всего, переход от монологического общения к диалогическому, децентрация, т.е. умение ориентироваться на собеседника, его более точное восприятие.

В процессе социализации происходит *становление* в человеке его *образа Я*, который складывается на протяжении всей жизни человека под воздействием многочисленных социальных влияний.

Процесс социализации может быть понят только как единство изменений, возникающих во всех трех сферах: деятельности, общения и самосознания. Основанием для выделения *стадий социализации* является отношение к трудовой деятельности. Можно выделить *дотрудовую стадию* (весь период жизни человека до начала трудовой деятельности), *трудовую стадию* (период зрелости, трудовой деятельности) и *послетрудовую стадию*. На всех стадиях социализации влияние общества на личность осуществляется или непосредственно, или через группу, но сам набор средств воздействия можно свести к следующему: ценности, нормы, знаки. Можно

сказать, что общество и группа передают формирующейся личности некоторую систему норм и ценностей посредством знаков. Те конкретные группы, в которых личность приобщается к системам норм и ценностей и которые выступают своеобразными трансляторами социального опыта, получили название *институтов социализации* (семья, детские дошкольные учреждения, школа, вуз, трудовой коллектив, общественные организации и т.д.).

*Основные направления социализации* соответствуют ключевым сферам жизнедеятельности человека: поведенческой, эмоционально-чувственной, познавательной, бытийной, морально-нравственной, межличностной. Иными словами, в процессе социализации люди учатся, как себя вести, эмоционально реагировать на различные ситуации, переживать и проявлять различные чувства, каким образом познавать окружающий мир, как организовывать свой быт, каких морально-этических ориентиров придерживаться, как эффективно участвовать в межличностном общении и совместной деятельности.

К социально-психологическим *механизмам социализации* относят идентификацию, подражание, внушение, социальную фасилитацию, конформизм (см. словарь основных понятий).

В последние два десятилетия в литературе активно используется термин *«ресоциализация»*. Данный термин введен американскими социальными психологами А. Кеннеди и Д. Кербером для обозначения процесса «вторичного» вхождения индивида в социальную среду в результате каких-либо «дефектов» социализации (ресоциализация освобожденных из мест лишения свободы) или в результате смены социокультурного окружения (ресоциализация мигрантов). В настоящее время этот термин используется и для обозначения осознанного изменения поведения человека в ситуации очевидного социального неуспеха. В условиях ресоциализации наиболее важной характеристикой социального поведения человека становится умение ориентироваться в непредвиденных социальных ситуациях.

## **2.6. Понятие социальной установки. Взаимосвязь социальной установки и поведения**

Процесс социализации объясняет, как личность усваивает и воспроизводит социальный опыт. Но как усвоенный опыт преломляется личностью и конкретно проявляет себя в ее действиях и поступках? Почему люди в данной ситуации поступают так, а не иначе?

Объяснить выбор человеком мотива помогает понятие «социальная установка». На житейском уровне данное понятие употребляется в значе-

нии, близком понятию *отношение* («Вряд ли мне понравится С., я не люблю математиков»).

Проблема установки была исследована в школе Д.Н. Узнадзе. Однако установка в контексте концепции Узнадзе трактуется как бессознательное и касается реализации простейших физиологических потребностей человека (*set*).

**Социальная установка** (*attitude*), по мнению большинства исследователей, представляет собой предрасположенность (склонность) субъекта к совершению определенного социального поведения. Иными словами, это предрасположенность воспринимать, оценивать, осознавать и (как итог) действовать относительно данного социального объекта (явления) определенным образом.

Социальная установка выполняет следующие функции (согласно Д. Кац):

- *приспособительная* – аттитюд направляет субъекта к тем объектам, которые служат достижению его целей;
- *знания* – аттитюд дает упрощенные указания относительно способа поведения по отношению к конкретному объекту;
- *выражения* – аттитюд выступает как средство освобождения субъекта от внутреннего напряжения, выражения себя как личности;
- *психологической защиты* – аттитюд способствует разрешению внутренних конфликтов личности.

Структура аттитюда (по М. Смиуту) включает:

- *когнитивный компонент* (осознание объекта социальной установки);
- *аффективный компонент* (эмоциональная оценка объекта);
- *конативный компонент* (последовательное поведение по отношению к объекту).

Таким образом, *установка* – осознание, оценка, готовность действовать.

Как соотносится установка с реальным поведением?<sup>22</sup>

В 1934 году Р. Лапьер провел эксперимент с целью выяснить это соотношение. Он вместе с двумя студентами-китайцами путешествовал по США, посетил 252 отеля. Во всех отелях им оказали нормальный прием, за исключением одного. Спустя два года Лапьер обратился в 251 отель с письмами, что надеется вновь на гостеприимство, если посетит отель в сопровождении тех же двух китайцев, теперь уже его сотрудников. Более половины владельцев отелей ответило отказом, в остальных ответах были уклончивые формулировки. Таким образом, в эксперименте Р. Лапьера обнаружилось противоречие между аттитюдом и реальным поведением.

---

<sup>22</sup> Исследования взаимосвязи установок и поведения см.: Пайнс, Э. Практикум по социальной психологии / Э. Пайнс, К. Маслач. – СПб., 2000. – С. 61 – 106.

Это противоречие объясняли следующим образом.

М. Рокич предположил, что существует два аттитюда – на объект и на ситуацию, которые включаются поочередно. Гипотеза Д. Каца и Э. Стотленда заключается в том, что в разных ситуациях может проявляться то когнитивный, то аффективный компоненты аттитюда, и результат будет различным. В.А. Ядов предложил «диспозиционную концепцию регуляции социального поведения личности». Ее основная идея – человек обладает сложной системой диспозиционных образований, которые регулируют его поведение и деятельность. Эти диспозиции организованы иерархически<sup>23</sup>. Для того чтобы представить схему диспозиций, нужно описать иерархию потребностей и иерархию ситуаций, в которых действует человек. В ситуации письменного ответа срабатывает уровень ценностных ориентаций, в ситуации конкретного решения – уровень, который регулирует поступок.

При изучении влияния установок на поведение необходимо учитывать следующие положения:

1. Влияние ситуационных факторов: чем опаснее ситуация, тем меньше проявляются индивидуальные различия в установках и вообще влияние социальных установок на поведение людей (примером является исследование С. Милграма, представления Г. Лебона о массе).

2. Влияние диспозиционных факторов: чем сильнее у человека развито самосознание, тем сильнее прослеживается связь между установками и поведением.

3. Для того чтобы установить влияние установок на поведение, необходимо провести анализ следующих факторов: действие (вид поведения), объект, на который направлено действие; контекст (политическая система и/или экономическая ситуация); временной фактор (время осуществления поведения). На основании этих положений А. Эйзен и М. Фишбейн разработали *теорию обоснованных действий*. Она анализирует три компонента: установку в отношении конкретного вида поведения, социальные нормы и саму возможность осуществить это поведение. В зависимости от сочетания этих трех элементов прогнозируемое поведение может состояться, а может и не состояться.

4. С точки зрения определенных психологических направлений (психоанализ, теория научения, психология масс) поведение управляется приобретенными привычками, бессознательными и ситуационными факторами, но не установками сознания.

С необихевиористских позиций выступает Д. Бем, автор теории самопонимания. Согласно этой теории человек начинает понимать, что он

---

<sup>23</sup> Андреева, Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 1997. – С. 295 – 300.

делает, лишь понаблюдав за своим поведением. Люди осознают свои установки лишь тогда, когда их поведение становится предметом наблюдения и размышления. Само поведение детерминировано научением.

5. Синтетическая модель поведения, названная МОДЕ-моделью, была предложена Р. Фазио. Она предлагает одновременный учет связи установок и поведения и мотивационных факторов, которые детерминируют ту или иную модель связи установки и поведения в данной ситуации. Большая часть поведения осуществляется человеком «бездумно». Активизированные в результате прайминга установки в сочетании с социальными нормами позволяют человеку избирательно воспринимать ситуацию и вести себя соответствующим образом.

☉ *Только неглубокие люди знают себя до самых глубин.*

Оскар Уайльд

### ***Проверьте ваши знания***

Верны или неверны следующие утверждения:

- В социальной психологии личность рассматривается как продукт, выразитель и конкретный носитель общественных отношений.
- Социально-специфические особенности являются компонентом динамической структуры личности.
  - Я-концепция – это часть образа Я.
  - Наиболее простая структура Я-концепции включает только физическое Я.
  - Аффект неадекватности выполняет защитную функцию: удовлетворяет потребность в высокой самооценке, однако является серьезным препятствием в формировании личности.
- Социализация рассматривается как интернализация, когда речь идет о воспроизводстве индивидом общественного опыта.
  - Социальный статус – это позиция, социальная роль – это функция.
  - Мужчина и женщина – это социальные роли.
  - Смысловой аспект освоения социальной роли включает в себя восприятие сущности роли субъектом и овладение ее содержанием
    - Процесс, в ходе которого признаки ситуации включают нашу память и тем самым активизируют всю Я-концепцию, называется праймингом.
    - Чем больше социальных ролей может воспроизвести индивид, тем лучше он адаптирован к жизни.
    - Социализация в сфере общения означает переход от монологического общения к диалогическому.
    - На житейском уровне понятие «установка» употребляется в значении, близком понятию «отношение».

- Чем слабее у человека развито самосознание, тем сильнее прослеживается связь между установками и поведением.
- «Диспозиционную концепцию регуляции социального поведения личности» предложил М. Рокич.

## ***Практические рекомендации***

### **Как регулировать самооценку**

#### ***Для тех, у кого завышенная самооценка***

Время от времени говорите себе: «А все-таки...» (на месте многоточия должны быть фамилия и имя очень авторитетного для вас человека, особенно в той области, которой вы занимаетесь). Например, «А все-таки Эйнштейн умнее, чем я» может сказать о себе начинающий... гений. А почему бы и нет? Если уж сравнивать себя, так с гениями.

#### ***Для тех, у кого заниженная самооценка***

Вам следует понять и запомнить одну важную мысль: «Вы уникальная и неповторимая личность». И все, что вы делаете, получается у вас достаточно хорошо. Повторяйте про себя несколько раз в день: «Я подарок для своих родителей (они так ждали меня и любят), для своих друзей (они ценят мое умение выслушать и желание помочь)». Приводите свои аргументы. Вас любят животные, вашему появлению радуется солнце, вас ласкает ветерок. Все это для вас, ведь вы подарок!

*(По А.С. Прутченкову)*

### ***Как стать уверенным человеком***

Если вы хотите в чем-либо отказать другому, то скажите ему явно и однозначно «Нет», объясните, почему вы отказываетесь, однако не извиняйтесь слишком долго. Настаивайте на том, чтобы с вами говорили честно и откровенно. Требуйте пояснить, почему вас просят о чем-либо, чего вы не хотите делать.

По мнению психологов-бихевиористов, в отсутствие стимула нельзя избавиться от реакции. Не пытайтесь «бороться» с неуверенностью, избегая тех ситуаций, которые ее провоцируют. Вы испытываете тревогу, выступая перед большой аудиторией? Выступайте как можно чаще. Вы не решаетесь вступать в спор, чтобы отстоять свою позицию? Попробуйте сделать это и в дальнейшем не держите свое мнение при себе. Поощряйте себя за уверенное поведение. Если вы будете действовать подобным образом, то ваша тревожность снизится, а уверенность в себе возрастет.

Не упрекайте себя, если вы были неуверенны. Вместо этого попытайтесь выяснить, в какой момент вы «соскользнули» с правильного пути и как Вы можете поступить вместо этого в подобных ситуациях в будущем. Плохие привычки быстро не исчезают, новые навыки не падают с неба.

*(По Н.И. Шевандрину, И.Н. Андреевой)*

## *Как сохранять уверенность в себе*

Известный психолог Г. Келли приводит перечень основных прав человека, которые следует помнить, чтобы не потерять уверенность в себе:

- право быть одному;
- право быть независимым;
- право быть выслушанным и принятым всерьёз;
- право действовать в уверенной манере;
- отвечать отказом на просьбу, не чувствуя себя виноватым и эгоистичным;
- просить то, что хочешь;
- право на успех;
- делать ошибки и быть ответственным за них;
- право быть напористым.

## **Практическое занятие 2. Личность в социальной психологии**

### План занятия

1. Понятие личности в социологии и в психологии. Специфика подхода к личности в социальной психологии. Социально-психологическая структура личности.

2. Самосознание и Я-концепция личности. Самооценка и уровень притязаний.

3. Социальные роли личности. Ролевая структура Я-концепции.

4. Социализация личности: понятие, содержание процесса социализации, стадии, институты, механизмы, направления.

5. Понятие социальной установки. Взаимосвязь социальной установки и поведения.

6. Диагностика социально-психологических качеств личности.

### ***Психологическая диагностика***

Диагностика социально-психологических качеств личности (например, ценностных ориентаций, смысложизненных ориентаций, самооценки, уровня притязаний, самоотношения и т.д.)<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> Рекомендация преподавателю: выбор тестовых методик определяется как предпочтениями преподавателя, так и интересом студентов к выраженности у них тех или иных социально-психологических качеств. Можно, в частности, использовать опросник «Большая пятерка» Р. МакКрей и П. Коста (см. приложение 2).

### **Тематика сообщений**

1. Теории социализации.
2. Психологическая защита и ее взаимосвязь с Я-концепцией личности.
3. Человек как продукт и жертва социализации

### **Вопросы и задания для самостоятельной работы**

1. В чем состоят отличия социологического, общепсихологического и социально-психологического подходов к изучению личности?

2. Заполните таблицу

Кто меня ценит	За что меня ценят	За что меня могут критиковать
Друзья (сверстники)		
Родители		
Преподаватели в вузе		

3. Предложите собственное разрешение противоречия Г. Оллпорта (см. лекцию 2).

4. Какие последствия для личности и общества могут быть обусловлены нарушением баланса между правами и обязанностями в реализации социальной роли?

5. Выделите основные проблемы освоения следующих социальных ролей: абитуриент, студент, профессионал.

6. Каковы взаимоотношения человека и социальной среды? Можно ли сказать, что личность – это социум?

7. Существуют две линии развития: социализация (присвоение общественного опыта) и индивидуализация (приобретение самостоятельности, автономности). Для гармоничного развития личности необходимо, чтобы они находились в равновесии. Каким образом скажется на развитии человека преобладание одной из этих линий развития? Является ли деиндивидуализация постоянным спутником социализации?

8. Подумайте, какие новые особенности социализации могут появиться в XXI веке, исходя из тенденций развития общественной жизни, науки, культуры, производства, политики.

9. Какие качества личности относят к социально-психологическим<sup>25</sup>?

<sup>25</sup> Андреева, Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 1997. – С. 308 – 314.

### **Рекомендуемая литература**

1. Андреева, Г.М. Психология социального познания: учеб. пособие для вузов / Г. М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 1997. – 239 с.
2. Андриенко, Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студентов высших учеб. заведений / под ред. В.А. Сластёнина. – М.: Изд. центр «Академия», 2003. – С. 40 – 57, 86 – 98, 99 – 111.
3. Белинская, Е.П. Социальная психология личности: Учебное пособие для вузов / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 301 с.
4. Крысько, В.Г. Социальная психология: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / В. Г. Крысько. – М.: Владос-Пресс, 2002. – С. 125 – 147, 148 – 171.
5. Мудрик, А.В. Социализация человека / А.В. Мудрик. – М.: Академия, 2006. – 304 с.
6. Парыгин, Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие / Б.Д. Парыгин. – СПб.: СПбГУП, 2003. – 616 с.
7. Шибутани, Т. Социальная психология / Т. Шибутани. – Ростов н/Д: Феникс, 1998. – С. 187 – 202, 396 – 508.
8. Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию: учеб. пособие для вузов / В.А. Янчук. – Минск: АСАР, 2005. – С. 275 – 305, 313 – 353.

### **ТЕСТЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ**

**1. Личность – системное качество, которое индивид приобретает во взаимодействии с социальным окружением с точки зрения:**

- а) социологии;
- б) общей психологии;
- в) социальной психологии;
- г) философии.

**2. Совокупность психических процессов, посредством которых индивид осознает себя в качестве субъекта деятельности, называется... (дополните)**

**3. Образ Я включает три компонента:**

- а) познавательный (когнитивный) – знание себя;
- б) ..... (оценка своих качеств);
- в) поведенческий (практическое отношение к себе).

**4. Источником самосовершенствования и саморазвития личности является расхождение между:**

- а) Я-реальным и Я-фантастическим;
- б) Я-реальным и Я-зеркальным;
- в) Я-реальным и Я-идеальным;
- г) Я-идеальным и Я-зеркальным.

**5. Для повышения уровня самоуважения, согласно формуле У. Джеймса, можно добиться ... или снизить ... (дополните).**

**6. Процесс и результат включения индивида в социальные отношения называется:**

- а) адаптация;
- б) интеграция;
- в) индивидуализация;
- г) социализация.

**7. Установите соответствие:**

Сторона социализации	Ее содержание
инкультурация	активное воспроизводство индивидом общественного опыта
конструирование реальности	усвоение моделей поведения и социальных значений (символов, ценностей, установок)
адаптация	анализ процесса социализации с точки зрения его результатов
интернализация	трансляция культурных ценностей, передача от поколения к поколению всех свойственных данной культуре особенностей

**8. Умение ориентироваться в непредвиденных социальных ситуациях наиболее важно для процесса:**

- а) адаптации;
- б) ресоциализации;
- в) индивидуализации;
- г) социализации.

**9. Социальная установка (attitude), по мнению большинства исследователей, представляет собой ... (склонность) субъекта к совершению определенного социального поведения. Иными словами, это предрасположенность ... , оценивать, ... и (как итог) ... относительно данного социального объекта (явления) определенным образом (дополните).**

**10. Установка включает три составляющие:**

- а) когнитивная, моральная, аффективная;
- б) аффективная, каузальная, когнитивная;
- в) когнитивная, аффективная, поведенческая.

### 11. Прайминг – это:

- а) этап социализации;
- б) позитивная Я-концепция;
- в) активизация какого-либо аспекта Я-концепции под влиянием ситуации;
- г) совокупность всех представлений индивида о себе, сопряженная с оценкой.

### 12. Установите соответствие:

Виды ролей	Их отличительные признаки
социальные	обуславливаются конкретной социальной ситуацией и исполняются в данный момент времени
межличностные	не проявляются в актуальной ситуации, хотя субъект потенциально является носителем данной роли
активные	связаны с межличностными отношениями, которые регулируются на эмоциональном уровне
латентные	стандартизированные безличные роли, которые строятся на основе прав и обязанностей, независимо от того, кто эти роли выполняет
предписанные	определяются возрастом, полом, национальностью
приобретённые	усваиваются в ходе социализации

13. Т. Парсонс выделяет следующие характеристики социальной роли: масштаб, способ получения, ... (дополните)

14. Овладение (каким?) аспектом роли идет через механизм подражания (дополните).

15. Люди с (какой?) Я-концепцией менее подвержены депрессиям и болезням, менее склонны к колебаниям настроения в зависимости от успехов и неудач в какой-либо деятельности (дополните).

16. Существуют три проблемы усвоения социальной роли: проблема трудности усвоения роли, проблема непринятия роли, ... (дополните).

17. В ... структуре личности выделяют общечеловеческие психические свойства, социально-специфические особенности и ... (дополните).

## РЕЗЮМЕ МОДУЛЯ 1

Итак, представления о личности в социальной психологии отличны от общепсихологических и социологических. Вместе с тем социальная психология соединяет социологический и общепсихологический подходы к природе личности. С позиции изучаемой нами дисциплины личность понимается как системное качество, которое индивид приобретает во взаимодействии с социальным окружением.

В социальной психологии выделяются две структурные модели личности: статическая и динамическая. Если первая из них представляет собой

абстрактную модель, характеризующую основные аспекты, пласты или компоненты психики индивида, то вторая фиксирует основные компоненты в психике индивида в непосредственном контексте человеческой жизнедеятельности.

Инструментом самоопределения личности в системе ее составляющих является самосознание личности. В процессе самосознания формируются определенные представления о своей личности (образы Я), совокупность которых образует Я-концепцию.

Степень адекватности образа Я выясняется при изучении самооценки личности. Оценивать себя человек может по различным параметрам, при этом самоуважение представляет собой обобщенную самооценку. Желаемый уровень самооценки личности, проявляющийся в степени трудности цели, которую индивид ставит перед собой, определяется как уровень притязаний.

Важнейший компонент статической структуры личности во многом определяется ее социальными ролями. Социальная роль рассматривается как социальная функция, воплощенная на уровне общественного сознания в ожиданиях, нормах и санкциях и реализующаяся в социальном опыте конкретного человека. Роли изучаются в двух аспектах: ролевое поведение и ролевое исполнение. Социальные роли классифицируются по нескольким критериям: в зависимости от общественных отношений (социальные, межличностные); по степени проявления (активные, латентные), по способу усвоения (предписанные, приобретенные). К характеристикам роли относятся ее масштаб, способ получения, уровень эмоциональности, формализация и мотивация. В освоении социальной роли выделяют технический и смысловой аспекты. Все исполняемые человеком роли не осознаются одновременно. Это связано с тем, что Я-концепция может быть востребована полностью только в исключительных случаях. Процесс, в ходе которого признаки ситуации включают нашу память и тем самым активизируют какой-либо аспект Я-концепции, называется праймингом.

Социализация – это процесс и результат включения индивида в социальные отношения. Под ресоциализацией понимается процесс «вторичного» вхождения индивида в социальную среду в результате каких-либо «дефектов» социализации или смены социокультурного окружения.

В процессе социализации можно выделить четыре аспекта: инкультурация, интернализация, адаптация, конструирование реальности. Процесс социализации включает три фазы: адаптацию, индивидуализацию и

интеграцию. К факторам социализации относятся целенаправленное обучение, воспитание и случайные социальные воздействия.

Выделяют три сферы, в которых прежде всего осуществляется социализация как процесс становления личности: деятельность, общение, самосознание. Общей их характеристикой является процесс расширения, умножения социальных связей индивида с внешним миром.

Выделяют три стадии социализации: дотрудовую, трудовую и послетрудовую. Основные направления социализации соответствуют ключевым сферам жизнедеятельности человека: поведенческой, эмоционально-чувственной, познавательной, бытийной, морально-нравственной, межличностной. К социально-психологическим механизмам социализации относят идентификацию, подражание, внушение, социальную фасилитацию, конформизм.

Процесс социализации объясняет, как личность усваивает и воспроизводит социальный опыт. То, как усвоенный опыт преломляется личностью в ее конкретных действиях и поступках, характеризует понятие установки. Социальная установка представляет собой предрасположенность (склонность) субъекта к совершению определенного социального поведения. Она выполняет следующие функции: приспособительную, знания, выражения, психологической защиты. Структура социальной установки включает когнитивный, аффективный и конативный компоненты.

Соответствие установки реальному поведению изучалось в эксперименте Р. Лапьера, в результате которого было выявлено противоречие между отношением и реальным поведением (парадокс Лапьера). Это противоречие объяснялось различным образом (М. Рокич, Д. Кац и Э. Стоутленд, В.А. Ядов). Установлено, что для определения влияния установок на поведение необходимо провести анализ ряда диспозиционных и ситуационных факторов.

## МОДУЛЬ 2. МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И ОБЩЕНИЕ

### «Вход» в модуль

Ответьте на вопросы и выполните задания, опираясь на знания из курса основ психологии и педагогики:

Какие виды отношений между людьми вам известны?

Что такое общение? Соотнесите понятия «общение», «коммуникация» и «взаимодействие».

Какие средства используются человеком для передачи информации?

С какой целью в общении используются жесты?

Что такое взаимодействие?

Проследите процесс понимания и восприятия людьми друг друга. Какие трудности при этом возникают?

Знаете ли вы, как произвести хорошее впечатление на собеседника? Какие факторы способствуют возникновению симпатии в процессе общения?

### Лекция 3. Межличностные отношения

Основные понятия: *взаимоотношения, общественные отношения, межличностные отношения, аттракция, чувства, эмоции, управление эмоциями и чувствами.*

3.1. Отличия межличностных и общественных отношений. Виды межличностных отношений.

3.2. Понятие аттракции. Факторы аттракции.

3.3. Чувства и эмоции в общении.

3.4. Управление эмоциями и чувствами в социальном взаимодействии.

3.5. Развитие межличностных отношений.

#### **3.1. Отличия межличностных и общественных отношений**

Личность нельзя изучать вне системы социальных связей, поскольку она является их «продуктом» и одновременно их активным творцом. Человек оказывается субъектом многочисленных и разнообразных отношений, среди которых следует различать два основных вида: общественные и межличностные.

Структура *общественных отношений* исследуется социологией. Их систему составляют идеологические, экономические, социальные, политические и другие виды отношений. Специфика общественных отношений

состоит в том, что индивиды участвуют в них как представители определенных общественных групп (классов, профессий, партий). Такие отношения строятся на основе определенного положения, занимаемого каждым в системе общества. Общественные отношения носят безличный характер: их сущность состоит не во взаимодействии конкретных личностей, а скорее во взаимодействии конкретных социальных ролей. Таковы, к примеру, отношения между президентом и представителями электората, руководителем и подчиненными.

Поскольку общение людей носит двусторонний характер, уместно говорить не об отношениях, а о взаимоотношениях. Я.Л. Коломинский определяет **взаимоотношения** как специфический вид отношения человека к человеку, в котором имеется возможность непосредственного (или опосредованного техническими средствами) одновременного или отсроченного ответного личностного отношения.

Как синоним понятия «взаимоотношения» часто используется термин «межличностные отношения». Термин «межличностные» указывает не только на то, что объектом отношения выступает другой человек, но и на взаимную направленность отношений. Важнейшей специфической чертой *межличностных отношений* является их эмоциональная основа. Иными словами, они возникают и складываются на основе определенных чувств, возникающих у людей по отношению друг к другу. Можно сказать, что межличностные отношения – это взаимные ориентации, которые развиваются и кристаллизуются у индивидов, находящихся в длительном контакте. В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова и В.М. Погольша выделяют следующие структурные параметры, определяющие содержание отношений:

- дистанция, или степень психологической близости партнеров (близкая – далекая);
- валентность, или оценка отношений (позитивная, негативная, противоречивая, безразличная);
- позиция партнеров (доминирование, зависимость, равенство);
- степень знакомства.

Н.Н. Обозов<sup>26</sup> выделяет следующие виды межличностных отношений: отношения знакомства, приятельские, товарищеские, дружеские, любовные, супружеские, родственные, деструктивные. Данная классификация основана на нескольких критериях: глубине отношений, избирательности в выборе партнеров и функциях отношений (имеется в виду круг задач, вопросов, которые решаются во взаимоотношениях). Дополнительно-

---

<sup>26</sup> Обозов, Н.Н. Психология межличностных отношений / Н.Н. Обозов. – Киев, 1990.

ми критериями для различения межличностных отношений можно считать дистанцию между партнерами, продолжительность и частоту контактов, участие ролевых клише<sup>27</sup> в актах общения, нормы отношений, требования к условиям контакта. Чем глубже отношения (например, дружба или супружество в сравнении со знакомством), тем короче дистанция, чаще контакты, меньше ролевых клише<sup>28</sup>.

Общественные отношения в чистом виде не встречаются, поскольку во всех групповых действиях участники выступают и как носители безличной социальной роли, а как неповторимые личности. С другой стороны, отношения между людьми не складываются на основе непосредственных личностных контактов. Сама деятельность задает ряд отношений, опосредованных ею. Поэтому в социальной психологии приходится анализировать как межличностные, так и общественные отношения.

### ***3.2. Понятие аттракции. Факторы аттракции***

Очевидно, что люди не просто воспринимают друг друга, но и формируют друг к другу определенные эмоциональные отношения. На основе сделанных оценок рождается разнообразная гамма чувств: от неприятия того или иного человека до симпатии, даже любви к нему. Область исследований, связанных с выявлением механизмов образования различных эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку, получила название аттракция. *Межличностная аттракция* (от англ. *attract* – привлекать, притягивать, пленять, прельщать) – это и процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и продукт этого процесса, т.е. некое качество отношения<sup>29</sup>. Ее можно рассматривать как особый вид установки на другого человека, в котором преобладает эмоциональный компонент. Выделяют три уровня аттракции: симпатия, дружба, любовь.

Перечислим факторы, приводящие к появлению положительных эмоциональных отношений между людьми. К *внешним факторам аттракции* относят те из них, которые непосредственно не связаны с процессом взаимодействия. Среди них:

1. *Степень выраженности у человека потребности в аффилиации*, т.е. потребности создавать и поддерживать удовлетворительные отношения с другими людьми, желание нравиться, привлекать внимание, интерес,

---

<sup>27</sup> Кличе – стереотип, шаблон.

<sup>28</sup> Об особенностях межличностных отношений см.: Крысько, В.Г. Социальная психология: учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений / В.Г. Крысько. – М.: Владос-Пресс, 2002. – С. 81 – 85.

<sup>29</sup> Подробнее об аттракции см.: Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию: учеб. пособие для вузов / В.А. Янчук. – Минск: АСАР, 2005. – С. 399 – 407.

чувствовать себя ценной и значимой личностью. Человек, у которого данная потребность выражена сильно, постоянно ищет контактов с людьми, стремится к людям, старается быть замеченным.

2. *Эмоциональное состояние партнеров по общению.* Хорошее настроение человека распространяется на все вокруг, включая окружающих людей. Для человека в негативном эмоциональном состоянии другие люди просто не существуют либо вызывают отрицательные эмоции (раздражение, досаду).

3. *Пространственная близость.* Чем чаще происходят социальные контакты между людьми, тем больше вероятность, что между ними установятся дружеские или любовные отношения.

К *внутренним*, т.е. собственно межличностным *факторам аттракции* можно отнести следующие.

1. *Физическая привлекательность.* Людям присуще приписывать красивому человеку завидные личностные качества. Физически привлекательный человек чаще всего воспринимается как личность, превосходящая других по честности, уму и духовности.

2. *Стиль общения или манера поведения.* Большинству людей нравятся люди, которые проявляют великодушие, щедрость, энтузиазм, нежность, живость, коммуникабельность.

3. *Сходство и комплементарность.* Как правило, человек испытывает большее влечение к тем людям, которые сходны с ним самим по физическим особенностям, социальному происхождению, интересам и взглядам. «Противоположностей» влечет друг к другу реже. Однако если для установления отношений важное значение имеет сходство, для их продолжения более значима комплементарность (взаимодополнительность).

4. *Компетентность.* Люди, талантливые или компетентные в какой-либо области, близкой нашим потребностям и интересам, в наших глазах всегда привлекательнее людей со средними способностями или лиц, компетенция которых далека от наших интересов.

5. *Поддержка.* Аристотель отмечал, что люди любят тех, кто делает им добро и заботится о них. Аттракция возникает в ответ на положительные действия, неприязнь – в ответ на отрицательные. *Поддерживающий стиль поведения* определяется как любое поведение, в результате которого другой начинает больше себя ценить. Как поддержка воспринимаются следующие виды сообщений: обращение к партнеру по имени, комплименты, согласие с собеседником, выражение положительных чувств. *Неподдерживающий стиль* – поведение, в результате которого партнер по общению

ценит себя все меньше. К сообщениям, которые воспринимаются как отказ в поддержке, относят уход от обсуждения, безличные предложения, отказ от личного обращения, прерывание говорящего, противоречие (неконгруэнтность) между вербальным и невербальным содержанием сообщения.

### **3.3. Чувства и эмоции в общении**

Межличностные отношения, как правило, сопровождаются определенными чувствами. *Чувства* – это устойчивое эмоциональное отношение человека к явлениям действительности, отражающее значение этих явлений в связи с его потребностями и мотивами (например, любовь, чувства долга, юмора, прекрасного). Чувство может реализоваться в различных эмоциях. Под *эмоциями* понимаются непосредственные переживания, связанные с инстинктами, потребностями и мотивами и отражающие значимость для жизнедеятельности человека действующих на него явлений и ситуаций (например, радость, печаль, удивление, отвращение и т.д.).

Чувства выполняют определенные социальные функции, которые определяют готовность человека к определенному способу поведения в конкретной ситуации. К социальным относят следующие функции чувств:

– *познавательная* функция связана с постижением значимости события для самого человека; эмоциональная информация передается быстрее, чем интеллектуальная, при этом переживания определяют отбор именно личностно значимой информации;

– *мобилизационная функция* проявляется в психосоматической готовности человека действовать определенным образом;

– *интегративно-защитная и предупреждающая* функции обеспечивают выбор направления деятельности и ориентировку в ситуации и отношениях.

Социальные функции чувств представляют собой уникальный саморазвивающийся механизм приспособления людей друг к другу в процессе социальных отношений. Данный механизм у каждого человека имеет свою специфику.

Особенности субъективного чувствования определяются индивидуальными характеристиками человека, его социальным опытом и теми эмоциональными проявлениями родителей, которые он наблюдал в детстве. По мнению Э. Берна, примерно до десяти лет у каждого ребенка формируется комплекс переживаний (*излюбленное чувство*), которые будут преобладать в его жизни. Многие люди, имеющие проблемы в межличностных отношениях и социальной адаптации, скорее всего, обладают неадекват-

ными стереотипами эмоционального реагирования, которые, в свою очередь, приводят к неверной интерпретации обстоятельств.

Самая простая и наиболее обобщенная типология чувств подразделяет их по двум критериям: *положительных и отрицательных отношений* (положительные, отрицательные, амбивалентные) и *уровню осознанности* (осознаваемые и неосознаваемые). Положительные, или конъюнктивные, чувства объединяют людей; отрицательные, или дизъюнктивные, разъединяют; амбивалентные чувства представляют собой противоречивые отношения, при которых к одному и тому же человеку испытывают и положительные, и отрицательные чувства в зависимости от особенностей личности и характера человека (примером подобного чувства является ревность).

Е.В. Андриенко отмечает, что не все межличностные отношения сопровождаются чувствами. Человек может не испытывать никаких чувств по отношению к партнеру, быть равнодушным. Равнодушие в отношении к другому человеку трактуется как неблагоприятный фактор, если взаимодействие длительное. В то же время мы ежедневно вступаем в общение с людьми, к которым не испытываем никаких чувств (продавец, водитель маршрутки и т.д.). В таком случае равнодушие, или безэмоциональное состояние, является вполне нормативным.

Уровень осознания чувств определяется не только личностными особенностями человека, но и социальным контролем. По отношению к одному и тому же человеку мы можем испытывать одни чувства на осознаваемом уровне и совершенно другие – на неосознаваемом. Если чувства вступают в противоречие с общественными нормами, то человек часто не осознает их (примером является ненависть по отношению к близким людям). Это связано с тем, что нормы, санкции и экспектации социального контроля интериоризируются в процессе воспитания, развития и социализации.

Амбивалентные чувства могут быть связаны с противоречием между устойчивыми чувствами и ситуативными эмоциями (например, по отношению к любимому человеку может время от времени «проскальзывать» эмоция раздражения). Человек, испытывающий амбивалентные чувства, затрудняется в принятии решений и определении своего поведения по отношению к другому человеку. Между тем, чем более амбивалентным является чувство, тем большей устойчивостью и глубиной оно обладает.

В социальной психологии адекватное переживание рассматривается как фактор социальной адаптации. Чтобы адаптироваться к неблагоприятным условиям, надо их *пережить*. Люди, которые боятся собственных переживаний, избегают их, пытаются их скрывать, однако при этом они не

могут выразить свои эмоции. Неотреагированные эмоции опасны для человека, так как могут провоцировать психосоматические заболевания (к примеру, сердечно-сосудистые, язву желудка).

К наиболее распространенным нарушениям переживания относят следующие:

- чрезмерное действие механизмов психологической защиты;
- утрата способности чувствовать в критических ситуациях (чувство мучительного бесчувствия, когда человек утрачивает способность реагировать на происходящие события);
- эмоциональное застревание (состояние, при котором возникшая эмоциональная реакция фиксируется на длительное время и оказывает влияние на мысли и поведение);
- эксплозивность – повышенная возбудимость, склонность к бурным проявлениям аффекта, неадекватная по силе реакция.

Возникает вопрос о том, какое же переживание может рассматриваться как адаптивное. На него ответил Ф.Е. Василюк, который исследовал различные типы переживаний человека. Он определил их как процесс преодоления критических ситуаций. Рассматривая переживания человека как внутреннюю интеллектуально-волевою работу по восстановлению душевного равновесия и утраченного смысла существования, Ф.Е. Василюк выделил четыре типа переживаний в зависимости от интеллектуального развития личности и ее отношения к окружающему миру.

*Гедонистическое переживание* проявляется в том, что человек либо игнорирует, либо не осознает проблему, поддерживая иллюзию благополучия в собственных глазах. Не решая проблемы или внутренне искажая значение события, человек не приобретает необходимого духовного опыта и приостанавливает собственное личностное развитие.

*Реалистическое переживание* представляет собой адекватный тип переживаний человека, в основе которого лежит механизм терпения. Человек принимает и понимает ситуацию, приспособливает свои потребности к новым условиям. При этом он вновь и вновь попадает в похожие ситуации. Он ничего не меняет в себе, а лишь все время приспособливается к новым условиям.

*Ценностное переживание* – это более высокий адаптивный тип переживания, когда личность осознает смысл утраты или критическую ситуацию, переживает ее, но не принимает происходящее пассивно, а строит новое содержание жизни. Такое переживание требует более высокого уровня личностного развития, веры в свои силы, мудрости.

*Творческое переживание* рассматривается как более адаптивное. Это переживание сложившейся волевой личности, способной найти выход даже в самой сложной ситуации. При творческом переживании человек не только создает новое качество жизни, но и поднимается на более высокий уровень развития.

Модификация переживаний человека может быть связана с *катарсисом* – эмоциональным потрясением, которое он испытывает в критической ситуации. Термин «катарсис» был введен Аристотелем для обозначения душевной разрядки, испытываемой зрителями в процессе сопереживания во время просмотра трагедии. В последние годы катарсис понимается в психологии как эмоциональная трансформация – превращение отрицательных эмоций в положительные. Катарсис необходим в ситуации, когда отрицательные эмоции долго накапливаются в человеке и не имеют социального выхода.

#### **3.4. Управление эмоциями и чувствами в социальном взаимодействии**

Умение управлять эмоциями является показателем эмоциональной компетентности человека – способности действовать в соответствии с внутренней средой своих чувств и желаний. Эмоциональная и социальная компетентность взаимосвязаны: понимание эмоций и умение управлять ими улучшает качество межличностных отношений, в свою очередь, взаимодействие с другими людьми позволяет точнее понимать свои чувства.

*Управление эмоциями предполагает их осознание и контроль над формой их проявления.* Когда мы говорим о том, что человек *осознает* то или иное свое *состояние*, то имеем в виду, что:

- некоторое состояние зафиксировано у человека настолько отчетливо, что появляется возможность управления и контроля над этим состоянием;

- человек способен выразить свое состояние в знаковой форме.

Под *контролем над эмоциями* будем понимать:

- способность предвидеть их развитие;
- осознание факторов, от которых зависит их сила, продолжительность и их последствия.

Рассмотрим два способа управления эмоциями: *контроль интенсивности эмоций* и *управление их экстенсивной составляющей – эмоциогенными ситуациями.*

Эмоциями невозможно управлять прямо, однако это можно сделать опосредованно: через объект, потребность, знак. Для управления интен-

сивной составляющей эмоций необходимо, прежде всего, осознать себя как субъекта переживания, а также осознать наличие этого переживания как объекта анализа. («Я испытываю страх, удовольствие», а не «Мир страшен либо приятен»). По мнению Л.С. Выготского, мы можем «противопоставить себя своим переживаниям не в качестве духовно действующей личности, а в качестве простого зрителя, и тогда переживания становятся для нас содержаниями нашего восприятия».

Следующий за осознанием этап управления эмоциями – это их название. Вербализация собственного эмоционального состояния, с одной стороны, информирует партнера о переживаемых нами чувствах и снижает его напряжение, с другой, – помогает регулировать собственное эмоциональное напряжение. Для того чтобы назвать эмоцию, необходимо иметь достаточно богатый эмоциональный тезаурус. Содержание индивидуального эмоционального словаря зависит и от представленности данной эмоции в языке. Эмоция в большей или меньшей мере представлена в языке в зависимости от того, насколько важной и желательной она считается в той или иной культуре. Национальный язык, в свою очередь, в определенной степени формирует окружающую людей реальность. Это означает, что мы можем быть слепы к явлениям, для которых у нас нет слов. Так, в итальянском языке существует слово *fiero*, обозначающее удовольствие от встречи со сложной задачей, вместе с тем, названия для такой эмоции не обнаружено ни в английском, ни в белорусском, ни в русском языках. Эмоция, обозначенная в русском языке словом «отчаяние», имеет ряд оттенков в белорусском языке: «*роспач*», «*адчай*», «*паняверка*».

Преднамеренное обращение к эмоциям в речи может вызвать, усилить или ослабить соответствующее эмоциональное состояние. Возможность контроля над эмоциями снижается при возрастании интенсивности эмотивов: например, если радость обозначается как «экстаз», гнев – как «ярость», страх – как «паника».

Следующий этап управления эмоциями состоит в расширении или ограничении потока эмоциональной информации. Так, защитная, ограничивающая эмоциональный опыт стратегия сопровождается мыслями типа «Не думай об этом», «Это не заслуживает моего внимания», «Я не реагирую». Когда человек, напротив, предпочитает стратегию открытости эмоциональным переживаниям, то он более склонен проявлять эмпатию.

Способы контроля интенсивности эмоций при помощи когнитивной регуляции предполагают использование внимания и мышления. Эти способы достаточно разнообразны.

*Отключение* (отвлечение) заключается в умении думать о чем угодно, кроме эмоциональных обстоятельств; оно требует волевых усилий. *Переключение* связано с направленностью сознания на какое-нибудь интересное дело или на деловую сторону предстоящей деятельности. Эффективным является переключение на позитивные размышления.

*Снижение значимости предстоящей деятельности или полученного результата* осуществляется путем переоценки значимости ситуации или снижения значимости события (например, «не очень-то и хотелось», «это не главное в жизни», «ценен не результат, а приобретенный опыт» и т.п.). Приведенный способ, по мнению Е.П. Ильина, является одним из вариантов использования контрфактического мышления. В когнитивной психологии контрфактами называются представления об альтернативном реальности исходе события. Для улучшения своего эмоционального состояния нужно использовать контрфакты, идущие вниз. При этом существующее положение воспринимается как относительно хорошее, так как могло бы быть и хуже («Если бы я вчера не перелистал учебник, то мог бы вообще «завалить» экзамен»).

С целью управления эмоциональными состояниями полезно развивать умение *«выходить из ситуации», оставаясь в ней физически*. Человек как бы смотрит со стороны, из зрительного зала на сцену спектакля, в которой участвуют знакомые ему лица, в том числе и он сам. Нужно попробовать «отделить» переживание от себя, затем понаблюдать за собой со стороны, найти и проанализировать причину его появления.

В настоящее время в поиске действенных интеллектуальных стратегий контроля деструктивных эмоций современная психология достаточно часто обращается к буддистской традиции. В ней под контролем эмоций ни в коем случае не понимается их подавление. В противном случае неприятные эмоции становятся «токсическими» и способствуют нарушению энергетического баланса в организме. Одним из способов управления эмоциями является *интеграция* – признание чувства или ощущения без эмоциональной нагрузки. Иными словами, мы понимаем, что испытываем определенное чувство, и сознательно принимаем сигнал-предупреждение из своего подсознания. Это равносильно тому, если бы, испытывая эмоцию, мы бы сказали: «Спасибо за предупреждение, я понял, что мне грозит опасность, и буду начеку!».

Контроль над эмоциями подразумевает развитие умения вызывать желательные эмоции. С этой целью можно *актуализировать эмоциональную память*. При этом действительны не только собственные воспоминания о

положительном опыте преодоления трудных ситуаций, но и обращение к опыту других людей. Полезно предвосхитить определенные эмоциогенные ситуации, заранее представив себе не умозрительно, а именно эмоционально всю картину достижений, наслаждаясь при этом своими успехами. Необходимо как можно чаще *создавать себе пусть маленькую, но радость*, уравнивающую пережитые неприятные эмоции. Для этого можно сосредоточивать внимание на положительных моментах своей жизни, чаще вспоминать приятные минуты прошлого, планировать действия, которые могут улучшить положение, использовать самоодобрение.

Можно регулировать настроение, *ассоциируясь с людьми, успешными в значимой для нас области*, – это, к примеру, позволяет нам управлять завистью. Для того чтобы справиться с собственными негативными эмоциями, можно *активно действовать на пользу другим*.

Кроме управления интенсивностью эмоциональных состояний, возможно управление экстенсивной их составляющей. Дело в том, что эмоции не возникают спонтанно, они привязаны к ситуациям и превращаются в устойчивые состояния, когда эмоциогенная ситуация сохраняется длительное время.

Общая эмоциональность человека – величина постоянная. Исходя из этого, если сконцентрировать все эмоциональные ресурсы в одной ситуации или в одной сфере, то интенсивность эмоций будет предельной. С увеличением количества эмоциогенных ситуаций интенсивность эмоций в каждой из них будет снижаться. Учитывая закон константности, можно овладеть способами управления экстенсивной составляющей общей эмоциональности – эмоциогенными ситуациями.

Выделяют несколько способов экстенсивного управления эмоциями. *Распределение эмоций* заключается в расширении круга эмоциогенных ситуаций (в результате расширения информации и круга общения), что приводит к снижению интенсивности в каждой из них. *Сосредоточение* необходимо в тех обстоятельствах, когда условия деятельности требуют полной концентрации эмоций на чем-либо одном, имеющем решающее значение в определенный период жизни. В этом случае следует сознательно исключить из сферы своей активности ряд второстепенных эмоциогенных ситуаций, чтобы повысить интенсивность эмоций в тех ситуациях, которые являются наиболее важными. *Переключение* связано с переносом переживаний с эмоциогенных ситуаций на нейтральные. При так называемых деструктивных эмоциях (гнев, ярость, агрессия) необходима временная замена реальных ситуаций иллюзорными или социально незначимыми (по принципу «козла отпущения»).

Следует иметь в виду, что не всеми эмоциями можно эффективно управлять. Так, не существует средств управления так называемыми «аварийными» эмоциями, которые служат экстренными сигналами о пользе или вреде для человека жизненно важных для его существования событий. Неуправляемыми такие эмоции являются потому, что витальные потребности (самосохранение, продолжение рода) перевешивают на весах адаптации иные потребности и мотивы.

Управлению эмоциями способствуют определенные личностные характеристики. К примеру, особый вид эмоциональной устойчивости – «*аффективная толерантность*», суть которой состоит в способности справляться с эмоциональным напряжением, терпимо относиться к болезненным переживаниям, тревоге – без того, чтобы подавлять или искажать их. Другой аспект этого вида толерантности связан с терпимым отношением к различным (включая яркие, индивидуальные, непривычные формы) эмоциональным проявлениям других людей. Развитая аффективная толерантность позволяет человеку лучше осознавать как собственные эмоциональные процессы, так и переживания других людей, не раздражаясь и не приписывая им негативного смысла.

### **3.5. Развитие межличностных отношений**

История межличностных отношений складывается под влиянием межличностных событий – значимых для человека изменений в жизни, в которых ключевую роль играет другой человек. Межличностное событие может углублять, развивать, усложнять, ослаблять, прерывать или вносить иные изменения в отношения людей.

При этом сам процесс развития отношений включает ряд последовательных этапов или стадий:

1. *Стадия сближения*. Ее основой является выбор партнера. Одним из подходов, объясняющих взаимодействие на этой стадии, является «теория фильтров», согласно которой пара, переходя от стадии поверхностного знакомства к более глубокому межличностному общению, должна преодолеть ряд своеобразных фильтров. Процесс развития отношений напоминает прохождение по сужающемуся коридору, перегороженному системой барьеров или фильтров; каждый из них нужно преодолеть, чтобы двигаться дальше. В роли фильтров выступают различные факторы межличностной аттракции. Если два человека не прошли через какой-либо фильтр, то положительные чувства между ними либо исчезают, либо сменяются неприязнью или враждебностью, а взаимоотношения между ними либо прекращаются, либо сохраняются вынужденно.

2. Основной *стадии близости* является становление пары, формирование чувства «Мы». На этой стадии отношения достигают качественно нового уровня – уровня близких, доверительных отношений, на котором каждый узнает самое сокровенное о другом, когда человек, думая о себе и партнере, идентифицирует себя и его как «Мы», как пару (например, супруги, близкие друзья).

Нужно помнить о том, что у каждого есть свой предел психологического сближения со своей половиной. При нарушении этой дистанции общение становится трудным, дискомфортным. У мужчин, как правило, дистанция больше, у женщин – меньше. Если у супругов потребность в психологическом сближении приблизительно одинакова, то такие пары, как правило, устойчивы, благополучны. Фазой продвижения на стадии близости является формальное закрепление отношений, принятие партнерами обязательств по отношению друг к другу (объявление о помолвке, вступление в брак).

3. Основной *стадии дифференциации* является стремление противопоставить слишком большой привязанности свою самостоятельность, иметь особые интересы, не совпадающие с интересами партнера, думать больше о реализации своих возможностей, чем о партнерстве. Это стадия перестройки, переоценки, нового развития отношений. Много зависит от чуткости, деликатности членов пары: чтобы сохранить партнерство, надо видеть у партнера свои особые индивидуальные черты и способности.

В одном исследовании с участием пар, которые состояли в счастливом браке 15 и более лет, супругов просили определить, что сделало их брак прочным. Наиболее часто встречающейся причиной было «ощущение того, что супруг – твой лучший друг» и что «он или она нравится мне как личность». Те и другие ответы объединяла уверенность в том, что супружество – это обязательство друг перед другом, желание, чтобы взаимоотношения были действенными, задачи и цели – согласованными.

4. Если на стадии дифференциации партнеры не смогли сохранить интерес друг к другу и привлекательность друг для друга, то отношения переходят на *стадию отдаления*. Ее основа – проведение границ между Я и Ты, стремление освободиться от партнера и, в конечном счете, расстаться с ним. Изменяются суждения о поведении друг друга, взаимные оценки партнеров становятся ниже. Каждый склонен обвинять другого и оправдывать себя. Партнеры разговаривают лишь в силу необходимости и стараются реже видеться. Крайней степенью отдаления является избегание контактов, чувство истощенности отношений.

5. В основе *стадии распада* лежит прекращение отношений. Английский психолог С. Дак выделил в процессе распада межличностных отношений четыре фазы, каждая из которых имеет свою специфическую задачу, свои проявления и свой результат. Первая фаза – интрапсихическая – начинается тогда, когда он или она не может больше выносить существующие отношения. Однако партнеру пока ничего не сообщается. Переживания носят внутриличностный характер. Растет враждебность к партнеру, стремление его оценивать и сравнивать с другими. Вместе с тем усиливается чувство вины, неопределенности, тревожность. Результатом этой фазы является решение сообщить партнеру о своей неудовлетворенности существующими отношениями.

Основная установка второй – диадической – фазы: «Разрыв был бы желателен». Для этой фазы характерны периодически происходящие выяснения отношений между партнерами, экспериментирование со своими отношениями, активный поиск новых форм, склонность к фантазиям о будущем. Результатом этой фазы может быть как восстановление отношений, так и их переопределение (например, были возлюбленными – стали друзьями) или решение о прекращении отношений.

Установка третьей – социальной – фазы: «Я намерен это сделать». На этой стадии происходит информирование значимых людей о намерении разорвать отношения с целью заручиться их поддержкой. Между партнерами происходит чередование ссор с примирениями, актуализируются сомнения и тревога по поводу будущего, страх одиночества. Результатом прохождения этой фазы является собственно прекращение отношений.

Четвертая фаза – фаза «отделки». Задача этой фазы – распространение собственной версии распада, самооправдание, реинтерпретация происходящего с целью создания наиболее благоприятной и нетравмирующей истории эмоциональных отношений с бывшим партнером.

На каждой из фаз стадии распада отношений существует возможность их перестройки и сохранения. Отношения могут стабилизироваться на любой из стадий развития отношений. Для длительного сохранения удовлетворяющих партнеров отношений критическим моментом является переход от стадии близости к стадии дифференциации. Залогом стабильных межличностных отношений является успешное решение задачи автономии личности при сохранении пары.

Согласно теории обмена, человек будет стремиться поддерживать отношения до тех пор, пока получаемые им «прибыли» перевешивают затраты. К «прибылям» (приобретениям) можно отнести личностный рост,

чувство безопасности, дополнительные возможности в достижении конкретных целей, повышение самооценки, возможность справиться с проблемами. К «затратам» относятся время, потраченное на установление отношений; психологический и/или физический стресс; снижение самооценки. Чем выше «прибыли» и ниже «затраты», тем больше удовлетворяют человека отношения с другим. Если же «затраты» превышают «прибыли», человек скорее всего примет решение прервать отношения. Как отмечает В.Н. Куницына с коллегами, межличностные отношения зависят от той энергии, которую партнеры вкладывают в них, от желания каждой из сторон что-то делать совместно с другим и для другого.

☉ *Когда люди вступают в тесное общение между собой, то их поведение напоминает дикобразов, пытающихся согреться в холодную зимнюю ночь. Им холодно, они прижимаются друг к другу, но чем сильнее они это делают, тем больнее они колют друг друга своими длинными иглами. Вынужденные из-за боли уколов разойтись, они вновь сближаются из-за холода, и так – все ночи напролет.*

А. Шопенгауэр

### ***Проверьте ваши знания***

Верны или неверны следующие утверждения:

- Термин «общественные отношения» является синонимом понятия взаимоотношения.
- Важнейшей специфической чертой *межличностных отношений* является их эмоциональная основа.
- Аттракция – это процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего.
- Сходство и комплементарность относятся к внешним факторам аттракции.
- Конъюнктивные чувства объединяют людей.
- Уровень осознания чувств определяется личностными особенностями человека.
- Чем более амбивалентным является чувство, тем большей устойчивостью и глубиной оно обладает.
- Вдова продолжает дело мужа, мать, потеряв ребенка, принимает решение об усыновлении – это ценностное переживание.
- Катарсис способствует превращению положительных эмоций в амбивалентные.
- На каждой из фаз стадии распада отношений существует возможность их перестройки и сохранения.
- Для длительного сохранения удовлетворяющих партнеров отношений критическим моментом является переход от стадии близости к стадии отдаления.

## ***Практические рекомендации***

### **Как строить межличностные отношения в браке**

Н. Пезешкиан – один из основателей позитивной психотерапии – называет следующие условия, при которых у супругов может возникать чувство тесной принадлежности друг другу:

- Общая профессия (сфера деятельности) у супругов.
- Разные, но взаимодополняющие обязанности: один зарабатывает деньги, другой берет на себя ведение домашнего хозяйства.
- Общие интересы и увлечения.
- Общие финансовые интересы: строительство дома, общие долги, общая прибыль.
- Монополия в сексуальных отношениях. Удовлетворение сексуальной потребности происходит только между партнерами.
- Общие цели ради общих детей: дети связывают родителей на многие годы.
- Разного рода эмоциональная зависимость: например, забота друг о друге.
- Общая духовная связь: надежда на общее будущее даже после смерти.

*(По Н. Пезешкиану)*

### **Лекция 4. Понятие и структура общения. Коммуникативная сторона общения**

Основные понятия: *общение, коммуникация, коммуникатор, реципиент, тезаурус, коммуникативный барьер, вербальная и невербальная коммуникация.*

4.1. Понятие, структура, функции и виды общения.

4.2. Общение как коммуникативный процесс. Коммуникативные барьеры.

4.3. Вербальная и невербальная коммуникация.

#### ***4.1. Понятие, структура, функции и виды общения***

Межличностные отношения реализуются, проявляются и формируются в процессе общения.

**Общение** – сложный многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

Под *структурой общения* Б.Д. Парыгин понимает совокупность основных элементов, из которых складывается этот процесс. Если характеризовать структуру общения с точки зрения его относительно автономных

элементов, то, по мнению ученого, в ней можно выделить следующие компоненты:

- субъекты общения;
- средства общения;
- потребности, мотивация и цели общения;
- способы взаимовлияния, взаимовлияние и отражение влияний в процессе общения;
- результаты общения.

При обобщенном, интегральном подходе к структурированию общения в нем можно выделить несколько сторон. Так, Г.М. Андреева выделяет три стороны общения:

- коммуникация (обмен информацией);
- интеракция (организация взаимодействия и совместной деятельности);
- социальная перцепция (восприятие и познание партнерами друг друга).

Б.Д. Парыгин выделяет две стороны общения – коммуникативную и интерактивную. Восприятие рассматривается ученым не как сторона процесса общения, а как одна из его составляющих, хотя и весьма существенная.

Общение выполняет следующие функции:

- *формирующую* (в ходе общения происходит формирование и изменение психических качеств и свойств человека);
- *самоутверждения* (в процессе общения с другими людьми человек получает возможность познать, утвердить и подтвердить себя);
- *внутриличностную* (реализуется в общении человека с самим собой и способствует развитию рефлексии);
- *организующую* (общение способствует организации и поддержанию межличностных отношений);
- *прагматическую* (отражает потребностно-мотивационные причины и реализуется в процессе взаимодействия людей и совместной деятельности; при этом само общение часто выступает самой важной потребностью);
- *объединения – разъединения людей* (общение может настраивать людей на реализацию общих целей и намерений, объединять их в единое целое или способствовать дифференциации и изоляции личностей)<sup>30</sup>.

В зависимости от степени личностной вовлеченности в преобразование отношений выделяют три уровня общения: социально-ролевой, деловой

---

<sup>30</sup> Крысько, В.Г. Социальная психология / В.Г. Крысько. – М.: Владос-Пресс, 2002. – С. 88 – 89.

и интимно-личностный. На *социально-ролевом уровне общения* от человека ожидается выполнение определенной ролевой функции; демонстрация знания норм социального окружения, подтверждение себя, своего статуса; общение, как правило, носит анонимный характер. На *деловом уровне общения* людей объединяют интересы дела, совместная деятельность, поиск средств повышения эффективности сотрудничества; общение является психологически отстраненным, доминирует «Я – ВЫ» контакт. Основной целью общения на *интимно-личностном уровне* является удовлетворение потребностей в понимании, сочувствии, переживании; от партнеров ожидается психологическая близость, эмпатия, доверительность<sup>31</sup>.

*Виды общения* классифицируются:

1) *по содержанию*:

- материальное (обмен предметами и продуктами деятельности);
- когнитивное (обмен информацией, знаниями);
- кондиционное (влияние на физическое или психическое состояние друг друга);

- мотивационное (обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями);

- деятельностное (обмен действиями, операциями, умениями, навыками);

2) *по целям*: биологическое (необходимо для поддержания, сохранения и развития организма) и социальное (развитие межличностных отношений, личностный рост участников общения);

3) *по средствам*:

- непосредственное (с помощью естественных органов человека);
- опосредованное (с использованием специальных орудий и средств);
- прямое (непосредственные личные контакты);
- косвенное (осуществляется через посредников).

#### **4.2. Общение как коммуникативный процесс. Коммуникативные барьеры**

Коммуникация не сводится только к передаче информации: информация в условиях человеческого общения не только передается, но и формируется, уточняется, развивается.

Во-первых, общение нельзя понимать лишь как отправление информации какой-то передающей системе и ее прием другой системой, так как в отличие от простого движения информации мы имеем дело с отношени-

---

<sup>31</sup> Дыгун, М.А. Социальная психология в схемах, понятиях, персоналиях / М.А. Дыгун. – Мозырь, 2007. – С. 29.

ем двух активных индивидов, и взаимное информирование их предполагает налаживание совместной деятельности. Направляя информацию другому участнику, необходимо ориентироваться на него, т. е. учитывать его мотивы, цели, установки, обращаться к нему. Нужно также предполагать, что в ответ на посланную информацию будет получена новая информация, исходящая от другого партнера.

В коммуникационном процессе происходит активный обмен информацией. Особую роль для каждого участника общения играет значимость информации: ведь люди не просто обмениваются знаниями, но и стремятся выработать общий смысл. Это возможно лишь тогда, если информация не просто принята, но и понята, осмыслена, когда происходит не просто информирование, а совместное постижение предмета. Поэтому в каждом процессе коммуникации представлены в единстве общение, деятельность и познание.

Во-вторых, обмен информацией предполагает воздействие на поведение партнера. Эффективность коммуникации измеряется тем, насколько удалось это воздействие. При обмене информацией происходит изменение самого типа отношений, который сложился между участниками коммуникации.

В-третьих, коммуникативное влияние возможно лишь тогда, когда человек, направляющий информацию (*коммуникатор*), и человек, принимающий ее (*реципиент*), обладают единой или сходной системой кодификации (все должны говорить «на одном языке»). Следует иметь в виду, что даже значение одних и тех же слов люди не всегда понимают одинаково.

Обмен информацией возможен лишь тогда, когда знаки и, главное, закрепленные за ними значения известны всем участникам коммуникативного процесса (тогда они смогут понять друг друга). *Тезаурус* – общая система значений, понимаемых всеми членами группы. Причиной неодинакового понимания одних и тех же слов, приписывания им различных значений могут быть социальные, политические, возрастные особенности людей.

Партнерам по общению необходимо также одинаковое понимание ситуации общения (это возможно лишь в случае включения коммуникации в некую общую систему деятельности).

В-четвертых, в условиях человеческой коммуникации могут возникать специфические *коммуникативные барьеры* – психологические препятствия на пути передачи информации. Они подразделяются на три группы.

I. Барьеры понимания:

- 1) фонетический (речь-скороговорка, много слов-паразитов)<sup>32</sup>;
- 2) семантический (различие в системах значений участников общения);

---

<sup>32</sup> В скобках приводятся причины возникновения барьеров.

- 3) стилистический (несоответствие стилей общения);
- 4) логический (логика коммуникатора либо сложна, либо неверна, либо противоречит присущей реципиенту манере доказательства).

II. Барьеры социально-культурных различий вызываются социальными, возрастными, гендерными, религиозными, культурными, профессиональными различиями между людьми.

III. Барьер отношения: неприязнь, недоверие к коммуникатору распространяется на передаваемую им информацию<sup>33</sup>. Данный барьер может также возникать на почве противоборствующих желаний, несовместимости характеров, страдания, гнева, отвращения, презрения, страха, стыда и вины и т.д.

Следует отметить ограниченность понимания коммуникации как чисто информационного процесса. Как справедливо отмечает Б.Д. Парыгин, важной функцией коммуникации является установление глубинной психологической связи субъектов общения. Она состоит в передаче элементов уникальности в психическом состоянии и структуре личностного потенциала общающихся. К.С. Станиславский заметил, что «для того чтобы общаться, надо иметь то, чем можно общаться, то есть прежде всего свои собственные переживания, чувства и мысли».

Общение представляет собой не просто информационное, а энергоинформационное поле. Это означает, что в рамках коммуникативного процесса люди не только обмениваются информацией, но и способны передавать друг другу определенные эмоциональные состояния. Основным механизмом энергоинформационного или эмоционально-энергетического обмена в процессе коммуникации является психическое заражение.

Высшим и наиболее труднодостижимым уровнем психологической коммуникации является «эффект душевного взаимопроникновения» (Б.Д. Парыгин).

### ***4.3. Вербальная и невербальная коммуникация***

Передача любой информации возможна лишь посредством знаковых систем. *Вербальная коммуникация* использует в качестве знаковой системы человеческую речь. Речь является самым универсальным средством коммуникации. Она выполняет две основные функции:

- 1) коммуникативную (средство общения);
- 2) сигнификативную (форма существования мысли).

---

<sup>33</sup> О том, как преодолеть указанные выше барьеры, см.: Крижанская, Ю.С. Грамматика общения / Ю.С. Крижанская, В.П. Третьяков. – М., 2005. – С. 141 – 174.

При помощи речи осуществляется кодирование и декодирование информации: коммуникатор в процессе говорения кодирует свой замысел при помощи слов, а реципиент в процессе слушания декодирует эту информацию. Раскрытие смысла сообщения немислимо вне ситуации совместной деятельности. Точность понимания может стать очевидной для коммуникатора лишь тогда, когда реципиент сам превратится в коммуникатора и своим высказыванием даст знать, как он раскрыл смысл принятой информации. Успешность вербальной коммуникации в случае диалога определяется тем, насколько партнеры обеспечивают тематическую направленность информации и ее двусторонний характер.

Можно ли повысить эффект речевого воздействия? Да, с этой целью используются специальные приемы. Совокупность специальных мер, направленных на повышение эффективности речевого воздействия, называется «убеждающей коммуникацией»<sup>34</sup>.

Для учета всех переменных, включенных в процесс речевой коммуникации, К. Ховландом предложена «матрица убеждающей коммуникации», которая представляет своего рода модель речевого коммуникативного процесса с обозначением его отдельных звеньев. Простейшая из такого рода моделей предложена американским журналистом Г. Ласуэллом для изучения убеждающего воздействия средств массовой информации. *Модель коммуникативного процесса по Г. Ласуэллу* включает пять элементов:

- 1) **Кто?** (передает сообщение) – *Коммуникатор*.
- 2) **Что?** (передается) – *Сообщение* (текст).
- 3) **Как?** (осуществляется передача) – *Канал*.
- 4) **Кому?** (направлено сообщение) – *Аудитория*.
- 5) **С каким эффектом?** – *Эффективность*.

По поводу каждого элемента схемы предпринято множество исследований. Например, оратор должен обладать умением управлять вниманием слушающего, если тот оказывает сопротивление принятию информации, чем-то привлечь его, подтвердить свой авторитет, совершенствовать манеру подачи материала. Важным фактором влияния на аудиторию является взаимодействие информации и установок аудитории.

Возможны три позиции коммуникатора:

– *открытая* – коммуникатор открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения, приводит факты в ее подтверждение;

---

<sup>34</sup> Подробнее об убеждении см.: Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб., 1997. – С. 310 – 353.

– *отстраненная* – коммуникатор держится подчеркнуто нейтрально, сопоставляя противоречивые точки зрения, не исключает ориентацию на одну из них, но не заявляет об этом открыто;

– *закрытая* – коммуникатор умалчивает о своей точке зрения, даже скрывает ее, прибегая к специальным мерам.

Каждая из позиций обладает определенной эффективностью для повышения эффекта воздействия, выбор ее зависит от цели и задач коммуникационного воздействия.

Чтобы полностью описать процесс взаимовлияния людей друг на друга в процессе общения, нужно обратиться к тем знаковым системам, которые включены в общение помимо речи. Если вербальный канал используется для передачи информации, то невербальный – для «обсуждения» межличностных отношений, а иногда – вместо словесных сообщений.

*Невербальная коммуникация* включает следующие знаковые системы:

1. *Оптико-кинетическая* (жесты, мимика, пантомимика). Моторика различных частей тела отображает эмоциональные реакции человека, придавая общению различные нюансы, которые могут быть неоднозначны в различных национальных культурах<sup>35</sup>.

2. *Паралингвистическая* – система вокализации (качество голоса, диапазон, тональность). *Экстралингвистическая* – включение в речь пауз, плача, смеха, покашливания, сам темп речи.

3. *Организация пространства и времени коммуникационного процесса*. Проксемика (основатель Э. Холл) – специальная область, занимающаяся нормами пространственной и временной организации общения.

Рассмотрим дистанции общения, свойственные американской культуре (каждой дистанции свойственна определенная ситуация общения):

– интимная дистанция (0 – 45 см) – интимные и дружеские контакты, борьба, защита, общение с маленьким ребенком;

– персональная (45 – 120 см) – дружеская беседа, беседа в кругу семьи;

– социальная (120 – 400 см) – расстояние, на котором мы держимся с малознакомыми и незнакомыми людьми;

– публичная (400 – 750 см) – обращение к группе людей, церемонии.

Большую смысловую нагрузку несет расположение партнеров. Например, размещение партнеров лицом к лицу способствует возникновению контакта, символизирует внимание к говорящему, в то время как окрик в спину может вызвать негативные чувства.

---

<sup>35</sup> О языке жестов в деловом общении см.: Пиз, А. Язык телодвижений / А. Пиз. – Н. Новгород, 1992.

4. *Визуальный контакт* сообщает о готовности поддерживать коммуникацию или предотвратить ее, поощряет партнера к продолжению диалога, способствует тому, чтобы полнее обнаружить свое Я или скрыть его.

Невербальные средства общения необходимы для того, чтобы:

- создавать и поддерживать психологический контакт;
- придавать новые оттенки словесному тексту;
- выражать эмоции, оценки, принятую роль, смысл ситуации<sup>36</sup>.

Невербальные средства тонко скоординированы между собой и словами в целом.

☺ *Красноречие – это умение сказать все, что нужно, и не больше, чем нужно.*

Ларошфуко

☺ *Слова – обманщики. Мы разговариваем не для того, чтобы открыть что-то, а для того, чтобы спрятать... Язык тела правдивее языка головы.*

Ошо

### ***Проверьте ваши знания***

Верны или неверны следующие утверждения:

- Индивиды участвуют в общественных отношениях как представители различных общественных групп.
- Важной чертой общественных отношений является их эмоциональная основа.
- Опосредованное общение – это общение через посредников.
- Коммуникация представляет собой интерсубъектный процесс.
- Коммуникативная сторона общения – это передача информации от коммуникатора к реципиенту.
- Тезаурус – общая система значений, понимаемых всеми членами группы.
- Вербальная коммуникация использует в качестве знаковой системы человеческую речь.
- Речь выполняет функции средства общения и формы существования мысли.
- Жесты, мимика и пантомимика образуют паралингвистическую систему невербальной коммуникации.
- На расстоянии 45 – 120 см мы общаемся с маленьким ребенком.

---

<sup>36</sup> Подробнее о функциях невербальной коммуникации см.: Практикум по социальной психологии / под ред. И.С. Клециной. – СПб.: Питер, 2008. – 256 с.

## ***Практические рекомендации***

### **Жесты для налаживания контакта**

Какие жесты можно использовать для налаживания контакта с аудиторией в процессе выступления? Прежде всего, выражение открытости и искренности, которое хорошо демонстрируется открытыми ладонями, свободной осанкой и искренней улыбкой. Для жестикуляции вполне достаточно использования кистей рук, при этом каждый жест должен быть уместным и своевременным. Так, в начале речи можно использовать жест «*внимание*» (поднятый указательный палец). Если выступающий хочет стимулировать воображение или мышление слушателей, он прибегает к жесту «*представьте себе*» или «*давайте подумаем*» (рука перед грудью, ладонь обращена к слушателям). Подводя итоги, можно применить жесты со значением «*как мы видим*», или «*сделаем выводы*» (вращательное движение кистью руки до положения ладонью вверх и немного в стороны, пальцы слегка разведены, а локти прижаты к корпусу), или «*итак*» (вращательное движение кистью руки до положения ладонью вверх, локоть слегка прижат к корпусу). Жест «*ладонь, резко опущенная на стол*» используется, чтобы подчеркнуть завершение какой-то мысли или окончание «разгрузочной паузы». Подав корпус слегка вперед и опираясь руками на стол, вы акцентируете внимание на каком-то моменте, подчеркивая его важность и даже некоторую конфиденциальность.

Если человек искренен, его жесты должны быть согласованы со словами. Неконгруэнтность вербальной и невербальной коммуникации позволяет заподозрить ложь. Иными словами, лжеца выдают жесты, дисгармоничные содержанию его речевого сообщения.

*(По И.Н. Андреевой)*

### **Как слушать других**

Слушатели людям нужны разные: в одних ситуациях молчаливые и сочувствующие, в других – деятельные и готовые дать совет. Поэтому выделяют два вида эффективного слушания: рефлексивное и нерефлексивное.

*Нерефлексивное слушание* (внимательное молчание) применяется на этапах постановки проблемы, когда она только формулируется говорящим, а также когда говорящий хочет «излить душу», выразить свои эмоции. Внимательное молчание подразумевает слушание с активным использованием невербальных средств – кивков, мимических реакций, контакта глаз и поз внимательного интереса. Используются также и речевые приемы типа повторения последних слов говорящего («Зеркало»), междометий («Угу-поддакивание»).

*Рефлексивное слушание* используется в ситуациях, когда говорящему необходима не столько эмоциональная поддержка, сколько помощь в решении определенных проблем. В данном случае используются следующие приемы обратной связи: открытые и закрытые вопросы по теме разговора, парафраз (перефразирование слов собеседника, позволяющее изложить ту же мысль другими словами), резюмирование и изложение промежуточных выводов по беседе.

*(По М.Р. Битяновой)*

## Лекция 5. Интерактивная и перцептивная стороны общения

Основные понятия: *взаимодействие, межличностное взаимодействие, интеракция, кооперация, конкуренция, сотрудничество, компромисс, уступка, избегание, соперничество, агрессия, альтруистическое поведение, асертивность, межличностная перцепция, идентификация, рефлексия, эмпатия, обратная связь, каузальная атрибуция, эффекты восприятия, стереотип, стереотипизация, предубеждение.*

5.1. Место взаимодействия в структуре общения. Основные теории, объясняющие взаимодействие.

5.2. Типы, стили и стратегии взаимодействия.

5.3. Мотивация конструктивного и деструктивного социального взаимодействия. Понятие асертивного поведения.

5.4. Понятие социальной и межличностной перцепции. Механизмы межличностного восприятия.

5.5. Эффекты межличностного восприятия. Самоподача и ее виды.

### **5.1. Место взаимодействия в структуре общения. Основные теории, объясняющие взаимодействие**

Г.М. Андреева отмечает, что понятия «общение» и «взаимодействие» трудно развести. Часть авторов отождествляет общение и взаимодействие, интерпретируя и то, и другое как обмен информацией; другие ученые рассматривают отношения между взаимодействием и общением как отношения формы некоторого процесса и его содержания. Иногда говорят о связанном, но все же самостоятельном существовании общения как коммуникации и взаимодействия как интеракции. Указанные разночтения связаны с тем, что оба понятия употребляются как в широком, так и в узком смысле слова. К примеру, общение в узком смысле может рассматриваться как коммуникация, а в широком понимании – как реальность межличностных и общественных отношений.

Понятие «взаимодействие» также является достаточно сложным. В «Большом толковом психологическом словаре» А. Ребер определяет *взаимодействие* как взаимное воздействие или влияние.

*Межличностное взаимодействие* понимается:

– в широком смысле – как случайный или преднамеренный, частный или публичный, длительный или кратковременный, вербальный или невербальный личностный контакт двух или более человек, имеющий следствием взаимные изменения их поведения, деятельности, отношений, установок;

– в узком смысле – как система взаимообусловленных индивидуальных действий, связанных циклической причинной зависимостью, при которой поведение каждого из участников выступает одновременно и стимулом, и реакцией на поведение остальных<sup>37</sup>.

По мнению Г.М. Андреевой, если полагать, что общение в широком смысле включает в себя коммуникацию в узком смысле слова (т.е. обмен информацией), то логично допустить такую интерпретацию взаимодействия, когда оно рассматривается как другая – по сравнению с коммуникативной – сторона общения. В данном пособии мы будем рассматривать взаимодействие в узком смысле – как интеракцию, инструментально-технологическую сторону общения.

Общение всегда предполагает некоторый результат – изменение поведения и деятельности других людей. В ходе совместной деятельности для ее участников важно не только обменяться информацией, но и организовать «обмен действиями», спланировать совместное действие. При этом планирование действия одного индивида может регулироваться планами, созревшими в голове другого. Такое регулирование делает деятельность действительно совместной.

*Интерактивная сторона общения* – это условный термин, обозначающий характеристику тех компонентов общения, которые связаны с взаимодействием людей, с организацией их совместной деятельности. Это та сторона общения, которая фиксирует организацию совместных действий, позволяющих партнерам реализовать некую общую для них деятельность.

Процесс взаимодействия людей состоит из функциональных единиц взаимодействия – *актов или действий*<sup>38</sup>. Акт как единицу поведения человека впервые изучил Д. Мид. Впоследствии предложенная им структура акта была использована в психологических исследованиях, например, при изучении единиц контакта (А.Б. Добрович), анализе организации сознательного поведения индивида в группе (Т. Шибутани). Каждое действие можно рассматривать как единицу общения (взаимодействия). Действие включает четыре фазы: побуждения, уточнения ситуации, непосредственного действия и завершения<sup>39</sup>.

В пространственном структурировании взаимодействия можно выделить вертикальную и горизонтальную составляющие. К *горизонтальным пространственным характеристикам взаимодействия* Е.В. Иоффе отно-

---

<sup>37</sup> Психология: словарь / под общ. ред. А.В. Петровского, М.Г. Ярошевского. – М., 1990. – С. 52.

<sup>38</sup> Попытки описать структуру взаимодействия (Т. Парсонс, Я. Щепаньский, Э. Бёрн) см.: Андреева, Г.М. – Социальная психология / Г.М. Андреева. – М., 1997. – С. 102 – 103.

<sup>39</sup> Подробнее см.: Андриенко, Е.В. Социальная психология / Е.В. Андриенко. – М., 2003. – С. 217 – 218.

сит способы выделения и обозначения индивидом территории, которую он считает своей; дистанцию, оптимальную для достижения целей взаимодействия, а также использование или отказ от использования физических барьеров как эквивалентов психологических преград (например, скрещенные на груди руки, паузы, перевод разговора на другую тему). *Вертикальная составляющая взаимодействия* характеризует позиции партнеров в общении. Их может быть несколько: пристройка к партнеру сверху, пристройка снизу, пристройка наравне, отстраненная от партнера позиция. Каждая из позиций проявляется в определенных формах вербального и невербального поведения.

Существует несколько теорий, объясняющих межличностное взаимодействие. Рассмотрим некоторые из них.

Согласно *теории обмена* Дж. Хоманса, люди стремятся уравновесить вознаграждения и затраты, чтобы сделать взаимодействие устойчивым и приятным. Поведение конкретного человека при этом зависит от того, вознаграждались ли его поступки в прошлом.

С позиции *теории символического интеракционизма* Дж. Мида поведение людей по отношению друг к другу и предметам окружающего мира определяется значением, которое они им придают. Взаимодействие между людьми рассматривается как непрерывный диалог, в процессе которого люди наблюдают, осмысливают намерения друг друга и реагируют на них.

*Теория управления впечатлениями* Э. Гофмана утверждает, что ситуации социального взаимодействия напоминают драматические спектакли, в которых актеры стремятся создать и поддерживать благоприятные впечатления.

В рамках *психоанализа* З. Фрейда межличностное взаимодействие в основном определяется представлениями, усвоенными в раннем детстве, и конфликтами, пережитыми в этот период. Люди создают социальные группы и остаются в них, потому что испытывают чувство преданности и покорности лидерам. Мы отождествляем лидеров с могущественными личностями, которых в детстве олицетворяли наши родители.

С точки зрения *транзактного анализа*<sup>40</sup> Э. Бёрна, каждый участник взаимодействия может занимать одну из трех позиций: Родитель (Р), Взрослый (В), Ребенок (Д). Эти позиции не связаны с соответствующими социальными ролями, они представляют собой психологическое описание стратегии во взаимодействии.

---

<sup>40</sup> Теория транзактного анализа см. в кн.: Бёрн, Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры / Э. Бёрн. – М.: ФАИР-Пресс, 2003. – 480 с.

*Транзакции* – взаимодействия определенных позиций. Они могут быть:

– дополнительными (партнеры адекватно воспринимают позиции друг друга, понимают ситуацию одинаково и производят свои действия в одном и том же направлении);

– пересекающимися (партнеры реагируют не с той позиции, которая предполагалась, а с другой, обнаруживая при этом, с одной стороны, неадекватность понимания и действий партнера, с другой, – ярко проявляя собственные намерения и действия);

– скрытыми (включают два уровня: явный, выраженный словесно и скрытый, подразумеваемый).

Например, жена говорит мужу: «Я порезала палец» (В – В). Муж может отреагировать так: «Сейчас перевяжем» или так: «Вечно у тебя что-нибудь случается!» (Р – Д), или даже так: «Что же мы теперь будем делать?» (первая транзакция – дополнительная, вторая и третья – пересекающиеся, они неэффективны и могут привести к конфликту).

Использование транзактного анализа взаимодействия позволяет лучше понять события, позиции участников, их намерения, перестроить общение таким образом, чтобы получить нужный результат.

## **5.2. Типы, стили и стратегии взаимодействия**

Выделяют следующие типы взаимодействия:

1. *Кооперация* – координация единичных сил участников. Кооперация – необходимый элемент совместной деятельности. А.Н. Леонтьев приводит следующие основные черты совместной деятельности:

а) разделение единого процесса деятельности между участниками;

б) изменение деятельности каждого, так как результат деятельности каждого не приводит к удовлетворению его потребности<sup>41</sup>.

Важным показателем тесного «кооперативного» взаимодействия является включенность в него всех участников процесса.

2. В случае *конкуренции* наблюдаются взаимодействия, расшатывающие совместную деятельность, представляющие препятствия для нее. Наиболее яркое проявление – конфликт.

При анализе различных типов взаимодействия важна проблема содержания деятельности, в рамках которой даны те или иные типы взаимодействия. При исследовании как кооперативных, так и конкурентных форм взаимодействия нельзя рассматривать их вне общего контекста деятельности, вне содержания деятельности.

---

<sup>41</sup> Основные признаки совместной деятельности см. также: Шевандрин, Н.И. Социальная психология в образовании / Н.И. Шевандрин. – М., 1995. – С. 135.

Конкретным содержанием различных форм совместной деятельности является определенное соотношение индивидуальных «вкладов», которые делаются участниками. Здесь можно выделить три модели:

1) когда каждый участник делает свою часть общей работы независимо от других – «*совместно-индивидуальная деятельность*» (производственная бригада, у каждого члена – свое задание);

2) когда общая задача выполняется последовательно каждым участником – «*совместно-последовательная деятельность*» (конвейер);

3) одновременное взаимодействие каждого участника со всеми остальными – «*совместно-взаимодействующая деятельность*» (спортивная команда, научные коллективы, конструкторские бюро).

Для эффективного взаимодействия важны адекватное понимание ситуации и адекватный стиль действия в ней. Каждая ситуация диктует свой стиль поведения и действий, в каждой из них человек по-разному подает себя, и если эта самоподача неадекватна, взаимодействие затруднено. Различают три основных стиля взаимодействия: ритуальный, манипулятивный, гуманистический.

*Ритуальный* стиль обычно задан некоторой культурой (стиль приветствий, вопросов при встрече, любые ритуализированные ситуации: день рождения, свадьба, юбилей), его целью является поддержание связей с социумом, представления о себе как о члене общества<sup>42</sup>. Для него характерно преувеличенное внимание к форме общения, соблюдению правил и пренебрежение содержанием.

Человек, использующий *манипулятивный* стиль, стремится контролировать других людей или использовать их в качестве «средств» для достижения своих целей<sup>43</sup>. При этом другой рассматривается как совокупность функциональных качеств, которые могут пригодиться при достижении цели манипулятора.

Общение при *гуманистическом* стиле предполагает честность, терпимость, доверие, осознание себя и окружающих, конгруэнтность опыта, осознания и поведения. Результатом общения является совместное изменение представлений партнеров, определяемое глубиной общения<sup>44</sup>.

---

<sup>42</sup> Особенности ритуального стиля общения см. в кн.: Бёрн, Э. Игры, в которые играют люди: психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры: психология человеческой судьбы / Э. Бёрн. – М., 2003. – С. 9 – 184.

<sup>43</sup> Типы манипуляторов описаны в кн.: Шостром, Э. Анти-Карнеги, или человек-манипулятор / Э. Шостром. – Минск, 1992. – 128 с.

<sup>44</sup> Подробнее о стилях взаимодействия см. в кн.: Крижанская, Ю.С. Грамматика общения / Ю.С. Крижанская, В.П. Третьяков. – М., 2005. – С. 223 – 268.

Любое взаимодействие включает в себя большое количество действий как функциональных единиц. При всем их разнообразии они складываются в систему поведения, наиболее характерную для данного субъекта. При описании типов поведения было выделено два показателя: 1) внимание человека к интересам других людей; 2) внимание к своим собственным интересам. По соотношению направленности на себя и направленности на партнера можно судить о развитии определенной стратегии взаимодействия человека. Под *стратегией взаимодействия* понимается совокупность доминирующих особенностей поведения человека в отношениях с другими людьми, проявляющихся в той или иной социальной ситуации. Выделяют пять основных стратегий взаимодействия: соперничество, компромисс, сотрудничество, приспособление (уступка), избегание, уход (Р. Блейк, Д. Моутон, К. Томас). В современной социальной психологии эти стратегии обычно связывают с поведением человека в конфликтной ситуации. Тем не менее, их можно рассматривать и применительно к обычным социальным ситуациям.

*Соперничество* заключается в стремлении человека добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому. Разновидностями соперничества являются конкуренция и соревнование. При такой стратегии взаимодействия в выигрыше остается только одна из сторон, наиболее сильный соперник. Другой партнер терпит поражение. Данный подход часто приводит к конфликту, поскольку соперники стремятся добиться своего любой ценой, настойчиво защищая свою точку зрения. Человек, использующий этот стиль, не очень заинтересован в сотрудничестве с другими людьми, зато способен на волевые решения.

Для стратегии *компромисса* характерно стремление субъектов взаимодействия идти на взаимные уступки и реализовывать свои интересы с учетом интересов противоположной стороны. Поскольку оба субъекта в чем-то уступают друг другу, они не могут реализовать свои интересы полностью. По этой причине компромисс предполагает выделение основных и второстепенных потребностей. Основные потребности обязательно реализуются в процессе взаимодействия, при этом стороны жертвуют второстепенными интересами.

*Сотрудничество* – это единственная стратегия взаимодействия, которая позволяет партнерам прийти к альтернативе, *полностью* удовлетворяющей интересы обеих сторон. Этот подход применяется довольно редко, поскольку необходимо много условий для его реализации (относительно благоприятная социальная ситуация, психологическая совместимость участников

взаимодействия, их желание идти навстречу друг другу и т.д.). По своей психологической сущности сотрудничество и компромисс похожи в том, что обе стратегии связаны с соглашением сторон. Однако если при использовании сотрудничества обеих партнеров полностью устраивает принятое решение, то компромисс лишь позволяет смириться с избранной альтернативой.

Стратегии соперничества, компромисса и сотрудничества относятся к активным стратегиям, свойственным инициативным и предприимчивым людям, уверенным в своих силах. Индивиды с менее активной жизненной позицией скорее всего выберут стратегию приспособления (уступки) и избегания (ухода). *Приспособление* означает жертвование своими интересами ради интересов другого человека. Для *избегания* характерно как отсутствие стремления к удовлетворению интересов другого человека, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.

В жизни каждого человека бывают ситуации, когда он вынужден прибегать к тем или иным стратегиям взаимодействия. Выбор каждой из стратегий определяется условиями взаимодействия. Так, например, если исход дела очень важен и вам нечего терять, то вы скорее всего прибегнете к стратегии соперничества; если вы хотите сохранить хорошие взаимоотношения, и это важнее, чем отстаивать свои интересы, то уместно уступить; если напряженность велика и надо ослабить накал, то будет уместна стратегия избегания. Вместе с тем, большинство людей имеют доминирующую стратегию взаимодействия, к которой они прибегают наиболее часто. Не вызывает сомнения тот факт, что стратегии взаимодействия связаны с ценностными ориентациями человека.

### **5.3. Мотивация конструктивного и деструктивного социального взаимодействия. Понятие ассертивного поведения**

Центральными мотивами человека, которые лежат в основе характера его взаимодействия с другими людьми, выступают:

- либо интересы социальной общности, идеи бескорыстия, не предполагающие реального вознаграждения (альтруизм);
- либо индивидуальные интересы безотносительно к интересам других людей, которые становятся средствами достижения своекорыстных целей (эгоизм),
- либо баланс индивидуальных и общественных интересов.

Альтруизм и эгоизм рассматриваются как противоположные системы ценностных ориентаций личности. Альтруизм чаще всего рассматривается как положительная ориентация, а эгоизм – как отрицательная. Со времен

создания лучших гуманистических учений – Христа, Будды, Магомета – альтруизм считается величайшей ценностью человечества. Он часто сопровождается страданиями человека, исповедующего идеи абсолютного добра. В культурной традиции христианства само страдание рассматривается как ценность, выполняет очистительную роль.

Однако в реальных жизненных обстоятельствах альтруизм одних людей часто выступает необходимым условием развития эгоизма других. Так, альтруизм матери может привести к формированию эгоизма ребенка. Если ситуативный альтруизм, который актуализируется в опасных ситуациях (например, спасение жизни ребенка), является вполне оправданным, то альтруизм, определяющий поведение человека в целом, может стать опасным для него самого, привести к конфликту с собой и с миром.

3. Фрейд рассматривал проявление альтруизма как невротическую потребность субъекта в ослаблении чувства вины или как компенсацию первобытного эгоизма, подвергнутого вытеснению. Эгоизм в некоторых психологических концепциях определяется как врожденное свойство человека, благодаря которому обеспечивается защита его жизнедеятельности.

Если в философской и художественной литературе противостояние альтруизма и эгоизма представлено как борьба между добром и злом, то в реальной жизни эта проблема остается открытой.

*Альтруистическое поведение* – это помощь другому, совершаемая без видов на вознаграждение, без зрителей, ценой возможных личных потерь и затрат. Диапазон альтруистических действий простирается от мимолетной любезности до помощи человеку, оказавшемуся в опасности, попавшему в трудное или бедственное положение, вплоть до его спасения ценой собственной жизни.

В литературе обсуждается вопрос о том, какие условия способствуют проявлению альтруизма. Любая форма поведения может быть объяснена как внутренними, так и внешними причинами. Обобщая результаты исследований, Х. Хекхаузен сформулировал комплекс ситуационных и личностных условий, способствующих альтруистическому поведению:

- *Затраты и польза.* Оказывающий помощь принимает в расчет соотношение затрат и пользы как для себя, так и для обратившегося за помощью, особенно в тех случаях, когда последствия неоказания помощи были бы слишком существенными.

- *Нормы.* Существует несколько социальных норм нравственного порядка, характерных для современного цивилизованного человека. Это норма социальной ответственности (она требует оказания помощи, если

нуждающийся в помощи находится в зависимости от потенциального субъекта помощи); норма взаимности (смысл ее состоит в моральном обязательстве платить добром за добро).

- *Самооценка и самоподкрепление.* Одно из последствий действия – наступающая за ним и осуществляемая самим субъектом оценка того, насколько он, совершая это действие, оставался верным внутренне принятым им нормативным ценностям (т.е. самоподкрепление). Привлекательность альтруистического поведения для субъекта в этом случае определяется предвосхищаемыми эмоциональными состояниями: с одной стороны, такими, как удовлетворенность верностью требованиям лично значимых ценностей, радость от исполнения хорошего дела, с другой, – такими, как переживание стыда и вины за несоблюдение норм, которые субъект считал для себя внутренне обязательными.

- *Сопереживание (эмпатия).* Сопереживание другому предполагает, что субъект не слишком поглощен собой и своими стремлениями. Как отмечает Л. Берковиц, в том случае, когда человек в своих переживаниях чрезмерно сосредоточен на себе, его готовность к оказанию помощи на самом деле уменьшается. Вместе с тем радостное настроение, вызванное, например, переживанием успеха или состоянием приподнятости, повышает готовность к помощи.

Установлено, что к оказанию помощи человек более склонен в одиночестве, чем в большой массе людей. Склонность к оказанию помощи усиливает чувство вины. Взрослый человек более склонен к состраданию, пребывая в состоянии личного счастья и в плохом настроении. Склонность к альтруистическим реакциям повышается в группах высокого уровня с развитым конформным (группозависимым) поведением. Если говорить о личностных чертах, то их прямое влияние на склонность к оказанию помощи не обнаружено. Это означает, что нет такой личностной черты – альтруизм. Вместе с тем, чаще оказывают помощь другим эмоциональные и самостоятельные в своих жизненных выборах люди. В целом, как отмечает М.Р. Битянова, данные об условиях, способствующих альтруизму, приблизительны и часто противоречивы.

Часто альтруистическому противопоставляется агрессивное поведение. В быденном языке «агрессия» означает множество разнообразных действий, которые нарушают физическую или психическую целостность другого человека (или группы людей), наносят ему материальный ущерб, препятствуют осуществлению его намерений, противодействуют его интересам или же ведут к его уничтожению.

Х. Хекхаузен выделяет три основных теоретических подхода к пониманию человеческой агрессивности.

*Теория влечений* (З. Фрейд, К. Лоренц, У. Мак-Дугалл) рассматривает агрессию как естественное внутреннее свойство человека. Агрессивная энергия периодически накапливается в человеке и нуждается в выходе или трансформации. З. Фрейд в переписке с А. Эйнштейном отмечал, что остановить стремление человека к разрушению невозможно, можно лишь придать ему более безобидные формы.

В рамках *фрустрационной теории агрессии* (Н. Миллер, Д. Доллард, Л. Берковиц) агрессия рассматривается как следствие фрустрации, т.е. препятствия, возникающего на пути целенаправленного действия человека или достижения им целевого состояния. На сегодняшний день одним из самых распространенных определений агрессии как формы поведения является следующее: **агрессия** – реакция враждебности на фрустрацию, созданную другим человеком, независимо от того, была ли эта фрустрация в свою очередь обусловлена враждебными намерениями или нет.

В рамках *теории социального научения* А. Бандура предлагает подойти к исследованию агрессии не с точки зрения фрустрационных условий и наказаний, а с точки зрения вознаграждающих ее последствий. Если последствия агрессии каким-то образом подкрепляются (со стороны других людей или самого человека), то это способствует проявлениям агрессивности в дальнейшем.

К факторам агрессивного поведения М.Р. Битянова относит следующие:

- «норма возмездия» – установка на равновеликую месть агрессору («Око за око, зуб за зуб»);
- «авторитетная социальная модель»: агрессивное поведение воспринимается даже не как норма, а как образец для подражания;
- «эффект оружия». Особенности контекста влияют на оценку ситуации, указывая субъекту, какой смысл ей следует приписать. Так, если в лабораторном помещении находится оружие, то агрессивность испытуемого будет повышаться;
- «страх наказания». Потенциальная опасность быть пойманным и наказанным снижает агрессивность. Однако, как показывают исследования отклоняющегося поведения подростков и взрослых, это действует в основном «до первой крови». Так, угроза наказания не оказывает должного влияния на рецидивистов;
- «самоутверждение». Агрессия, подавление, унижение другого могут рассматриваться как способ самоутверждения.

У человека есть две различные мотивационные установки, связанные с агрессивным поведением: тенденция к агрессии и к ее торможению. Тенденция к агрессии – это склонность индивида оценивать многие ситуации и действия людей как угрожающие ему и стремление отреагировать на них собственными агрессивными действиями. Тенденция к подавлению агрессии определяется как индивидуальная предрасположенность оценивать собственные агрессивные действия как нежелательные и неприятные, вызывающие сожаление и угрызения совести. Эта тенденция на уровне поведения ведет к подавлению, избеганию или осуждению проявлений агрессивных действий.

Источники торможения агрессии могут быть как внешними, так и внутренними. В качестве примера внешних источников можно назвать страх перед возможным возмездием или наказанием за агрессивное поведение, пример внутреннего источника – переживание вины за несдержанное, агрессивное поведение по отношению к другому живому существу. Было показано, что обычных подростков от тех, кто совершил правонарушение и находится в местах отбывания наказания, отличают именно внутренние источники торможения агрессивных действий. Сильным тормозящим фактором в проявлении подростками агрессии является также позиция взрослых, в частности родителей, по отношению к агрессивному поведению детей.

Анализ индивидуальных различий в агрессии показывает, что люди с высоким мотивом агрессии сначала испытывают гнев и только потом адекватно оценивают вызвавшую гнев ситуацию, в то время как менее агрессивные лица, прежде чем рассердиться, взвешивают ситуацию более тщательно.

Существует ли форма социального поведения, лишенная недостатков альтруизма и агрессивности? В рамках современной психологии активно изучается проблема ассертивного поведения. **Ассертивность** личности – это особая интегральная характеристика человека, которая проявляется в его отношениях с другими людьми. Слово «ассертивный» происходит от англ. «*assert*», что означает утверждать, защищать, отстаивать, доказывать. Психологический смысл ассертивного поведения заключается в способности человека отстаивать и защищать свои интересы, добиваясь своих целей и не причиняя вреда окружающим. Более того, ассертивность предполагает, что реализация интересов индивида будет являться условием реализации интересов других людей, как это происходит в стратегии сотрудничества и компромисса. Такое поведение обеспечивает нормальное полноценное взаимодействие с окружающими и одновременно способствует развитию тех, с кем взаимодействует ассертивный человек.

Ассертивность предполагает внимательное отношение субъекта взаимодействия к себе и к партнеру. Предполагается, что человек должен нести ответственность за себя, свои поступки и ситуации, в которые он попадает. Однако он не обязан давать какие-то объяснения и обоснования, оправдывающие его поведение. Он имеет следующие права: самостоятельно решать, в какой мере он отвечает за поступки других людей; менять взгляды и не бояться быть смешным при этом; совершать ошибки и отвечать за них. Ассертивная личность не боится признаться в том, что чего-то не знает или не понимает другого человека. Ее поступки характеризуются независимостью, но не эгоизмом, потому что она не ущемляет прав других людей. Очень важным является тот факт, что ассертивный человек не ставит окружающих при взаимодействии с ним в положение жертвы или избавителя.

#### **5.4. Понятие социальной и межличностной перцепции. Механизмы межличностного восприятия**

В процессе общения необходимо взаимопонимание между партнерами. Для его установления важно, как воспринимается партнер по общению. Процесс восприятия одним человеком другого может быть условно назван *перцептивной стороной общения*.

Говоря о восприятии человека человеком, следует различать:

– *социальную перцепцию* (восприятие социальных объектов: людей, социальных групп, больших социальных общностей);

– *межличностную перцепцию* (межличностное восприятие человека человеком), включающую восприятие физических и поведенческих характеристик объекта, формирование представлений о его намерениях, мыслях, эмоциях и т.д., познание другого человека, формирование представления о тех отношениях, которые связывают субъект и объект восприятия).

В общем, можно сказать, что восприятие другого человека означает восприятие его внешних признаков, соотнесение их с личностными характеристиками воспринимаемого индивида и интерпретацию на этой основе его поступков. На основе внешних данных и поведения другого человека мы «читаем» его, пытаемся понять намерения и поступки.

Впечатления, которые возникают при восприятии другого человека, играют важную регулятивную роль в процессе общения. Во-первых, потому что, познавая другого, формируется и сам познающий индивид. Во-вторых, потому что от меры точности прочтения другого человека зависит успех организации с ним согласованного действия.

Представление о другом человеке связано с уровнем собственного самосознания следующим образом:

- богатство представлений о самом себе определяет и богатство представлений о другом человеке,
- чем более полно раскрывается другой человек, тем более полно становится представление о самом себе.

Л.С. Выготский писал: «Личность становится для себя тем, что она есть в себе через то, что она представляет для других». Индивид соотносит себя с другими не вообще, а в рамках широкой социальной деятельности, в выработке совместных решений. В ходе познания другого человека осуществляется несколько процессов: и эмоциональная оценка другого, и попытка понять строй его поступков, и стратегия изменения его поведения, и построение стратегии своего поведения. Поскольку здесь в процесс познания включены два активных индивида, сопоставление себя с другими осуществляется как бы с двух сторон: каждый из партнеров уподобляет себя другому и должен принимать в расчет не только мотивы, потребности, установки другого, но и то, как этот другой понимает его собственные мотивы, намерения, установки.

Механизмы межличностного восприятия можно подразделить на три группы.

1. Механизмы познания и понимания людьми друг друга:

- *идентификация* – отождествление себя с другим, уподобление себя ему (для этого нужно «поставить себя на его место»);
- *эмпатия* – внерациональное познание человеком внутреннего мира других людей (чувствование), аффективное понимание другого;
- *аттракция* – познание другого на основе позитивного отношения к нему.

2. Механизм познания самого себя в общении называется *рефлексией*. Рефлексия представляет собой осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению (как «другой» будет понимать меня).

3. Механизмом прогнозирования поведения партнера по общению является *каузальная атрибуция* – приписывание партнеру по общению причин поведения, а также намерений, чувств, качеств личности.

Г. Келли выделяет несколько типов атрибуции:

- *личностная* (причина приписывается лично совершившему поступок);
- *объектная* (причина приписывается партнеру по взаимодействию);

– *обстоятельствeнная* (причина приписывается обстоятельствам или условиям, в которых осуществлялось данное поведение).

Выбор типа атрибуции зависит от того, выступает ли субъект восприятия участником какого-либо события или его наблюдателем. Участник в большей мере склонен объяснять происшедшее обстоятельствами, а наблюдатель чаще использует личностную атрибуцию. При изучении каузальной атрибуции выявлено, что причину успеха люди чаще всего приписывают себе (личностная атрибуция), а причину своей неудачи – обстоятельствам (обстоятельствeнная атрибуция). Успех окружающих мы чаще всего объясняем обстоятельствами, а их неудачи – их личностными качествами<sup>45</sup>.

Важным фактором повышения точности восприятия другого человека является получение от него обратной связи, благодаря которой общение приобретает психологический подтекст. *Обратная связь* – это информация о том, как реципиент воспринимает коммуникатора, как оценивает его поведение и слова.

### **5.5. Эффекты межличностного восприятия. Самоподача и ее виды**

При восприятии людьми друг друга возникают различные эффекты.

*Эффект ореола* («галлоэффект») заключается в том, что первоначальное отношение к какой-то одной стороне личности распространяется на весь образ человека, а затем общее впечатление о человеке переносится на оценку его отдельных качеств. Это означает, что при формировании первого впечатления о человеке общее позитивное впечатление о нем приводит к переоценке, а негативное впечатление – к недооценке неизвестного человека. Примерами проявления эффекта ореола являются *три фундаментальные ошибки межличностного восприятия*: превосходства, привлекательности и отношения к нам. Так, при встрече с человеком, превосходящим нас по какому-либо важному параметру, мы оцениваем его несколько более положительно, чем в том случае, если бы он был нам равен. Если мы имеем дело с человеком, которого мы в чем-то превосходим, то мы недооцениваем его. Если человек нам нравится внешне, то мы склонны считать его хорошим, умным, интересным. Люди, которые нас любят, кажутся нам лучше тех, которые плохо к нам относятся.

---

<sup>45</sup> О каузальной атрибуции см.: Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб.: Питер, 1997. – С. 99 – 115; Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию / В.А. Янчук. – Минск: АСАР, 2005. – С. 411 – 445.

*Эффект первичности.* Предъявленная ранее информация преобладает над информацией, полученной позднее, при составлении впечатления (обычно при восприятии незнакомого человека). Так, у школьников в начале года получивших хорошие оценки, а затем переставших работать, больше шансов оставить у учителя хорошее впечатление, чем у их одноклассников, чьи посредственные результаты в начале года сменились неуклонным прогрессом, продолжавшимся до конца года.

В ситуации восприятия знакомого человека срабатывает *эффект новизны*: более значимой оказывается последняя, т. е. новая информация.

*Эффект порядка* заключается в том, что на формирование представления о человеке оказывает влияние порядок поступления информации о нем.

*Эффект проекции* означает, что приятному собеседнику мы склонны приписывать свои достоинства, а неприятному – собственные недостатки.

*Эффект средней ошибки* проявляется в том, что мы склонны смягчать оценки наиболее ярких особенностей партнера по общению в сторону средних показателей.

Все эти эффекты можно рассматривать как проявление стереотипизации. *Стереотип* – это некоторый устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются как известным штампом («сокращением») при взаимодействии с этим явлением. *Стереотипизация* представляет собой процесс приписывания сходных характеристик всем членам какой-либо социальной группы или общности без достаточного сознания возможных различий между ними. Часто стереотипы касаются групповой принадлежности, профессии другого человека («все учительницы назидательны» и т. д.). Распространенными являются этнические стереотипы.

Существует точка зрения, что стереотипы возникают на базе достаточно ограниченного прошлого опыта, в результате стремления делать выводы на базе ограниченной информации. Однако реальным носителем стереотипов является социальная группа. Стереотип может адекватно использоваться только в межгрупповых отношениях для быстрой ориентировки в ситуации и определения людей как представителей различных групп.

Стереотипизация в процессе познания людьми друг друга ведет к двум следствиям:

– к упрощению познания другого человека (это помогает сокращать процесс познания, хотя и не способствует созданию точного образа);

– к возникновению предубеждения. *Предубеждение* отличается от стереотипа: стереотип является обобщением, предубеждение предполагает

еще и суждение в терминах «хороший», «плохой», которое мы выносим о других людях, даже не зная ни их самих, ни мотивов их поступков. Особенно подвержены предубеждениям люди с авторитарным типом личности. Предубеждения мешают разглядеть за одинаковыми ярлыками, приклеенными разным людям, их индивидуальность.

Каждый участник общения может активно влиять на восприятие партнера. Именно эта способность вмешательства в процесс формирования своего образа у партнера называется *самоподачей* (или *самопрезентацией*). Самоподача заключается в умении направить восприятие партнера по определенному пути. Для этого необходимо привлечь внимание к тем особенностям своего внешнего облика или своего поведения, которые запускают соответствующие механизмы социального восприятия. Иными словами, самоподача состоит в управлении вниманием партнера.

Можно выделить несколько видов самоподачи.

*Самоподача превосходства.* Чтобы быть эффективной, она должна опираться на некоторые объективные признаки, знаки превосходства – одежду, манеру речи и поведения. Превосходство часто демонстрируется через стойкость, силуэт и цвет одежды. Сложнее акцентировать превосходство в манере поведения. Здесь его признаком является независимость суждений и поведения.

*Самоподача привлекательности.* Привлекательными нас делает не одежда сама по себе, а та работа, которая затрачена нами на ее приведение в соответствие с нашими внешними данными. Иными словами, привлекательности способствует вкус в одежде, умение выбрать ее в соответствии с особенностями физического облика.

*Самоподача отношения* происходит гораздо более осознанно. Способы ее можно подразделить на вербальные и невербальные. К вербальным относят, например, умение проявлять внимание к собеседнику, говорить комплименты, находить общую тему для разговора, где точки зрения заведомо совпадают. Арсенал невербальных средств разнообразен: кивок головы, улыбка, открытый взгляд, поза, проявление расположения к партнеру.

*Самоподача актуального состояния и причин поведения.* Иногда люди специально подчеркивают внешние признаки взволнованности, удрученности, чтобы собеседник проникся нашим состоянием. Отрицательная самоподача – сокрытие своих чувств («не дрогнув своим мужественным лицом...»). Когда человек действительно заинтересован в партнере, то

он должен избавляться от отрицательной самоподачи и вести себя раскованно и непринужденно.

«Я не виноват, потому что...», «Так сложились обстоятельства...», «Я был вынужден...» – простые средства самоподачи причин собственных действий. Долговременная самоподача «мне всегда не везет» приводит к тому, что окружающие, интерпретируя поведение человека, приписывают его причины обстоятельствам. Самоподача «мне всегда везет» приводит к личностной атрибуции.

Самоподача влияет на общение всегда, независимо от того, как люди к ней относятся. Недоучет ее влияния является непростительной ошибкой.

### ***Проверьте ваши знания***

Верны или неверны следующие утверждения:

- Согласно теории обмена Дж. Хоманса, поведение людей по отношению друг к другу и предметам окружающего мира определяется значением, которое они им придают.
- В рамках психоанализа З. Фрейда межличностное взаимодействие в основном определяется представлениями, усвоенными в раннем детстве, и конфликтами, пережитыми в этот период.
- С позиции теории символического интеракционизма Дж. Мида люди стремятся уравновесить вознаграждения и затраты, чтобы сделать взаимодействие устойчивым и приятным.
- Транзакции – это взаимодействия определенных позиций в рамках теории Э. Бёрна.
- Взаимодействие – это взаимное воздействие или влияние.
- Кооперация – более продуктивный тип взаимодействия, чем конкуренция.
- Целью использования манипулятивного стиля является поддержание связей с социумом, представления о себе как о члене общества.
- Общение при гуманистическом стиле предполагает конгруэнтность опыта, осознания и поведения.
- Ситуативный альтруизм может привести к эгоизму других.
- Идентификация – осознание действующим индивидом того, как он воспринимается партнером по общению.
- Участник события чаще использует обстоятельственную, а наблюдатель – личностную атрибуцию.
- Эффект новизны срабатывает в ситуации восприятия незнакомого человека.
- Предубеждение в отличие от стереотипа содержит в себе не только обобщение, но и эмоциональную оценку.
- Цель самоподачи – управление вниманием партнера.

## ***Практические рекомендации***

### **Как давать обратную связь**

Говорите о поведении партнера, но не о его личности. Так, оценивая поведение партнера, можно сказать: «В этой ситуации ты выглядел нелепо», но бестактно заявить: «Ты смешон». Еще лучше просто описать поведение другого человека в тот или иной момент времени и предоставить ему возможность самому сделать вывод.

Не нужно быть категоричным. Слова типа «Ты всегда...», «С тобой никогда...» вызывают защитную реакцию собеседника и отторжение обратной связи. Иными словами, все, что сказано после подобных суждений, встречается собеседником «в штывки». Кроме того, такие утверждения чаще всего лживы. Вряд ли на самом деле партнер «никогда» (не слушает, не проявляет заботы...) или «всегда» (зол, эгоистичен...).

Говорите больше о том, что происходит сейчас или было недавно. Не упоминайте далекого прошлого. Дайте возможность партнеру меняться в лучшую сторону, не ввергайте его в бездну прошлых ошибок.

Говорите о том, что может помочь вашему партнеру, что он мог бы при желании изменить, а не то, что дает вам эмоциональную разрядку. Избавьтесь от привычки в случае неудачи превращать партнера в «мальчика для битья».

Обратную связь нужно давать тогда, когда у партнера есть время ее осмыслить. Выберите подходящее время, место и ситуацию. Обратной связи должно быть немного, в избыточном количестве она утомляет и быстро забывается.

Старайтесь давать как можно меньше советов. Лучше высказывайте свои соображения, как бы делаясь мыслями, чувствами и информацией с партнером.

В практике социально-психологического обучения широко применяется эффективная техника обратной связи, которая называется «формулой Я-сообщения». Она представляет собой высказывание, которое строится по следующей схеме.

*Когда ты ...* (дается описание конкретного поведения партнера).

*Я чувствую ...* (называются чувства).

*Потому что...* (описывается, как представляются говорящему причины данных переживаний).

*Я хочу...* (какие изменения в поведении и словах были бы желательны для говорящего).

*(По М.Р. Битяновой и Н.И. Шевандрину)*

### **Как помогать другим**

К. Роджерс сформулировал несколько общих рекомендаций для тех, кто хочет научиться помогать другим. Оказанию помощи способствуют некоторые психологические способности, дремлющие в каждом человеке:

- способность испытывать теплые чувства к человеку, которому помогаешь; правдивость, искренность поведения;
- способность быть независимым от того, кому помогаешь, и одновременно не претендовать на его свободу и независимость;

- способность к эмпатии, пониманию и сопереживанию, богатый опыт собственных душевных переживаний;
- способность предоставить человеку право оставаться таким, какой он есть, или развиваться и изменяться.

К. Роджерс выделил несколько типичных реакций помогающего на рассказ человека о существующих у него личных проблемах и затруднениях. За каждой из них – определенная позиция, взгляд на собеседника.

1. *Оценочные реакции.* Своими репликами собеседник оценивает услышанное с точки зрения его важности, сложности, глубины. Проблеме как бы выставляется некоторый диагноз (иногда – приговор).

2. *Интерпретирующие реакции.* Поиск изначального смысла, значения высказанной проблемы. Реплика из области «На самом деле у тебя...».

3. *Проявления поддержки.* Суть реакции – предложение успокоиться, не чувствовать того, что чувствуется, не придавать значения.

4. *Исследовательские реакции.* Приглашение к дальнейшему анализу, разбору, часто – препарированию проблемы, несмотря на болезненные переживания человека, высказавшего проблему (по принципу «а как еще разобраться?»).

5. *Реакции понимания.* Используя техники активного слушания, помогающий находит общий язык со своим партнером в едином понимании, чувствовании проблемы. По частоте встречаемости эти реакции идут в том же порядке, что и перечисляются здесь. Между тем, и сам Карл Роджерс, и его последователи наиболее универсальной считают реакцию понимания.

(По К. Роджерсу, М.Р. Битяновой)

## ПЛАНЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

### Практическое занятие 3. Межличностные отношения

#### План занятия

1. Отличия межличностных и общественных отношений. Виды межличностных отношений.
2. Понятие аттракции. Факторы аттракции.
3. Чувства и эмоции в общении. Управление эмоциями и чувствами в социальном взаимодействии.
4. Развитие межличностных отношений.
5. Социометрия как способ изучения межличностных отношений в группе. Социометрическая структура группы.

#### *Психологическая диагностика*

Диагностика уровня эмоционального интеллекта (приложение 2)

## ***Тематика сообщений***

1. Социальные эмоции (смущение, застенчивость, зависть, ревность) и управление ими.
2. Эмпатия и ее роль в установлении и развитии межличностных отношений.

### **Вопросы и задания для контролируемой самостоятельной работы студентов**

1. Каким образом чувства регулируют межличностные отношения человека? Могут ли эмоции регулировать межличностные отношения?
2. Как вы думаете, по каким поведенческим признакам можно определить тип переживаний человека?
3. Проведите развернутое социометрическое исследование какой-либо группы (академической группы студентов, школьного класса, трудового коллектива). Проанализируйте результаты.
4. В чем отличие позиции социометрической звезды от позиции лидера?
5. Почему индивид может иметь различные социометрические статусы в различных группах? Почему индивид может иметь один и тот же социометрический статус в разных группах?

### ***Творческие задания***

1. «Дворец чувств». Закройте глаза. Представьте себе, что вы попали в чудесный дворец. В нем за каждой дверью живут эмоции и чувства: наслаждение, безмятежность, тоска, любовь, азарт, смятение, стыд, восхищение, удовольствие, страдание. В какие комнаты вы направитесь? О чем вы хотите спросить выбранную эмоцию или чувство? Что они вам расскажут? Что вы испытали, находясь в той или иной комнате?
2. «Эмоциональный словарь». В течение трех минут запишите слова, выражения, обороты речи (любые), которые позволяют вам точно выразить чувства. Запишите их в два столбца: положительные – отрицательные.  
Проделав это, обратите внимание на количество слов:
  - более 30 слов – ваш словарный запас позволяет дифференцированно выражать ваши чувства; это предпосылка того, что ваши эмоциональные переживания будут поняты окружающими;
  - 20 – 30 слов – вы можете различным образом выразить свои чувства, однако тренировка вам не помешает;
  - менее 10 слов – вам необходима тренировка в выражении чувств.

Обратите также внимание на то, каких эмоций у вас больше – положительных или отрицательных. Это характеризует вашу личность, ваше отношение к жизни.

3. Для развития способности осознавать собственное эмоциональное состояние и эмоциональное состояние других выполните следующее упражнение. Поставьте перед собой задачу изучить несколько эмоций, например, страх, гнев, горе, радость. В отношении каждой из них ответьте на следующие вопросы:

- определите время, когда вы переживали эту эмоцию;
- определите относительную силу (интенсивность) этого чувства по шкале от 1 (слабая) до 5 (очень сильная);
- опишите, что вы чувствовали и как, по-вашему, выглядели, когда переживали это чувство;
- опишите, как вы пытались управлять этой эмоцией;
- опишите, как реагировали на вас окружающие люди;
- определите время, когда кто-либо из тех, с кем вы общались, переживал это чувство;
- опишите ваше восприятие того, как этот человек выглядел и что он чувствовал;
- опишите, как он пытался управлять этой эмоцией;
- опишите вашу реакцию на его поведение.

### ***Рекомендуемая литература***

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учеб. для высших учебных заведений / Г.М. Андреева. – М.: Аспект-Пресс, 1997. – С. 69 – 76.
2. Андриенко, Е.В. Социальная психология : учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений, обучающихся по спец. «Социальная педагогика», «Педагогика и психология», «Социальная психология», «Педагогика» / Е. В. Андриенко. – 2-е изд., доп. – М.: Академия, 2003. – С. 160 – 178.
3. Аронсон, Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт. – СПб.: Прайм – Еврознак, 2002. – 560 с.
4. Аронсон, Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию / Э. Аронсон. – М.: Аспект-Пресс, 1998. – 517 с.
5. Диагностика межличностного взаимодействия: психодиагностический практикум / авт.-сост. Л.В. Финькевич. – Минск: БГПУ, 2003. – 42 с.
6. Коломинский, Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах (Общие и возрастные особенности) / Я.Л. Коломинский. – Минск: ТетраСистемс, 2001. – 432 с.
7. Крысько, В.Г. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В. Г. Крысько. – М.: Владос-Пресс, 2002. – 448 с.

8. Куницына, В.Н. Межличностное общение: учеб. для вузов / В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова, В.М. Погольша. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с.
9. Шибутани, Т. Социальная психология / Т. Шибутани. – Ростов н/Д, 1999. – 544 с.

#### **Практическое занятие 4. Коммуникативная сторона общения**

##### План занятия

1. Понятие, виды и структура общения.
2. Общение как коммуникативный процесс. Коммуникативные барьеры.
3. Вербальная и невербальная коммуникация.
4. Приемы оптимизации общения. Рефлексивное и нерефлексивное слушание.

##### *Психологическая диагностика*

Диагностика коммуникативных и организаторских способностей (КОС-2) (приложение 2).

##### *Тематика сообщений*

1. Язык жестов в деловом общении.
2. Приемы «убеждающей коммуникации».

#### **Вопросы и задания для контролируемой самостоятельной работы студентов**

1. Проанализируйте приведенный ниже отрывок. В чем заключается описанная С. Моэмом проблема? Каковы ее причины?

«Каждый из нас одинок в этом мире. Каждый заключен в медной башне и может общаться со своими собратьями лишь через посредство знаков. Но знаки не одни для всех, а потому их смысл темен и неверен. Мы отчаянно стремимся поделиться с другими сокровищами нашего сердца, но они не знают, как принять их, и поэтому мы одиноко бредем по жизни, бок о бок со своими спутниками, но не заодно с ними, не понимая их и не понятые ими. Мы похожи на людей, что живут в чужой стране, почти не зная их языка, им хочется высказать много прекрасных, глубоких мыслей, но они обречены произносить штампованные фразы из разговорника. В мозгу их бурлят идеи одна интересней другой, а сказать они могут разве что: «Тетушка нашего садовника забыла дома свой зонтик».

2. *Попрактикуйтесь в понимании языка невербальной коммуникации.* Выберите однополую и разнополую пару (в фойе на перерыве, в кафе и т.д.) и зарегистрируйте элементы невербальной коммуникации между ними по схеме:

Объекты наблюдения	1-я пара		2-я пара	
	1-й собеседник	2-й собеседник	1-й собеседник	2-й собеседник
1. Особенности визуального контакта. 2. Дистанция между говорящими. 3. Частота прикосновений. 4. Позы. 5. Ориентация тела. 6. Мимика. 7. Жесты.				

Наблюдения следует проводить на достаточной дистанции, чтобы не слышать слов собеседников; их продолжительность 15 – 20 минут. Затем в спокойной обстановке проанализируйте ваши записи, опишите сходство и различия в стиле взаимодействия. *Не возникает ли у вас соблазн наделить своих персонажей вербальными текстами? Если да, то какими примерно словами?*

3. В общении наряду с речевыми средствами широко используются невербальные источники информации о партнере – мимика, пантомимика, жесты, вегетативные проявления и др. Так, например, непринужденная осанка собеседника может свидетельствовать о готовности слушать. Ниже приведены различные невербальные проявления.

1. Движения человека порывисты, говорит он громко.
2. Дрожание рук.
3. Полностью поднятая голова.
4. Голова, склоненная набок.
5. Взгляд сверху.
6. Полностью обращенное к собеседнику лицо со взглядом на него.
7. Покраснение лица.
8. Прикосновение руки к плечу собеседника.
9. Слушатель подпирает голову рукой.

*Попытайтесь «прочитать» их значение<sup>46</sup>.*

<sup>46</sup> См. книги А. Пиза, В.А. Пронникова, А.Ю. Панасюка, Дж. Фаста и др., посвященные языку жестов.

## ***Творческие задания***

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

2. Почти в каждом художественном произведении есть события, связанные с преодолением человеком внешних и внутренних препятствий в общении. Так, например, роман английского писателя Д. Чейза «Капкан» почти весь построен на развитии следующей ситуации.

Итальянец Фанчино – председатель комиссии по восстановлению разрушенных войной церквей в Ломбардии – попал в автомобильную катастрофу. У него переломан позвоночник и поврежден спинной мозг. Были и другие ужасные повреждения. Он не двигается, не владеет конечностями, не говорит. Чтобы скрасить его жизнь, близкие читают ему книги, рассказывают. При чтении, как пишет автор, «в его глазах загорались удивление и интерес», а все, о чем рассказывают, «вызывает у него самый живой отклик».

Жену (она была его второй женой) жизнь с таким мужем не устраивала. Была и другая причина избавиться от него: она желала поскорее завладеть всем его богатством. Будучи в пьяном состоянии, она сообщает мужу, что на его глазах будет убита неродная ей дочь Валерия, а затем, пару дней спустя, и его найдут мертвым. «Впереди четыре дня, и ты ничего не можешь сделать. Ты не можешь никому сказать, ты не можешь предупредить Валерию, ты, черт, вообще ничего не можешь».

*Мог ли этот больной сообщить что-либо другому человеку о предстоящей трагедии? Если да, то каким образом?*

3. Сравните, как реагируют на сокращение дистанции при одних и тех же обстоятельствах (например, в лифте, перед расписанием, перед доской объявлений) ваши знакомые, близкие и малознакомые люди. Проследите, какие физические барьеры они используют для сокращения дистанции.

## ***Рекомендуемая литература***

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учеб. для высш. учеб. заведений / Г.М. Андреева. – М.: Аспект-Пресс, 1997. – С. 84 – 100.
2. Андриенко, Е.В. Социальная психология : учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений, обучающихся по спец. «Социальная педагогика», «Педагогика и психология», «Социальная психология», «Педагогика». / Е. В. Андриенко. – 2-е изд., доп. – М.: Академия, 2003. – С. 179 – 202, 234 – 250.
3. Аронсон, Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт. – СПб.: Прайм – Еврознак, 2002. – 560 с.

4. Аронсон, Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию / Э. Аронсон. – М.: Аспект-Пресс, 1998. – 517 с.
5. Браим, И.Н. Культура делового общения: учеб. / И.Н. Браим. – Минск: Экоперспектива, 2000. – 174 с.
6. Войт, О.В. Секретная психология / О.В. Войт, Ю.С. Смирнова. – Минск: Современная шк., 2006. – 544 с.
7. Крысько, В.Г. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В. Г. Крысько. – М.: Владос-Пресс, 2002. – 448 с.
8. Курбатов, В.И. Искусство управлять общением / В.И. Курбатов. – Ростов н/Д: Феникс, 1997. – 350 с.
9. Курбатов, В.И. Стратегия делового успеха: учеб. пособие для студентов вузов/ В.И. Курбатов. – Ростов н/Д: Феникс, 1995. – 416 с.
10. Майерс, Д. Социальная психология; пер. с англ. / Д. Майерс. – СПб.: Питер, 1997. – 684 с.
11. Мишаткина, Т.В. Культура делового общения / Т.В. Мишаткина, Г.В. Бороздина. – Минск: Союз НПК РБ, 1997. – 283 с.
12. Панасюк, А.Ю. А что у него в подсознании (12 уроков по психотехнологии проникновения в подсознание собеседника) / А.Ю. Панасюк. – М.: Дело, 1996. – 272 с.
13. Парыгин, Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие / Б.Д. Парыгин. – СПб.: СПбГУП, 2003. – 616 с.
14. Пиз, А. Язык жестов / А. Пиз. – Нижний Новгород: Ай Кью, 1992. – 263 с.
15. Практикум по социальной психологии / под ред. И.С. Клециной. – СПб.: Питер, 2008. – 258 с.
16. Пронников, В.А. Язык мимики и жестов / В.А. Пронников, И.Д. Лада-нов. – М., 1998. – 212 с.
17. Рабочая книга практического психолога: Технология эффективной профессиональной деятельности (пособие для специалистов, работающих с персоналом) / А.А. Деркач [и др.]; под науч. ред. А.А. Деркача. – М.: Изд. дом «Красная площадь», 1996. – 400 с.
18. Фомин, Ю.А. Психология делового общения / Ю.А. Фомин. – Минск: Амалфея, 2000. – 384 с.
19. Шейнов, В.П. Психология и этика делового контакта / В.П. Шейнов. – Минск: Амалфея, 1996. – 384 с.
20. Шейнов, В.П. Социально-психологические основы менеджмента: учеб. пособие / В.П. Шейнов. – Минск: РИВШ БГУ, 2001. – 159 с.
21. Шибутани, Т. Социальная психология / Т. Шибутани. – Ростов н/Д, 1999. – 544 с.

## **Практическое занятие 5. Интерактивная и перцептивная стороны общения**

### **План занятия**

1. Место взаимодействия в структуре общения. Основные теории, объясняющие взаимодействие.
2. Типы, стили и стратегии взаимодействия.
3. Мотивация конструктивного и деструктивного социального взаимодействия. Понятие ассертивного поведения.
4. Понятие социальной и межличностной перцепции. Механизмы межличностного восприятия.
5. Эффекты межличностного восприятия. Самоподача и ее виды.

### ***Тематика сообщений***

1. Стратегии и тактики личного влияния.
2. Мотивация альтруистического и агрессивного поведения.

### ***Психологическая диагностика***

Диагностика уровня эмпатии В.В. Бойко или стратегии взаимодействия в конфликтной ситуации (тест К. Томаса) (приложение 2).

### ***Вопросы и задания для самостоятельной работы***

1. Какие ритуальные формы выхода из ситуации вы можете предложить, если ваш гость допустил бестактность в отношении присутствующего здесь же близкого вам человека?
2. Сравните мужские и женские комплименты. Насколько, по вашему мнению, принципиально различие между ними?
3. Один молодой человек, клиент психолога Н.Д. Линде, который всегда очень агрессивно реагировал на возникающие проблемы, описывал свою воспитательную среду таким образом: «У нас в деревне, где я рос, все время дерутся! То на том конце кого-то мочат, то на другом... И в семьях дерутся, и на улице... Дядя Леня, у него такое лицо красивое, но морда все время в крови...»<sup>47</sup>. Какая из теорий, по вашему мнению, наилучшим образом объясняет происхождение агрессии в данном случае? Какой из факторов способствовал становлению агрессивного поведения у юноши?

---

<sup>47</sup> Линде, Н.Д. Гнев и его коррекция в эмоционально-образной терапии / Н.Д. Линде // Вопросы психологии. – 2008. – № 2. – С. 162.

4. После обучения этого молодого человека конструктивным способом выражения агрессии у него состоялась встреча с психологом, которому он заявил, что не знает, как теперь жить: «Вижу, двое дерутся, раньше бы я встрял в драку. А сейчас смотрю на них – дураки и дураки – чего дерутся? Но я не знаю: как так жить?». Прокомментируйте эту ситуацию. В чем состоит проблема? Какие рекомендации вы могли бы дать этому юноше?

5. О каком социально-психологическом явлении идет речь?

«Бабушка постоянно сидит с внуком – ну что ж, ей это очень нравится, ведь она же бабушка. Жена постоянно по вечерам скандалит – она так устает на работе. Она всегда в плохом настроении и в выходные дни (устает от детей), и в отпуске (устает от солнца, ничегонеделания)».

На самом деле бабушка сидит с внуком через силу, она хочет выйти замуж, и внук мешает ее личному счастью. Жена всем недовольна дома, потому что она любила другого.

*(По Ю.С. Крижанской, В.П. Третьякову)*

6. В одном из экспериментов изучали, как наличие очков влияет на восприятие их обладателя. Оказалось, что люди в очках воспринимались испытуемыми как более серьезные, умные и прилежные, чем когда они были без очков. Какой механизм лежит в основе такого восприятия? Какое значение он имеет в жизни человека?

7. О каком из эффектов восприятия идет речь в приведенной ниже цитате из «Крейцеровой сонаты» Л.Н. Толстого?

«Удивительное дело, какая бывает полная 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 же уверяешься, что она чудо как умна и нравственна».

8. Вспомните ваших самых близких друзей. Что вам больше всего нравится в них? Чем эти люди отличаются от других ваших знакомых?

9. О каком виде самоподачи идет речь в приведенном ниже отрывке?

«Щеголь вовсе не пустой человек: он показывает всему свету, что на него поработало много людей, что над его прической трудились лакей и парикмахер .... И это не простая блажь, красивая упряжь, нет, это знак того, что у него много рук. А чем больше у человека рук, тем он сильнее. Щеголь сильный человек» (Ж. де Лабрюйер).

### ***Творческие задания***

1. Интерпретация личности по внешности. Ответьте, кто может так выглядеть:

- худощавая женщина, очки в роговой оправе, строгое темное платье с белым кружевным воротником, гладкие волосы, стянутые назад в узел;
- длинноволосый молодой человек – в ухе серьга, в руках гитара;

- полный мужчина средних лет в мятом костюме с атташе-кейсом;
- высокий молодой человек: военная выправка, короткая стрижка, строгий костюм, свежая рубашка, начищенная обувь;
- мускулистый, гладко выбритый молодой человек в спортивной одежде и кожаной куртке;
- полная женщина средних лет в юбке и шерстяной кофте, с большой кожаной сумкой, наполненной продуктами.

3. Анализ фрагмента текста (см. ниже). Ответьте на следующие вопросы:

- какие эффекты межличностного восприятия проявляются в поведении описанных героев;
- в каких фразах текста находят отражение атрибутивные процессы при межличностном восприятии;
- как влияли установки и ожидания героев на их поведение;
- какие виды самопрезентации отмечаются у главного героя произведения?

*Патрик Зюскинд*

### Сражение

Ранним вечером в августе, когда большинство посетителей уже покинули парк, в павильоне северо-западной части Люксембургского сада остались двое мужчин, сидевших друг против друга за шахматной доской. Дюжина зрителей наблюдала за партией с таким напряженным вниманием, что, несмотря на приближение часа аперитива, никто из них не собирался покидать место действия до окончания схватки.

Интерес завсегдагаев павильона вызвал игрок, предложивший партию, – молодой брюнет с бледным лицом и фанатичными темными глазами. Он не говорил ни слова, лишь время от времени вертел в пальцах незажженную сигарету, и вообще являлся воплощением небрежно-снисходительной элегантности. Никто не знал его, никто никогда не видел, как он играет. И все же с первого мгновения, с того момента, когда он, бледный, вдохновенный, безмолвный, сел за доску и начал расставлять фигуры, все ощутили исходящую от него энергию, и каждого захватило чувство уверенности, что они видят перед собой совершенно исключительную, гениально одаренную, великую личность.

Возможно, причиной тому была всего лишь привлекательность и одновременно отстраненность молодого человека, или элегантность его костюма, или его стройность и статность, или спокойствие и уверенность, сквозившие в манерах, или окружавшая его аура экзотичности – во всяком случае, еще прежде, чем он двинул первую пешку, публика успела твердо увериться, что человек этот – первоклассный шахматист, который наконец-то совершит чудо, столь давно ожидаемое всеми, а именно побьет местного чемпиона.

Именно это и предвкушали зрители: наконец-то появился маэстро, который положит на лопатки старого матадора, – ах, да что там! – ход за ходом разгромит его, растопчет, разнесет в пух и прах, заставит наконец испытать всю горечь поражения, отомстит ему за все наши проигрыши!

Начало партии протекало обычным образом. Затем последовали два размена пешек, причем после второго у черных на одной линии осталась сдвоенная пешка, что, в общем-то, считалось невыгодным. Однако же было очевидно, что незнакомец совершенно сознательно допустил сдвоенную пешку, чтобы затем освободить проход для ферзя. Ту же цель явно имела и последовавшая затем жертва пешки, что-то вроде запоздалого гамбита. Белые долго колебались, даже трусили, принимая эту жертву. Зрители обменялись многозначительными взглядами и задумчиво покачали головами, с интересом глядя на незнакомца.

Незнакомец на момент перестает вертеть сигарету, делает резкий взмах рукой – и действительно: выдвигает ферзя! Выдвигает его далеко вперед, в сплоченные ряды противника, словно рассекая надвое поле битвы.

Вот это ход! Вот это размах! Да, они предполагали, что он пойдет ферзем – но чтобы так далеко! Никто из зрителей – а они кое-что смыслили в шахматах – не рискнул бы на такой ход. Но тем-то и отличается от них настоящий мастер. Настоящий мастер играет оригинально, рискованно, решительно – просто совсем иначе, чем средний игрок. И потому, будучи обычным средним игроком, каждый ход мастера постичь невозможно, ведь... В самом деле, непонятно, зачем нужно было проводить ферзя туда, где он оказался. Он не представлял там никакой опасности, разве что угрожал фигурам, которые со своей стороны были защищены. Но цель и глубокий смысл дерзкого хода скоро прояснятся, мастер знает, что делает, у него, наверняка, есть свой план, это легко заметить по его непроницаемому лицу, по уверенной, спокойной руке.

Незнакомец каждым своим ходом творит чудеса. Он жертвует ферзем лишь для того, чтобы провести слона на d7, – когда еще увидишь такое? Они глубоко растроганы этим Подвигом. Теперь он может играть как хочет, они не пропустят ни единого хода, они останутся с ним до конца, блистательного или горького. Теперь он их герой, и они любят его.

Жан колеблется и размышляет. Он знает, что никто не поставит на него ни единого су. Но не знает, почему. Он не понимает, что остальные – тоже опытные игроки – не замечают, насколько сильна и надежна его позиция. К тому же у него несомненный перевес: три пешки и ферзь. Как они могут думать, что он проиграет? Он не может проиграть! Или все-таки может? Неужто он ошибается? Может, прошляпил что-то? Неужто остальные видят больше, чем он? Он начинает нервничать. Может, он не заметил ловушки, в которую угодит очередным ходом? Где ловушка? Ее нужно избежать. Нужно вывернуться. Во всяком случае, он продаст свою шкуру как можно дороже...

Часы на башне Сан-Сюльпис бьют восемь. Остальные шахматисты Люксембургского сада давно разошлись, аттракционы закрылись. Только в центре павильона вокруг двух игроков еще толпится группа зрителей. С тупым изумлением они пялятся на шахматную доску, где маленькая белая пешка припечатала поражение черного короля. И они все еще не желают верить своим глазам. Они отводят коровьи взгляды от позорной картины разгрома, от бледного, вдохновенного и прекрасного полководца, неподвижно сидящего на садовом стуле. «Ты не проиграл, – читается в этих коровьих взглядах, – сейчас ты совершишь чудо. Ты с самого начала предвидел это положение, ведь ты же сам его создал. Сейчас ты уничтожишь противника. Мы не знаем, как ты это сделаешь, откуда нам знать, мы простые шахматисты, мы вообще ничего не знаем. Но ты, ты волшебник, ты умеешь творить чудеса и сотворишь чудо. Не разочаровывай нас! Мы в тебя верим. Сотвори чудо, кудесник, сотвори чудо и победи!».

Молодой человек, опрокинув презрительным щелчком короля, поднялся, не удостоив взглядом ни публику, ни противника, и, не попрощавшись, пошел прочь.

### *Рекомендуемая литература*

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учеб. для высш. учеб. заведений / Г.М. Андреева. – М.: Аспект-Пресс, 1997. – С. 100 – 136.
2. Андриенко, Е.В. Социальная психология : учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений, обучающихся по спец. «Социальная педагогика», «Педагогика и психология», «Социальная психология», «Педагогика» / Е. В. Андриенко. – 2-е изд., доп. – М.: Академия, 2003. – С. 203 – 233.
3. Годфруа, Ж. Что такое психология / Ж. Годфруа. – Т. 1. – М, 1992. – С. 71 – 124.
4. Доценко, Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – М.: ЧеРо, 1997. – 344 с.
5. Крысько, В.Г. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / В. Г. Крысько. – М.: Владос-Пресс, 2002. – 448 с.
6. Курбатов, В.И. Искусство управлять общением / В.И. Курбатов. – Ростов н/Д: Феникс, 1997. – 350 с.
7. Майерс, Д. Социальная психология; пер. с англ. / Д. Майерс. – СПб.: Питер, 1997. – 684 с.
8. Парыгин, Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие / Б.Д. Парыгин. – СПб.: СПбГУП, 2003. – 616 с.
9. Практикум по социальной психологии / под ред. И.С. Клециной. – СПб.: Питер, 2008. – 256 с.
10. Рабочая книга практического психолога: Технология эффективной профессиональной деятельности (пособие для специалистов, работающих с персоналом)/А.А. Деркач [и др.]; под науч. ред. А.А. Деркача. – М.: Изд. дом «Красная площадь», 1996. – 400 с.
11. Чалдини, Р. Психология влияния; пер. с англ. / Р. Чалдини. – СПб.: Питер, 1999. – 272 с.
12. Шейнов, В.П. Как управлять другими. Как управлять собой (Искусство менеджера) / В.П. Шейнов. – Минск: Амалфея, 1996. – 427 с.
13. Шейнов, В.П. Скрытое управление человеком (Психология манипулирования) / В.П. Шейнов. – Минск: Харвест, 2003. – 848 с.
14. Шостром, Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор; пер. с англ. / Э. Шостром. – Минск: ТПЦ «Полифакт», 1992. – 128 с.
15. Янчук, В.А. Введение в современную социальную психологию: учеб. пособие для вузов. – Минск: АСАР, 2005. – С. 399 – 445.

## ТЕСТЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

### 1. В общении можно выделить три стороны:

- а) коммуникация (? ...);
- б) ?... (организация взаимодействия);
- в) социальная перцепция (восприятие и познание друг друга партнерами) (*дополните*).

### 2. Общая система значений, понимаемых всеми членами группы – это:

- а) тезаурус;
- б) словарь;
- в) аттракция;
- г) каузальная атрибуция.

### 3. Паралингвистическая система включает:

- а) жесты, мимику, пантомимику;
- б) движения глаз;
- в) систему вокализации;
- г) включение в речь пауз, плача, смеха, покашливания, сам темп речи.

### 4. Человек, использующий ... (*стиль общения*) стремится контролировать других людей или использовать их в качестве «вещей».

### 5. Общение при ... (*стиль общения*) предполагает честность, терпимость, доверие, осознание себя и окружающих.

### 6. Отождествление себя с другим, уподобление себя другому – это:

- а) рефлексия;
- б) идентификация;
- в) проекция;
- г) аттракция.

### 7. Приписывание другому человеку причин поведения, намерений, чувств, качеств личности – это:

- а) стереотипизация;
- б) идентификация;
- в) каузальная атрибуция;
- г) аттракция.

**8. Информация, получаемая о каком-либо человеке, накладывается на тот образ, который был создан заранее. Этот ранее сложившийся образ выполняет роль ореола, мешающего видеть действительные черты объекта восприятия (*эффект восприятия*).**

**9. Некоторый устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются как известным штампом («сокращением») при взаимодействии с этим явлением:**

- а) стереотип;
- б) предубеждение;
- в) каузальная атрибуция;
- г) аттракция.

**10. Недоверие к коммуникатору, распространяемое на передаваемую им информацию, служит причиной барьеров:**

- а) понимания;
- б) социально-культурного различия;
- в) отношения.

**11. Осознание действующим индивидом, как он воспринимается партнером по общению, называется:**

- а) идентификацией;
- б) эмпатией;
- в) рефлексией.

**12. В ситуации восприятия знакомого человека срабатывает эффект:**

- а) ореола;
- б) первичности;
- в) новизны.

**13. Экстралингвистическая система включает:**

- а) жесты, мимику, пантомимику;
- б) качество голоса, диапазон, тональность;
- в) паузы, плач, смех, покашливание, темп речи.

**14. При помощи какого типа каузальной атрибуции склонны объяснять событие наблюдатели:**

- а) личностная;
- б) объектная;
- в) обстоятельственная.

**15. Барьер, вызываемый различием тезаурусов собеседников, называется:**

- а) фонетический;
- б) логический;
- в) семантический;
- г) стилистический.

**16. Некоторый устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются как известным штампом при взаимодействии с ним, называется:**

- а) тезаурусом;
- б) стереотипом;
- в) предубеждением;
- г) клише.

**17. Каждый участник взаимодействия может занимать одну из трех позиций: Р, В, Д с точки зрения теории:**

- а) символического интеракционизма;
- б) психоанализа;
- в) транзактного анализа.

**18. Альтруистическому поведению способствуют следующие условия:**

- а) затраты и польза;
- б) ?
- в) самооценка и самоподкрепление;
- г) ?

**19. Согласно теории ... (*дополните*), если последствия агрессии каким-то образом подкрепляются (со стороны других людей или самого человека), то это способствует проявлениям агрессивности в дальнейшем.**

**20. Внутренние источники торможения агрессии – это...(*дополните*).**

## **РЕЗЮМЕ МОДУЛЯ 2**

Существует два основных вида отношений, субъектом которых является человек: межличностные и общественные. Первые отличаются от последних их эмоциональной основой.

Межличностные отношения проявляются и складываются в процессе общения. *Общение* – сложный многоплановый процесс развития контактов

между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека. В нем можно выделить три стороны: коммуникацию (обмен информацией), интеракцию (организацию взаимодействия и совместной деятельности) и социальную перцепцию (восприятие и познание партнерами друг друга).

В процессе *коммуникации* происходит не просто передача информации, но и активный обмен ею. Для взаимопонимания важно, чтобы участники коммуникации использовали одинаковый тезаурус. В процессе обмена информацией могут возникать коммуникативные барьеры, среди которых выделяют барьеры понимания, отношения и социально-культурного различия.

В процессе передачи информации используются две системы коммуникации: вербальная (т.е. речь) и невербальная (жесты, мимика, пантомимика и т.д.). Если вербальный канал используется для передачи информации, то невербальный – для «обсуждения» межличностных отношений, выражения эмоций, оценок, принятой роли, смысла ситуации, придания новых оттенков вербальному сообщению.

*Интерактивная сторона общения* характеризует те его компоненты, которые связаны с взаимодействием людей, с их непосредственной организацией совместной деятельности. Межличностное взаимодействие различным образом объясняют социально-психологические теории: теория обмена Дж. Хоманса, символический интеракционизм Дж. Мида, теория управления впечатлениями Э. Гофмана, психоанализ З. Фрейда, транзактный анализ Э. Бёрна. В зависимости от содержания совместной деятельности и ситуации используются определенные типы взаимодействия (кооперация или конкуренция), стили (ритуальный, манипулятивный, гуманистический) и стратегии взаимодействия (сотрудничество, компромисс, уступка, избегание, соперничество).

Характер взаимодействия определяется ценностными ориентациями и мотивами человека. Если человек, в первую очередь, руководствуется интересами социальной общности, идеями бескорыстия, то он склонен к альтруистическому поведению, т.е. к помощи другому, совершаемой без видов на вознаграждение, без зрителей, ценой возможных личных потерь и затрат. Альтруистическому противопоставляется агрессивное поведение. Агрессивность различным образом рассматривается в рамках теории влечений, фрустрационной теории агрессии и теории социального научения. Наряду с альтруистическим и эгоистическим поведением личности по от-

ношению к другим людям выделяют так называемое ассертивное поведение, психологический смысл которого заключается в способности человека отстаивать и защищать свои интересы, добиваясь своих целей и не причиняя вреда окружающим.

*Перцептивная сторона общения* – процесс восприятия и познания одним человеком другого. Следует различать социальную и межличностную перцепцию. Более точному восприятию партнера по общению способствуют такие механизмы межличностного восприятия, как идентификация, эмпатия и рефлексия.

Приписывание партнеру причин поведения, а также намерений, чувств и качеств личности называется каузальной атрибуцией. Выделяют следующие типы атрибуции: личностная, объектная и обстоятельственная. Выбор типа атрибуции зависит от того, кем является субъект восприятия: участником событий или наблюдателем.

При восприятии людьми друг друга возникают различные эффекты: ореола, первичности, новизны и другие, которые рассматриваются как проявление стереотипизации. Носителем стереотипов является социальная группа, поэтому они могут адекватно использоваться только в межгрупповых отношениях для быстрой ориентировки в ситуации и определения людей как представителей различных групп. На основе стереотипа может возникнуть предубеждение, которое отличается от последнего наличием эмоционального оценочного компонента.

Способность вмешательства в процесс формирования своего образа у партнера называется самоподачей (или самопрезентацией). Она заключается в умении направить восприятие партнера по определенному пути. Выделяют несколько видов самоподачи: превосходства, привлекательности, отношения, актуального состояния и причин поведения.

## МОДУЛЬ 3. СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ ГРУПП

### «Вход» в модуль

Ответьте на вопросы и выполните задания, опираясь на знания из курса основ психологии и педагогики:

Что такое группа?

С какой целью люди объединяются в группы?

Какую группу называют малой группой? Каков ее размер?

В чем отличие формальных и неформальных групп?

Что такое коллектив?

В чем, по вашему мнению, заключается влияние группы на личность?

При каких условиях личность может оказывать влияние на группу?

### Лекция 6. Социально-психологические особенности группы

Основные понятия: *группа, размер, композиция, структура группы, групповая динамика, групповые нормы, групповые санкции, статус, малая группа, коллектив.*

6.1. Понятие группы. Основные характеристики группы.

6.2. Классификация групп.

6.3. Классификация малых групп.

6.4. Понятие коллектива и его основные признаки.

#### 6.1. Понятие группы. Основные характеристики группы

Проблема групп, в которые объединяются люди в процессе своей жизнедеятельности, является важнейшим вопросом социальной психологии. Реальность общественных отношений всегда дана как реальность отношений между социальными группами.

Слово «группа» итальянского происхождения (появилось в конце XVII в.). В Италии термин из области изящных искусств «*gruppo*» обозначал несколько симметрично скомпонованных фигур, составляющих сюжет живописного, графического или скульптурного происхождения. В настоящее время термин «группа» прочно утвердился в социальной психологии.

Г.М. Андреева предлагает следующее определение группы.

**Группа** – ограниченная в размерах общность, выделяемая из социального целого на основе определенных признаков (характера выполняемой деятельности, социальной принадлежности, структуры).

В социальной психологии выделяют следующие *основные признаки группы*:

- осознание индивидами своей принадлежности к группе («мы-чувство»);
- наличие между индивидами определенных отношений;
- сформированность внутренней организации (распределение обязанностей, личностных влияний, статусов);
- функционирование группового давления, побуждающего индивидов к поведению в соответствии с принятыми общностью нормами;
- изменение в мнениях, установках и поведении индивидов, обусловленных их включением в данную общность.

Значимость группы для людей состоит, прежде всего, в том, что *группа* – это определенная система деятельности, заданная ее местом в системе общественного разделения труда, и потому сама выступает субъектом определенного вида деятельности и через нее включена в систему общественных отношений. Общность содержания деятельности группы порождает и общность ее психологических характеристик (т.е. групповых интересов, потребностей, норм, ценностей, целей). Человек познает свою принадлежность к группе прежде всего через принятие этих характеристик, т.е. через осознание психологической общности с другими членами группы.

Рассмотрим *основные характеристики группы*:

- *размер* – количественный состав членов группы;
- *композиция* – индивидуальный состав группы, т.е. возрастные, профессиональные или социальные характеристики ее членов. Композиция может быть гомогенной (однородной) или гетерогенной (включающей индивидуально различных людей);
- *структура группы* – система взаимосвязей между членами группы. Существует несколько формальных признаков структуры группы: структура предпочтений, структура власти, структура коммуникаций;
- *групповая динамика (групповые процессы)* включает в себя разнообразные изменения, происходящие в группе; к групповым процессам (динамике групповой жизни) можно отнести, прежде всего, процессы, которые организуют деятельность группы (формирование ролей, давление группы на ее участников и др.);
- *групповыми нормами* называются общие правила поведения, которых придерживаются все члены группы. Нормы выполняют регулятивную функцию и связаны с ценностями, принятыми в данной группе. Нормы

конкретной группы включают и общепринятые нормы, и специфические, выработанные данной группой.

Важной проблемой является мера принятия норм каждым членом группы: насколько принимает индивид групповые нормы, в какой мере каждый из членов группы отстает от соблюдения этих норм, как соотносятся социальные и «личностные» нормы;

– *групповые санкции* – механизмы, при помощи которых группа возвращает своего члена на путь соблюдения норм. Санкции могут быть двух типов: поощрительные (позитивные) и запретительные (негативные). Санкции предназначены для того, чтобы обеспечить соблюдение норм.

Важным параметром характеристики группы является положение индивида в группе в качестве ее члена. Социальная позиция индивида в группе, связанная с определенными правами и обязанностями, называется *статусом*. Что является причиной статусных различий? Основанием для неравенства статусов являются различия между людьми. Статусной может стать любая характеристика, отличающая одного человека от других (например, в студенческой группе – «самый умный», «самый справедливый», «комик», «секс-символ» и т.д.). Статус обуславливает определенное поведение, которого ожидают от его обладателя другие члены группы – оно называется *ролью*. Для выявления группового статуса применяется социометрическая методика.

## **6.2. Классификация групп**

*По непосредственности взаимосвязей* выделяют условные и реальные группы. *Условные (номинальные)* группы объединяют людей, которые не имеют никаких взаимоотношений друг с другом, могут даже никогда друг друга не видеть, но имеют общие социальные и психологические характеристики. Это искусственно выделяемые исследователем объединения людей. *Реальные группы* – действительно существующие объединения людей.

*По условиям функционирования* выделяют естественные и лабораторные группы. *Естественные группы* возникают сами по себе, исходя из потребностей общества или входящих в группы людей, независимо от желания экспериментатора. *Лабораторные группы* создаются экспериментатором для проведения какого-либо научного исследования, проверки выдвинутой гипотезы. Существует только в лаборатории, временно.

*По размеру* группы классифицируют на большие и малые. *Большие группы* могут быть представлены: 1) *устойчивыми общностями*, сложив-

шимися в ходе исторического развития – государствами, народностями, партиями, классами, выделяемыми по профессиональным, экономическим, религиозным и другим признакам, или 2) *стихийно возникшими*, временно существующими общностями (толпа, публика, аудитория). Через большие группы может опосредованно осуществляться воздействие идеологии общества на психологию составляющих ее людей.

### **6.3. Классификация малых групп**

В отличие от больших групп *малые группы* – это всегда непосредственно контактирующие индивиды, объединенные общими целями и задачами (2 – 20 – 30 чел.). Малая группа имеет относительно простое строение: в ней, как правило, есть авторитетный лидер (если группа неофициальная) или руководитель (если официальная), вокруг которых объединяются остальные члены группы (семья, трудовой коллектив, компания друзей). Малая группа характеризуется психологической и поведенческой общностью ее членов, которая может обнаруживаться как во внешних характеристиках (территориальная общность соседей), так и в достаточно глубоких внутренних.

Разнообразие малых групп в обществе предполагает наличие самых разнообразных оснований для классификации (например, по времени существования группы, по степени тесного контакта между членами и т.д. – всего известно около 50 оснований для классификации). Наиболее распространенными из них являются три:

- по критерию непосредственности контактов: на первичные и вторичные (автор классификации – Ч. Кули);
- по общественному статусу: на «формальные» и «неформальные» (Э. Мейо);
- по степени значимости группы для ее членов: на «группы членства» и «референтные» (Г. Хаймен).

*Первичная группа* состоит из небольшого числа людей, между которыми устанавливаются эмоциональные взаимоотношения, основанные на их индивидуальных особенностях<sup>48</sup>.

*Вторичная группа* образуется из людей, между которыми ослаблены эмоциональные связи, их взаимодействие обусловлено стремлением к достижению определенных целей. В таких группах основное значение придается не личным качествам, а умению выполнять определенные функции.

---

<sup>48</sup> См. Шибутани, Т. Социальная психология / Т. Шибутани. – Ростов н/Д, 1999. – С. 339 – 351.

Члены вторичной группы обычно мало знают друг о друге, способы коммуникации между ними четко определены, для общения между их членами могут использоваться различные «посредники» в виде средств связи.

*Формальные группы* создаются и действуют в рамках официально признанных организаций (школьный класс, бухгалтерский отдел и т.д.). В малой группе четко заданы позиции ее членов, они предписаны групповыми нормами. Соответственно четко распределены и роли всех членов группы в системе подчинения так называемой структуре власти («вертикали»). *Цели формальной группы базируются на основе задач, стоящих перед организацией.*

*Неформальные группы* возникают, как правило, самопроизвольно, не имеют четко определенного статуса в обществе, не выполняют однозначно описанных «обязанностей» перед другими общностями. *Цели неформальных групп существуют на базе личных интересов ее участников.*

Неофициальная группа может существовать внутри формальной (компания друзей в школьном классе), тогда внутри формальной группы переплетаются две структуры отношений. Неформальные группы в рамках формальной организации играют важную роль в ее жизнедеятельности, и руководителю необходимо наладить взаимодействие с такими структурами. Это может значительно повысить эффективность формальной организации.

Неформальная группа может возникать и сама по себе, вне формальной группы (люди, случайно объединившиеся для игры в волейбол; группа туристов; компания друзей, работающих в разных местах). Иногда в рамках такой группы может возникать совместная деятельность (турист, отправившийся в однодневный поход), и тогда неформальная группа приобретает некоторые черты формальной (распределение ролей, позиций).

*Референтной* называется группа, к которой человек добровольно себя причисляет либо членом которой он хотел бы стать. Личность разделяет нормы и ценности данной группы, находит в ней образцы для подражания.

Референтная группа выполняет две функции:

- *сравнительная* (человек сравнивает себя с группой);
- *нормативная* (индивид придерживается ее норм и ценностей).

В понимании референтной группы самое важное – фактор оценки: субъект оценивает свои поступки, личные качества со стороны референтной группы, соотносит свое реальное с ее нормами и ценностями. Из множества окружающих его людей человек избирает тех, кого он наделяет субъективно важным для него качеством – *референтностью*. Методический прием, выявляющий референтность, называется *референтометрией*<sup>49</sup>.

<sup>49</sup> См. Диагностика межличностного взаимодействия: Психодиагностический практикум / авт.-сост. Л.В. Финькевич. – Минск: БГПУ, 2003. – 42 с.

Значимый другой становится своего рода зеркалом, в котором отражается сам индивид и все, что его окружает. Психология и поведение членов нереферентной группы чужды и безразличны для человека, а поведение и психологию членов антиреферентных групп индивид осуждает и совершенно не приемлет. В группах членства человек присутствует лишь в силу определенных обстоятельств, хотя и не разделяет принятых в них установок, ценностей и т.д.

Классифицировать малые группы можно и *по размеру*, так как отношения в группе во многом зависят от ее количественного состава.

*Диада* является очень хрупкой, требует устойчивых и позитивных отношений между партнерами, возникают более глубокие эмоциональные взаимоотношения, уже есть лидер.

В *триаде* обычно происходит сближение между двумя членами группы и исключение третьего, третий может выступать как безучастный посредник или использовать двух других в своих интересах.

Оптимальный размер группы – пять человек, если в группе более десяти человек, возникает внутригрупповая дифференциация. Верхний предел состава группы зависит:

- от длительности существования группы;
- от частоты и содержания общения.

Группы с нечетным составом более устойчивы, чем группы с четным, в них реже проявляются разногласия: ведь в такой группе одна из сторон всегда имеет численное преимущество.

Участники больших по размеру групп чаще страдают из-за низкого морального единства в группе и высокого уровня неучастия в групповой жизнедеятельности. С увеличением размера группы среди ее членов появляется тенденция меньше общаться друг с другом и чаще обращаться к лидеру, роль которого возрастает. Могут возникать фракции, вражда.

Двадцать пять и более человек – это уже не первичная, а вторичная группа.

В зависимости от прав, предоставленных членам, различают группы:

- *паритетные* (все члены имеют равные права);
  - *непаритетные* (существует определенная иерархия прав и обязанностей).
-

#### **6.4. Понятие коллектива и его основные признаки**

Важнейшей основой классификации группы является уровень группового развития. В зависимости от уровня развития различают группы:

- *слаборазвитые* (нет достаточной психологической общности, налаженных отношений, признанных лидеров, четкого распределения обязанностей, эффективного взаимодействия);
- *высокоразвитые* (отвечают вышеперечисленным требованиям).

Среди высокоразвитых групп особое место занимают *коллективы* – группы, где межличностные отношения опосредуются общественно значимым и личностно ценным содержанием совместной деятельности.

*Основные признаки коллектива:*

- объединение людей во имя социально одобряемой цели;
- наличие добровольного характера объединения;
- целостность (система деятельности с присущей ей организацией, распределением ролей);
- принцип развития личности вместе с развитием коллектива.

☯ *Чтобы вести людей за собой, иди за ними.*

Лао Цзы

#### ***Проверьте ваши знания***

Верны или неверны следующие утверждения:

- Групповая динамика включает в себя разнообразные изменения, которые происходят в группе.
- Статусом называется ожидаемое поведение, обусловленное положением человека.
- Условные группы объединяют людей, имеющих общие социальные и психологические характеристики.
- Большие группы представлены устойчивыми общностями, сложившимися в ходе исторического развития.
- Во вторичной группе основное значение придается не личным качествам, а умению выполнять определенные функции.
- Неформальная группа может существовать внутри формальной группы.
- Референтная группа выполняет две основные функции: сравнительную и организующую.
- Референтная группа может быть условной.
- Группы с нечетным составом более устойчивы, потому что участники не могут разбиться на пары.
- В малых по размеру группах усиливается роль лидера.
- К основным признакам коллектива относится принцип развития личности вместе с развитием коллектива.

## ***Практические рекомендации***

### **Что такое команда и как её создать**

*Команда* – это группа людей, которые распределяют между собой рабочие операции и ответственность за получение конкретных результатов. Отличительными ее особенностями являются взаимозависимость, разделение ответственности за командные цели между всеми участниками, результат деятельности как итог активности всех участников. Команда «мечты» состоит из 3 – 10 человек, сфокусированных на общей цели, со взаимосвязанными ролями, взаимодополняющими умениями, созданными ими групповыми процессами, и приверженностью к взаимодействию, которая делает всех ее членов взаимно и в равной степени ответственными за достижение результатов.

Работа в команде более эффективна, чем работа в рабочей группе. Групповой деятельности присущ феномен социальной лености (образно говоря,  $1 + 2 = 2$ ). Для команды характерен эффект синергии, который заключается в том, что суммарное усилие команды превышает сумму усилий ее отдельных игроков ( $1 + 2 = 12$ ). Данный эффект возникает не столько вследствие индивидуального мастерства, сколько благодаря общим ценностям и взаимному доверию, иными словами, духовной близости членов команды. Совпадение важнейших ценностных ориентаций участников обеспечивает сплоченность и устойчивость командного развития.

Важным является тот факт, что члены команды взаимозависимы в работе, т.е. для достижения разделяемых целей они нуждаются в работе других участников. В связи с этим в западной психологии существует точка зрения, что эффективно работает не команда «звезд», а команда-«звезда». Так, Дж. Уэлш, легендарный директор GE, приводит следующий пример. Представим себе, что у Вас есть великолепный подчиненный, но... Этот человек не взаимодействует со своими коллегами, не делится с ними идеями. Уэлш предлагает заменить его другим сотрудником, который, может быть, и не столь продуктивен индивидуально, но является хорошим командным игроком. Если до этой замены продуктивность работы команды была, например, 65 %, а после нее увеличилась до 90 – 100 %, то этот новый сотрудник и нужен команде.

*(По И.Н. Андреевой)*

## **Лекция 7. Групповая динамика**

*Основные понятия: групповая динамика, «идиосинкразический кредит», групповое давление, конформизм, социальная фасилитация, социальная ингибция, социальная леность, феномен деиндивидуализации, феномен огруппления мышления, феномен групповой поляризации, лидерство, руководство, власть, стиль лидерства.*

7.1. Возникновение и развитие малой группы. Механизмы групповой динамики.

7.2. Лидерство и руководство, социальная власть в малой группе. Теории лидерства.

7.3. Стили лидерства (руководства) и их эффективность.

7.4. Сплоченность и совместимость.

7.5. Феномены групповой жизнедеятельности.

### **7.1. Возникновение и развитие малой группы. Механизмы групповой динамики**

В социальной психологии разработано несколько моделей группообразования. В рамках *деятельностного подхода* малая группа изучается на основе принципа деятельности: все групповые процессы, феномены, нормы и ценности обусловлены совместной деятельностью членов группы. Данный подход реализован в *стратометрической концепции групповой активности А.В. Петровского*. Она представляет группу как состоящую из трех слоев (страт), каждая из которых характеризуется определенным принципом построения отношений между членами. В первом слое реализуются, прежде всего, непосредственные контакты между людьми, основанные на эмоциональной приемлемости или неприемлемости; во втором слое эти отношения опосредуются характером совместной деятельности; в третьем слое (ядре группы) развиваются отношения, основанные на принятии всеми членами группы единых целей групповой деятельности. Этот слой соответствует высшему уровню развития группы, т.е. его наличие позволяет констатировать, что данная группа является коллективом.

Уровень развития межличностных отношений в группе включает две составляющие:

- степень опосредования межличностных отношений совместной деятельностью;
- общественная значимость совместной деятельности, нравственные особенности ее целей и ценностей.

В соответствии с этими критериями группа в своем развитии проходит следующие этапы:

- *диффузная группа*: людей не объединяет совместная деятельность, они просто сопредсутствуют (например, пассажиры в маршрутном автобусе);
- *ассоциация* может быть просоциальной или асоциальной. Просоциальная ассоциация имеет социально значимые цели, но отношения в ней не опосредованы совместной деятельностью (группа студентов в начале обучения). В асоциальной ассоциации отношения опосредованы совместной деятельностью минимально, а цели носят антиобщественный характер (группа агрессивно настроенных подростков);
- *корпорация* – группа, работающая на себя (фирма, которую больше всего заботит получение прибыли даже во вред экологической обстановке в городе). Антиобщественная корпорация занята, кроме прочего, реализацией антиобщественных целей, и отношения в ней опосредованы этой деятельностью (мафия);

- *кооперация* – группа, в которой межличностные отношения опосредуются значимым для каждого содержанием совместной деятельности;
- *коллектив* – группа людей, объединенных целями совместной общественно полезной деятельности и динамикой формальных и неформальных взаимоотношений. В коллективе межличностные отношения опосредуются общественно ценным и личностно значимым содержанием совместной деятельности.

Существуют и другие подходы к изучению группообразования. В рамках *параметрической концепции Л.И. Уманского* групповое развитие рассматривается в рамках следующей схемы: в центре континуума<sup>50</sup> располагается *группа-конгломерат* (группа, состоящая из не знакомых между собой людей), а на полюсах – *коллектив* и *антиколлектив*. Развитие группы к полюсу коллектива сопряжено с прохождением двух качественно новых стадий – *кооперации* и *автономизации*. Между группой-конгломератом и группой-кооперацией возможны и такие стадии развития, как «*номинальная группа*» и «*группа-ассоциация*». Идея стадий сочетается с выделением некоторых обязательных параметров группы, применительно к которым замеряется уровень ее развития. В качестве таких параметров выделяются направленность коллектива, организованность, подготовленность и психологическая коммуникативность. Отличие одной стадии от другой прослеживается по каждому из выделенных параметров<sup>51</sup>.

Большой вклад в разработку *социометрического направления* внес белорусский психолог Я.Л. Коломинский, который помимо создания оригинальных социометрических процедур сделал глубокий методологический анализ проблемы межличностных отношений и включил социометрический метод в содержательный теоретический контекст.

В основу *организационно-управленческого подхода Е.С. Кузьмина* положены представления о социальной организации и управленческой деятельности. Данный подход в основном ориентирован на решение задач психологического обеспечения в сфере промышленного производства.

Среди зарубежных концепций широкую известность получила *двухфакторная модель развития группы Б. Такмена*. Автор описывает динамику группового процесса, который разворачивается в двух сферах: деловой (решение задач) и межличностной (развитие групповой

<sup>50</sup> Континуум – множество, непрерывность, совокупность.

<sup>51</sup> Интересен вариант параметрической концепции группообразования, предложенный в кн.: Лутошкин, А.Н. Эмоциональные потенциалы коллектива / А.Н. Лутошкин. – Ярославль, 1977.

структуры). В каждой из указанных сфер группа проходит четыре стадии<sup>52</sup>. В сфере межличностной активности к ним относятся: 1) стадия «проверки и зависимости», которая предполагает ориентировку членов группы в характере действий друг друга и поиск взаимоприемлемого межличностного поведения в группе; 2) стадия «внутреннего конфликта», основной особенностью которой является нарушение взаимодействия и отсутствие единства между членами группы; 3) стадия «развития групповой сплоченности», достигаемая посредством постепенной гармонизации отношений, исчезновения межличностных конфликтов; 4) стадия «функционально-ролевой соотнесенности», в основном связанная с образованием ролевой структуры группы.

В сфере деловой активности Б. Такмен выделяет: 1) стадию «ориентировки в задаче», т.е. поиск членами группы оптимального решения задачи; 2) стадию «эмоционального ответа на требования задачи», состоящую в противодействии членов группы требованиям, предъявляемым им содержанием задачи вследствие несовпадения личных намерений индивидов с предписаниями последней; 3) стадию «открытого обмена релевантными интерпретациями» – этап групповой жизни, на котором имеет место максимальный информационный обмен, позволяющий партнерам глубже проникнуть в намерения друг друга и предложить альтернативную трактовку информации; 4) стадию «принятия решений», которая характеризуется конструктивными попытками успешного решения задачи.

*Механизмы групповой динамики*<sup>53</sup> показывают, посредством чего происходит развитие группы. Выделяют следующие механизмы групповой динамики.

*1. Разрешение внутригрупповых противоречий:*

- между возрастающими потенциальными возможностями группы и ее актуальной деятельностью;
- между растущим стремлением членов группы к самореализации и самоутверждению и одновременно усиливающимися тенденциями к включению личности в групповую структуру и интеграции ее с группой;
- между поведением лидера и ожиданиями, связываемыми последователями с его действиями.

---

<sup>52</sup> См.: Кричевский, Р.Р. Психология малой группы / Р.Р. Кричевский, Е.М. Дубовская. – М., 1991. – С. 52; Руденский, Е.В. Социальная психология / Е.В. Руденский. – М., 1997. – С. 174.

<sup>53</sup> См.: Кричевский, Р.Р. Психология малой группы / Р.Р. Кричевский, Е.М. Дубовская. – М., 1991. – С. 60 – 71.

2. «Идиосинкразический кредит» (Е. Холландер) представляет собой своеобразное разрешение на отклоняющееся от групповых норм (девиантное) поведение. Предоставляется членам группы, имеющим высокий статус, и является одним из условий внедрения в жизнь группы элементов нового (инноваций).

3. *Психологический обмен* (обмен материальными и духовными ценностями, психическими состояниями и т.д.). Многие авторы, в частности Р.Л. Кричевский и Е.М. Дубовская, определяют его через так называемый ценностный обмен – удовлетворение участниками взаимодействия определенных социальных потребностей путем взаимного предоставления соответствующих ценностей.

## **7.2. Лидерство и руководство, социальная власть в малой группе. Теории лидерства**

*Лидерство* – естественный социально-психологический процесс в группе, построенный на влиянии личного авторитета человека на поведение членов группы.

Лидер – это человек, обладающий влиянием, способный объединить людей ради достижения какой-либо цели. Естественное влияние лидера исходит из признания другими его превосходства в какой-либо области. Лидер не просто ведет за собой других, он хочет это делать, так же, как другие члены группы хотят идти за ним.

Общее лидерство в группе складывается из компонентов:

- *эмоциональный* лидер (сердце группы) ориентирован на взаимоотношения;
- *деловой* лидер (руки группы) ориентирован на дело, может его организовать, наладить деловые связи;
- *информационный* лидер (мозг группы) – эрудит, к нему обращаются за информацией, он все знает и может объяснить.

Эти три типа лидерства могут быть персонифицированы в одном лице, но чаще они распределяются между разными членами группы.

В отличие от лидера, который выдвигается снизу, руководитель назначается официально, извне. Если лидерство связано с неформальной структурой группы, то руководство – с официальной, формальной структурой. Рассмотрим отличительные характеристики лидера и руководителя (табл. 1).

Отличительные характеристики лидера и руководителя

Характеристики лидера	Характеристики руководителя
Регулирует межличностные (неофициальные) отношения в группе	Регулирует официальные отношения в группе
Лидерство возникает стихийно, это менее стабильное явление, зависит от настроения группы	Руководитель назначается, избирается, это более стабильное явление
Система санкций зависит от индивидуальных особенностей и отношений группы	Обладает более определенной системой санкций
Решения, касающиеся деятельности группы, более непосредственны	Процедура принятия решения более сложна, оно может не зависеть от группы
Лидерство – индивидуально-психологическая характеристика отношений в группе (элемент микросреды)	Руководство – социальная характеристика отношений в группе (элемент макросреды)

Несмотря на явное различие между лидером и руководителем, Р.Л. Кричевский выделяет следующие общие черты. Руководитель и лидер:

- выполняют роли координаторов, организаторов членов социальной группы;
- осуществляют социальное влияние в группе, только разными средствами;
- используют субординационные отношения, хотя в первом случае они четко регламентированы, во втором – заранее не предусмотрены.

И руководство, и лидерство опирается на наличие власти. *Власть* – возможность влиять на поведение и деятельность других людей. Существует несколько типов власти:

- вознаграждающая;
- принуждающая;
- легитимная (законная);
- референтная (основана на симпатии, эмоциональном предпочтении);
- экспертная (основана на превосходстве в компетентности, специальных знаниях);
- эталонная (власть примера, основана на уважении).

Сохраняя личную власть, руководитель отстаивает свое направление в работе, защищает подчиненных, прилагает усилия для взаимодействия с клиентами или партнерами. Власть позволяет ему реализовать свои цели, идеи и проекты.

Согласно теории черт (*харизматической*) (от греч. «харизма» – благодать) лидером может быть человек, обладающий врожденным набором личностных качеств и определенных психологических черт:

- интеллект (выше среднего, но не на уровне гениальности);
- инициатива (самостоятельность и находчивость, способность осознать потребность к действию и наличие мотива);
- уверенность в себе (высокая самооценка, компетентность и высокий уровень притязаний);
- фактор геликоптера: способность воспарить над проблемой, над частными ситуациями, воспринимать проблему в более широком контексте;
- физическое здоровье;
- происхождение из высшего класса;
- рост выше либо ниже среднего.

В настоящее время значительное внимание уделяется эмоциональным характеристикам лидера, его эмоциональной компетентности. Считается, что основная задача лидера состоит в том, чтобы «зажигать» людей, т.е. вызывать у них готовность к действию. Такой эффект возникает, когда лидеру удается вызвать резонанс – лучшие чувства. В отличие от резонансного лидера диссонансный лидер не интересуется чувствами присутствующих и провоцирует своим поведением и действиями негативные эмоции<sup>54</sup>.

Недостатком этой теории является то, что наблюдается разнობой черт, выделяемый различными исследователями. Кроме того, не всегда человек, обладающий выделенными чертами, становится лидером.

Лидера в соответствии с *ситуационной теорией* лидерства рождает ситуация. В различных ситуациях групповой жизни выделяются члены группы, которые превосходят других по крайней мере в каком-то одном качестве. Если определенное качество необходимо в данной ситуации, человек, у которого оно выражено в большей мере, становится лидером. Слабость этой теории в том, что здесь снимается вопрос об активности лидера.

*Синтетическая теория* лидерства акцентирует внимание на взаимосвязи личностных и ситуационных факторов: лидерство того или иного члена группы определяется как ситуацией, так и личностными особенностями человека, соответствующими данной ситуации.

*Системная теория* лидерства состоит в том, что лидерство рассматривается как процесс организации межличностных отношений в группе, а лидер – как субъект управления этим процессом. Таким образом, лидерство – это функция группы, и его надо изучать с точки зрения задач и целей группы.

---

<sup>54</sup> Гоулман, Д. Эмоциональное лидерство: Искусство управления людьми на основе эмоционального интеллекта / Д. Гоулман, Р. Бояцис, Э. Макки. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 35 – 36.

Согласно концепции ценностного обмена ценностные характеристики членов группы обмениваются на авторитет и признание лидера. Лидером становится тот, в ком наиболее полно представлены качества, значимые для групповой деятельности.

Структура механизмов воздействия лидеров на массу зависит от свойств их последователей. Лидер находится в сильнейшей зависимости от коллектива. Группа, с одной стороны, требует от лидера соответствия определенной модели (образу лидера), с другой – от лидера требуется способность выражать интересы группы. Только при соблюдении этих условий группа не просто идет за лидером, но и желает идти за ним.

### 7.3. Стили лидерства (руководства) и их эффективность

*Стиль руководства* – комплекс систематически используемых руководителем методов принятия решений, воздействия на подчиненных и общения с ними. Иными словами, это стабильно проявляющиеся особенности взаимодействия руководителя с подчиненными.

Классификация стилей лидерства разработана К. Левином и включает три стиля: авторитарный, демократический и либеральный. Они отличаются в основном по содержанию решений, предлагаемых лидером группе, и технике (приемам, способам) осуществления этих решений (табл. 2).

Таблица 2

Стили лидерства

Формальная сторона	Содержательная сторона
<b>Авторитарный (директивный) стиль</b> (минимум демократии, максимум контроля)	
Деловые, краткие распоряжения Запреты без снисхождения, с угрозой Четкий язык, неприветливый тон Похвала и порицание субъективны Эмоции не принимаются в расчет Позиция лидера – вне группы	Дела в группе планируются заранее (во всем их объеме). Определяются лишь непосредственные задачи, дальние неизвестны Голос руководителя – решающий
<b>Демократический (коллегиальный) стиль</b> (максимум демократии, максимум контроля)	
Инструкции в форме предложений Не сухая речь, а товарищеский тон Похвала и порицание – с советами Распоряжения и запреты – с дискуссиями Позиция лидера – внутри группы	Мероприятия планируются не заранее, а в группе За реализацию предложения отвечают все Все разделы работы не только предлагаются, но и обсуждаются
<b>Либеральный (попустительский) стиль</b> (максимум демократии, минимум контроля)	
Тон конвенциональный Отсутствие похвалы, порицаний Никакого сотрудничества Позиция лидера – незаметно в стороне от группы	Дела в группе идут сами собой Лидер не дает указания Разделы работы складываются из отдельных интересов или исходят от нового лидера

Нужно отметить, что нет стилей хороших или плохих. Искусство управления предполагает выбор того или иного стиля. В работе «Как выбирать стиль руководства» А. Танненбаум и Р. Шмидт сделали вывод о том, что применяемый стиль руководства определяется четырьмя параметрами:

- руководитель – его личность и предпочитаемый им стиль;
- подчиненные – их потребности, отношения и навыки;
- задание – требования и цели работы, которую нужно выполнить;
- ситуация – обстановка, наблюдаемая в организации.

В зависимости от сочетания этих параметров стиль руководства изменяется в диапазоне от авторитарного и директивного стиля управления до консультаций, сотрудничества и передачи полномочий.

Так, авторитарный стиль эффективен в условиях, близких к экстремальным; в жестко заданных, алгоритмизируемых условиях (в армии); при низком уровне организации группы; для работников с низкой квалификацией. Демократический стиль уместен в нормальных условиях, для людей с высоким уровнем культуры, самооценки, интеллекта. Либеральный стиль эффективен в случае высокой самоорганизации коллектива при решении творческих задач. Таким образом, об эффективности стиля руководства можно судить исходя из наличных условий его реализации.

Связь между стилем руководства и эффективностью деятельности обусловлена рядом факторов (особенностями коллектива, спецификой решаемых задач) и поэтому носит вероятностный характер.

Наиболее популярной является вероятностная модель эффективности руководства (по Ф. Фидлеру). Согласно этой модели эффективность руководства опосредована степенью контроля над ситуацией, в которой действует руководитель. Величина осуществляемого руководителем ситуационного контроля определяется тремя параметрами:

- степенью благоприятности отношений руководителя с подчиненными;
- величиной влияния руководителя в группе;
- структурой групповой задачи.

Руководитель директивного типа наиболее эффективен в ситуациях с низким или высоким субъективным контролем, т.е. для него крайне неблагоприятных или благоприятных. Руководитель коллегиального типа наиболее эффективен в ситуациях с умеренным субъективным контролем, т.е. для него умеренно благоприятных или неблагоприятных.

Идеальным стилем управления коллективом является творческий стиль, для которого характерно то, что руководитель в решении каждой новой управленческой задачи гибко, неординарно применяет тот или иной

прием, способ, средство, являющиеся для данной ситуации наиболее оптимальными и результативными. По сути дела, это применение разнообразных стилей в зависимости от реально возникающей управленческой ситуации, от целей, условий и средств ее разрешения.

#### **7.4. Сплоченность и совместимость**

Одним из процессов групповой динамики является групповая сплоченность. Она характеризует степень приверженности группе ее членов.

Рассмотрим основные подходы к изучению сплоченности:

- *сплоченность как межличностная аттракция.* В публикациях А. и Б. Лотт сплоченность рассматривается как групповое свойство, которое является производным от количества и силы взаимных позитивных установок членов группы. Основным показателем сплоченности в рамках данного подхода является уровень взаимной симпатии в межличностных отношениях. Иными словами, чем большее количество членов группы нравятся друг другу, тем выше ее сплоченность;

- *сплоченность как результат привлекательности группы для индивида и как результат удовлетворенности членством в группе.* По мнению Л. Фестингера, групповая сплоченность – это сумма всех сил, действующих на членов группы с тем, чтобы удерживать их в ней. Показателем сплоченности является степень привлекательности (полезности) группы для ее членов. Чем больше людей, удовлетворенных своим пребыванием в группе (т. е. тех, для кого субъективная значимость приобретаемых благодаря группе преимуществ превосходит значимость затрачиваемых усилий), тем выше ее сплоченность;

- *сплоченность как ценностно-ориентационное единство.* В работах А.В. Петровского сплоченность, понимаемая как ценностно-ориентационное единство, – это характеристика системы внутригрупповых связей, показывающая степень совпадения оценок, установок и позиций группы по отношению к объектам (людям, задачам, идеям, событиям), наиболее значимым для группы в целом. Показателем сплоченности является совпадение для членов группы ориентаций на основные ценности, касающиеся процесса совместной деятельности<sup>55</sup>.

К обобщенным показателям групповой сплоченности относятся:

– увеличение частоты положительных выборов членами группы друг друга;

---

<sup>55</sup> О групповой сплоченности см.: Кричевский, Р.Р. Психология малой группы / Р.Р. Кричевский, Е.М. Дубовская. – М., 1991. – С. 105 – 115.

- частота и прочность коммуникативных связей;
- увеличение степени привлекательности (полезности) группы для ее членов;
- усиление влияния, оказываемого группой на своих членов;
- возрастающее участие в жизни группы (большая включенность индивидов в групповую деятельность);
- сходность ориентаций на значимые ценности;
- взаимосвязь операциональных и символических целей группы;
- предметно-ценностное единство.

Сплоченность тесно взаимосвязана с совместимостью, которая может рассматриваться как феномен, лежащий в основе сплоченности. Тем не менее, *сплоченность и совместимость – это различные понятия*. Совместимость членов группы означает, что данный состав группы возможен для обеспечения выполнения группой ее функций, что члены группы могут взаимодействовать. Групповая сплоченность означает, что данный состав группы не просто возможен, но что он интегрирован наилучшим образом, что в нем достигнута такая степень отношений, при которой все члены группы в наибольшей мере разделяют цели групповой деятельности и те ценности, которые связаны с этой деятельностью.

Совместимость предполагает наличие бесконфликтного общения и согласованных действий группы в условиях совместной деятельности. Можно выделить несколько уровней совместимости:

- *физиологический уровень* включает согласованность половозрастных особенностей индивидов, их темпоритмическую организацию, свойства нервной системы;
- *психофизиологический уровень* основывается на оптимальном сочетании особенностей темперамента и потребностей индивидов;
- *психологический уровень* предполагает согласованность черт характера и мотивов поведения;
- *социально-психологический уровень* предполагает согласование социальных ролей, интересов, ценностных ориентаций членов группы.

Для групповой сплоченности высшие уровни совместимости – психологический и социально-психологический – более важны, чем низшие. На высших уровнях групповая совместимость выступает как согласованность функционально-ролевых ожиданий, т.е. представлений членов группы о том, что именно, с кем и в какой последовательности должен делать каждый при реализации общей для всех цели.

### 7.5. Феномены групповой жизнедеятельности

Группа оказывает постоянное влияние на ее членов, которое реализуется в феномене группового давления. *Групповое давление* – это процесс влияния установок, норм, ценностей и поведения группы на мнения и поведение индивида. Любое нарушение групповых норм воспринимается общностью как угроза ее существованию. По этой причине группа оказывает давление на входящих в ее состав индивидов с тем, чтобы они не нарушали групповые нормы. По отношению к «отклоняющимся» членам группы применяется наказание (например, уход от общения, бойкот). Феномен группового давления в социальной психологии получил название конформизма.

*Конформизм* – изменение поведения или убеждений под влиянием реального или воображаемого давления группы.

Различают два вида конформизма:

– *внешний* (уступка) имеет место в том случае, если мнение группы воспринимается индивидом лишь внешне, а на деле он продолжает ему сопротивляться;

– *внутренний* (одобрение) – когда индивид действительно усваивает мнение группы. Иногда именно этот вид конформного поведения называется подлинным конформизмом, поскольку он представляет собой преодоление конфликта с группой в пользу группы.

В исследованиях конформизма (С. Аш, М. Шериф, С. Милграм)<sup>56</sup> была обнаружена еще одна возможная позиция индивида по отношению к влиянию группы – *негативизм*. В данном случае индивид во всем сопротивляется групповому давлению, отрицая все стандарты группы. Однако является ли такая позиция подлинно независимой? Можно сказать, что это специфический случай конформного поведения, «конформизм наизнанку»: если индивид ставит цель любой ценой противостоять мнению группы, то он фактически вновь зависит от группы, поскольку ему приходится быть привязанным к групповому мнению, но лишь с обратным знаком (например, позиция негативизма у подростков). Поэтому позицией, противостоящей конформизму, является не негативизм, а самостоятельность, независимость. Она может проявляться как так называемый *рациональный конформизм*, когда индивид принимает определенные нормы, соответст-

---

<sup>56</sup> См. также: Шихирев, П.Н. Современная социальная психология / П.Н. Шихирев. – М.: ИП РАН; КСП+, Екатеринбург: Деловая книга, 2000. – С. 136 – 156; Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб.: Питер, 1997. – С. 269 – 310.

вующие его ценностным ориентациям и убеждениям, и не принимает нормы, им не соответствующие.

*Меньшинство группы наиболее влиятельно при условиях последовательности в своих взглядах, уверенности в своей правоте и способности привлекать сторонников из числа большинства (С. Московичи). Влияние меньшинства (критиков, несогласных), в отличие от влияния большинства, имеет ряд особенностей:*

– при воздействии меньшинства не возникает стрессовой ситуации, как при влиянии большинства;

– если на ранней стадии рассмотрения проблемы позиция меньшинства с ходу отвергается группой, то в случае последовательного и уверенного отстаивания своей позиции она начинает постепенно приниматься во внимание большинством;

– влияние меньшинства стимулирует гораздо более дивергентные стратегии мышления членов группы, способствует росту оригинальности и разнообразия предлагаемых решений, следовательно, большей их эффективности;

– в плане оригинальных решений влияние меньшинства может оказаться полезным, даже если его идея была ошибочной, поскольку оно стимулирует поиск правильного решения.

Так что руководителю стоит помнить высказывание К. Роджерса о том, что «даже худшие из критиков полезнее, чем лучшие из подпевал»<sup>57</sup>. Исходя из этого, следует избегать единообразия мнений по тем или иным вопросам, принимаемым решениям.

О том, как другие влияют на каждого из нас, свидетельствуют и такие социальные процессы, как социальная фасилитация и социальная ингибция.

*Социальная фасилитация* – повышение скорости или продуктивности деятельности индивида вследствие актуализации в его сознании образа другого человека (или группы людей), выступающего в качестве соперника или наблюдателя за действиями данного индивида (Н. Трипплетт, Р. Зайонц). Если реальное или воображаемое присутствие других людей создает воздействия тормозящего характера, приводит к ухудшению результатов деятельности, то говорят о *социальной ингибции*.

Установлено, что возникновение описанных выше феноменов зависит от характера выполняемых человеком задач. Как правило, присутствие

---

<sup>57</sup> О нормативном влиянии меньшинства см.: Кричевский, Р.Р. Психология малой группы / Р.Р. Кричевский, Е.М. Дубовская. – М., 1991. – С. 93 – 98.

наблюдателей (или соперников) способствует улучшению несложной или хорошо подготовленной деятельности (например, сматывание лески, решение простых примеров или выступление спортсменов высокого класса на чемпионате мира), в то время как сложная, неподготовленная деятельность в присутствии наблюдателей, как правило, протекает менее продуктивно. Присутствие наблюдателя положительно влияет на количественные характеристики деятельности и отрицательно – на качественные.

*Социальная лень (эффект М. Рингельманна)* заключается в следующем: люди прилагают меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои анонимные усилия ради общей цели, нежели в случае индивидуальной ответственности, когда виден вклад каждого отдельно в общее дело. В чем причина социальной лени? Люди уверены, что их оценивают только тогда, когда они действуют в одиночку, в то время как групповая ситуация уменьшает боязнь оценки. К примеру, индивидуальная работоспособность, составляющая в группе из двух человек 90 %, падает до 75 % в группе из шести человек.

Социальная лень проявляется в меньшей степени, когда:

- совместная деятельность вызывающе трудна, притягательна и увлекательна;
- работники считают других членов своей группы ненадежными или неспособными к продуктивной деятельности;
- члены группы – друзья;
- трудятся работники, принадлежащие к так называемым коллективистским (азиатским) культурам;
- группа состоит преимущественно из женщин.

*Феномен деиндивидуализации* (Л. Фестингер) состоит в следующем: когда нормативное сдерживание значительно ослабевает, происходит утрата самосознания и боязни оценки. Иными словами, вместе члены группы делают то, чего не стали бы делать в одиночку (вандализм, оргии, стихия толпы). Условиями проявления данного феномена являются большая по размеру группа, физическая анонимность и обезличенность, возбуждающие и отвлекающие действия группы (аплодисменты, хлопки, пение хором, ритуальные мероприятия), ослабленное самосознание (например, вследствие действия алкоголя).

*Феномен огруппления мышления* (И. Джанис)<sup>58</sup> заключается в том, что для группы интересы групповой гармонии часто важнее принятия реалистических решений. Группа всегда стремится к гармонии даже вопреки требованиям принципа реализма. Это особенно верно, если у группы сильна потребность в единстве; группа изолирована от альтернативных идей; лидер дает понять, чего он хочет от группы.

Сущность *феномена групповой поляризации* (С. Московичи, М. Заваллони) состоит в том, что обсуждение актуальных проблем в группе зачастую усиливает изначальные установки ее членов как положительные, так и отрицательные; происходит смещение средней тенденции к своему полюсу вместо раскола мнений внутри группы.

☉ *Если вы заметили, что вы на стороне большинства, это верный признак того, что пора меняться.*

Марк Твен

### ***Проверьте ваши знания***

Верны или неверны следующие утверждения:

- Кооперация – группа, в которой межличностные отношения опосредуются значимым для каждого содержанием совместной деятельности.
- Я.Л. Коломинский описывает динамику группового процесса, который развивается в двух сферах: деловой (решение задач) и межличностной (развитие групповой структуры).
- Деятельностный подход реализован в стратометрической концепции групповой активности А.В. Петровского.
- Группа-конгломерат выделяется в рамках организационно-управленческого подхода Е.С. Кузьмина.
- «Идиосинкразический кредит» представляет собой своеобразное разрешение на отклоняющееся от групповых норм поведение.
- Психологический обмен чаще всего понимается как ценностный обмен.
- *Системная теория* лидерства акцентирует внимание на взаимосвязи личностных и ситуационных факторов.
- Сплоченность как межличностная аттракция рассматривалась А. и Б. Лотт.
- В работах Л. Фестингера сплоченность понимается как ценностно-ориентационное единство.
- Сплоченность предполагает наличие бесконфликтного общения и согласованных действий группы в условиях совместной деятельности.
- Социальная фасилитация наблюдается тогда, когда деятельность проста или хорошо подготовлена.

---

<sup>58</sup> Об исследованиях огруппления мышления см.: Пайнс, Э. Практикум по социальной психологии / Э. Пайнс, К. Маслач. – СПб., 2000. – С. 242 – 259.

## ***Практические рекомендации***

### ***Как найти свое место в новой для вас группе***

Кто такая Цепная Собака? Это такой член группы, который первым «лает» на вновь прибывшего. Цепная Собака мечтает стать лидером и иногда «скалит зубы» даже на руководителя. Кстати, Собака не всегда «лает», иногда она «ластится». Когда вы вступаете в сложившуюся группу, Цепная Собака вводит вас в курс дела: «кто есть кто». Основная ее задача – вовлечь вас в свою группировку. Если в официальной группе несколько неформальных группировок, то вас будут «ласкать» несколько Цепных Собак. Они же вас будут потом и кусать.

Не торопитесь присоединиться к какой-либо группировке. В первые дни на новом месте вам лучше сосредоточить внимание на работе, чтобы всем стало ясно, какой вы специалист. А в остальных случаях лучше помалкивать. Постарайтесь понять цель группы и каждого ее члена. Дайте понять руководителю, что ваши действия будут направлены на улучшение состояния дел и укрепление его положения. Ни в коем случае нельзя никому передавать те разговоры, которые ведут с вами Цепные Собаки. Есть риск превратиться в презираемого всеми осведомителя.

Если вы не войдете ни в одну из группировок и ваша деятельность будет эффективна, то через некоторое время возле вас сформируется группа с целями, аналогичными вашим. И вы станете в ней неформальным лидером, сохранив при этом уважение руководителя.

*(По М.Е. Литваку)*

## **Лекция 8. Психология больших социальных групп**

### **План лекции**

- 8.1. Виды больших социальных групп и их специфические особенности.
- 8.2. Психологические особенности массообразования. Структура психики массы.
- 8.3. Элита и масса. Проблема социального лидерства.
- 8.4. Типы стихийных групп.
- 8.5. Механизмы массовой психологии.
- 8.6. Социальное движение и его особенности.

### ***8.1. Виды больших социальных групп и их специфические особенности***

Изучение больших социальных групп является важнейшей проблемой социальной психологии, поскольку именно в таких группах формируются социальные ценности, нормы, потребности, установки, и лишь затем исторический и культурный опыт «доводится» до индивида через посредство

малой группы и межличностного общения. По этой причине социально-психологический анализ больших социальных групп может рассматриваться как своеобразный «ключ» к познанию содержания психики индивида.

Что же понимается под термином «большая социальная группа»? Большие в количественном отношении группы людей разделяются на два вида:

– случайно, стихийно возникшие, достаточно кратковременно существующие общности (толпа, публика, аудитория);

– социальные группы в точном значении этого слова, т.е. группы, сложившиеся в ходе исторического развития общества, занимающие определенное место в системе общественных отношений данного типа общества и потому долговременные, устойчивые в своем существовании (классы, нации, народности, профессиональные, возрастные группы).

Существуют определенные *общие признаки*, отличающие большие группы от малых:

– специфические регуляторы поведения (нравы, обычаи, традиции);  
– образ жизни группы (единство особенностей жизненной позиции групп со специфическими регуляторами поведения);

– общие интересы, ценности, потребности;

– наличие специфического языка (национальный язык или аргот, жаргон).

Каждая разновидность больших групп обладает своеобразием: нельзя выстраивать в один ряд класс, нацию и какую-либо профессию. Значимость каждого вида больших групп в историческом процессе различна, как различны и многие их особенности.

Структура психологии большой группы включает в себя различные психические свойства, процессы и состояния. Многие исследователи выделяют две части в содержании этой структуры:

– психический склад как более устойчивое образование (включает национальный характер, нравы, обычаи, традиции, вкусы);

– эмоциональная сфера как более подвижное, динамическое образование (содержит в себе потребности, интересы, настроения).

Рассмотрим в качестве примера содержание структуры психологии этнической группы (нации либо народности)<sup>59</sup>. Говоря о *психическом складе* наций, в первую очередь выделяют национальный характер – совокупность типических черт, которые проявляются наиболее отчетливо в тех случаях, когда выступают не отдельные люди, а группы. Вместе с тем, нельзя абсо-

---

<sup>59</sup> Психология нации см.: Крысько, В.Г. Социальная психология / В.Г. Крысько. – М.: Владос-Пресс, 2002. – С. 205 – 218.

лютизировать черты национального характера. Во-первых, в любой группе людей переплетаются национальные и социальные характеристики. Во-вторых, каждая из выделенных в национальном характере черт является общечеловеческой, поэтому можно говорить не о «наборе» черт национального характера, а о специфике их проявления (английский юмор, итальянская экспансивность, белорусская толерантность)<sup>60</sup>. Особую роль в формировании национального характера играет язык, ведь передача черт национального характера осуществляется в процессе социализации, прежде всего, через посредство языка. Язык формирует определенный менталитет.

Если говорить о темпераменте как элементе психического склада этнической группы, то можно иметь в виду лишь специфические сочетания преобладающих типов темперамента в данной группе (например, ироническое выражение «горячие финские парни» не подразумевает, что среди финнов нет представителей холерического темперамента). Если характеризовать способности, то при равных культурных возможностях средние достижения членов каждой этнической группы примерно одинаковы.

Описывая *эмоциональную сферу* этнической группы, следует упомянуть об ее отношении к другим группам. Дело в том, что при восприятии членов других этнических групп могут возникать *этнические стереотипы*. Каждая группа осознает отличия собственной группы от других, ее особенности, таким образом, формируется «мы-чувство». Образ других групп упрощается, межэтнические отношения (враждебные или дружественные) формируют особую установку на представителя другой группы. Образ, построенный в соответствии с этой установкой, и есть этнический стереотип.

От констатации особенностей своей этнической группы легко можно перейти к оценке другой группы, и тогда возможны искажения ее образа. Когда члены группы рассматривают позицию своей этнической группы как эталон, зачастую враждебно относясь к другим группам, можно говорить об *этноцентризме* – склонности воспринимать все жизненные явления с позиции своей этнической группы.

Как соотносятся психологические характеристики большой группы и сознания каждой отдельной личности, в нее входящей? Психологические характеристики группы представляют собой то *типичное*, что характерно *всем* индивидам, но совсем не сумму черт, свойственных каждой личности. Психология группы есть то общее, что присуще в той или иной мере всем

---

<sup>60</sup> Национальные особенности представителей различных народов см.: Крысько, В.Г. Социальная психология / В.Г. Крысько. – М.: Владос-Пресс, 2002. – С. 218 – 229.

представителям данной группы, т.е. типичное для них, порожденное условиями существования. Общие, типичные черты представителей социальной группы дают возможность говорить о социальном типе личности, т.е. типе, свойственном некоторой социальной группе («тип молодого человека XXI века», тип учителя). Таким образом, психический склад группы и психический склад личности не совпадают полностью.

Общественная психология больших социальных групп изучается при помощи методов этнографии (анализ продуктов культуры), социологии (статистический анализ), языкознания (анализ языковых систем). Во французской психологической школе разработаны методы исследования *социальных представлений* – обыденных представлений какой-либо группы о тех или иных социальных явлениях, т.е. способов осмысления повседневной реальности. Представители определенной культуры усваивают сходные способы восприятия мира, формируют сходный образ мыслей, что выражается в сходных образцах поведения. Менталитет большой социальной группы определяет типичный для нее набор социальных представлений и соответствующих им образцов поведения (например, менталитет интеллигенции).

## **8.2. Психологические особенности массового образования. Структура психики массы**

Психология масс имеет свой характер, как имеет его и психология народа. Однако характер массового поведения не несет в себе никакой печати индивидуальности в отличие от специфики того или иного народа. Характер массовой психологии и поведения людей в высшей степени стандартизирован, она несет отпечаток не столько субъективности, сколько ситуативности.

История социальной психологии начиналась с анализа стихийных групп и массовых движений. Среди основоположников массовой психологии можно выделить французских ученых Г. Ле Бона (Лебона) и Г. Тарда. Наиболее известная книга Г. Лебона «Психология толп» (1895) в России вышла под названием «Психология народов и масс» (1898). Французский юрист и социолог Г. Тард является автором ряда книг «Законы подражания», «Мнение и толпа», «Мнение и власть» и др. В этой лекции, анализируя особенности стихийных групп, будем опираться на представления данных авторов.

Вначале рассмотрим *психологические особенности массового образования*.

Исходным моментом массового образования является чувство одиночества. Масса обеспечивает чувство слитности с другими, а значит и ощущение

своей значимости и могущества, дает человеку возможность действовать бездумно, избавляя его от чувства ответственности. В этом и состоит сущность деиндивидуализации человека в массе. Достигается она, по мнению Г. Лебона, благодаря действию взаимогипноза. З. Фрейд настаивал на либидозной<sup>61</sup>, сексуальной подоплеке гипноза и полагал, что в массе осуществляется двойной гипноз: вождь гипнотизирует массу, а члены массы – друг друга. В результате масса становится единым социальным организмом и ведет себя как не имеющий воли и сознания биоробот.

Д.В. Ольшанский выделяет следующие механизмы стихийного поведения:

1) *«циркулярная реакция»*: та или иная эмоция, подхватываясь другими людьми, возвращается к вам как бы по кругу. Это первый этап формирования массы. Циркулярная реакция каждый раз воспроизводится заново при включении в общность новых людей. Это происходит в тех случаях, когда эмоция и ее повод достаточно актуальны и значимы для людей;

2) тем самым обеспечивается второй этап – *«эмоциональное кружение»* данного психофизиологического состояния: в стихийно складывающейся общности та или иная эмоция как бы ходит по кругу, непрерывно усиливая и поддерживая сама себя;

3) *появление нового общего объекта внимания*, на котором фокусируются эмоциональные импульсы, чувства и воображение людей. Если первоначально общий объект интереса составляло возбуждающее событие, вызвавшее эмоциональную реакцию, то на данном этапе новым объектом становится образ, создаваемый в процессе «эмоционального кружения» и отчасти речевого общения членов общности. Этот образ всеми разделяется, сплачивает общность в единое целое и выступает в качестве объекта-побудителя совместного поведения;

4) завершающий этап в формировании субъекта стихийного поведения – *активизация членов общности через дополнительное стимулирование путем возбуждения импульсов, соответствующих общему воображаемому объекту*. Такое стимулирование осуществляется на основе прямого внушения, которое осуществляет лидер общности. При отсутствии лидера целенаправленное возбуждение к действиям не происходит – тогда общность сама стихийно находит для себя объект собственных непосредственных действий.

---

<sup>61</sup> Либидо – одно из основных понятий психоанализа З. Фрейда, означающее преимущественно бессознательные сексуальные влечения, способные к вытеснению и сложной трансформации.

У людей, образовавших массу, появляется «коллективная психика», «единая душа расы» (Г. Лебон). Автор описывает два ее слоя.

Верхний слой – интеллект, покоится на «бессознательном фундаменте расы». У массы отсутствует способность рассуждать, для нее характерно образное мышление.

Для *образного мышления* массы характерны следующие особенности.

Человек массы не рассуждает, а находится в плену эмоций и ассоциаций. Такой процесс мышления по ассоциации С. Московичи называет *наложением*: он напоминает создание коллажа, когда накладываются друг на друга фрагменты фотографий, рисунков, текстов.

*Проекция*. Воображение, тревоги, фобии масс вызывают у них образы, которые они проецируют вовне, благодаря этому в мышлении массы господствует видимое, а не реальное. Фашистская пропаганда в 1930-е годы распространяла лживые описания преступлений, якобы совершенных евреями.

Массы нуждаются в объекте ненависти и в объекте поклонения, т.е. им необходим центр притяжения (человек, идея, враги, священное место, символы) – «*кристаллы массы*» (Э. Канетти).

*Некритичность*: толпа не замечает противоречий в идеях, которые она впитывает в виде образа, схем, клише. Нелогичность мышления массы вызывает нелогичность ее поведения.

Нижний слой – инстинкты, страсти, чувства, верования, обычаи; проявляет себя в религии, политике, морали, симпатиях, антипатиях, привязанностях. Его корни уходят в архаическое прошлое, и он совершенно одинаков у всех людей, принадлежащих к одной культуре. В психике масс Г. Лебон и Г. Тард усматривают аналог женской психики с присущими ей чертами: легковерием, непостоянством, нелогичностью, иррациональностью, внушаемостью, пассивностью и агрессивностью.

Высокий уровень эмоциональности в массах достигается за счет высвобождения чувств, которые вытесняются у индивидов в нормальном состоянии. Чрезмерная эмоциональность имеет два следствия:

– освобождает людей от нерешительности, сомнений и неуверенности (эффект поляризации);

– способствует изменчивости и непостоянству чувств и поведения масс (от героизма к панике, от благородства к подлости, от свободолюбия к рабству).

Перевозбуждение и эмоциональная неустойчивость масс являются причиной исключительного легковерия (они верят всему и совершают все, что им приказывают). Массы живут в мире иллюзий, коллективных галлюцинаций, воображения, грез. Все это облегчает возможность обмана, тем более самообмана масс, поэтому подчинить толпу – значит ввести ее в заблуждение, пытаться ее образумить – значит стать ее жертвой.

Идеи, пока массы не уверовали в них, ничего не значат. Фактором психической сплоченности массы является вера. Вера обязательно приобретает религиозную форму со всеми характерными для нее чертами: догматизмом, нетерпимостью, фанатизмом, слепым подчинением, потребностью в культе, ритуале. С помощью утопий и догм мир легко делится на «черное» и «белое», догматическая вера облегчает поиск врагов. Всякая идея, превратившись в верование, побуждает массы к коллективным действиям, обеспечивает их активность и жизнедеятельность.

Несмотря на внешнюю революционность, массы в своем психологическом основании глубоко консервативны и реакционны. Устав от беспорядков и разрушений, массы мечтают уже не о переменах, а о стабильности, порядке и «сильной руке», способной этот порядок навести. Масса выступает как социальный материал, из которого можно лепить все, что угодно.

Общепризнано, что масса значительно изменяет индивидуальную психику и индивидуальное поведение. В массе стираются индивидуальные различия отдельных людей, тем самым исчезает их своеобразие. Д.В. Ольшанский (2001) выделяет следующие изменения, происходящие с индивидом в массе:

- повышение эмоциональности восприятия того, что он видит и слышит;
- повышение внушаемости и уменьшение степени критического отношения к самому себе и степени рациональной переработки воспринимаемой информации;
- подавление чувства ответственности за свое поведение;
- появление чувства силы и сознания анонимности.

### ***8.3. Элита и масса. Проблема социального лидерства***

Помимо масс существует класс людей, составляющих творческую элиту общества. Это вожди, религиозные проповедники, политики, ученые, деятели искусства. Они отличаются от масс наличием творческих способностей и нонконформизмом (невосприимчивостью к внешнему

влиянию и внушению). Элита негипнабельна, и это позволяет ей создавать новые идеи, вносить изменения, демонстрировать новшества.

Поскольку творческая элита никому не подражает, то массы подражают ей. Это связано с тем, что у элиты есть то, чего нет у массы (творческий потенциал, нонконформизм), и нет того, что у массы в избытке. Человек, отличный от других, способный к созданию нового, вызывает у массы восхищение. Известно: кем восхищаются, тому и стремятся подражать. Поскольку гипноз творца действует на бессознательное людей, массы воспринимают влияние элиты бессознательно, и все идеи, теории, образцы, которым подражает, она считает не заимствованными, а своими собственными. Это общественный сомнамбулизм, или гипнотический сон, которым характеризуется общественная жизнь.

Все значительное, что было создано человечеством, – это плоды индивидуального творчества элиты. Массы способны лишь повторять, но не творить. Поэтому утверждение, что народ творит историю, что он является силой общественного прогресса, не более чем лицемерие и демагогия.

Почему масса склонна подчиняться вождям? В качестве основной предпосылки существования вождей Г. Лебон рассматривает отношения господства и подчинения. Исходный источник всякого авторитета находится в отце. Следовательно, начало любых отношений господства и подчинения следует искать в семье. В семье формируется потребность имитировать и подчиняться, а затем и потребность в конформизме. Сформировавшись, эти потребности нуждаются в удовлетворении, которое, как и удовлетворение всякой потребности, приносит радость и наслаждение. Следовательно, как только люди объединяются, они бессознательно ищут того, кто заменил бы им отца, во власти которого они нуждаются. Таким образом, не насилие является источником социального принуждения, а потребность в социальном принуждении и повиновении выступает источником социального насилия.

Вождь является организующим, цементирующим ядром массы, ее центром. Для того чтобы внушение происходило более успешно, необходимы вожди второго плана, т.е. опосредующие звенья между верховным вождем и массой.

Вождь задает образец, который тут же подхватывается, имитируется, распространяется. В результате происходит стереотипизация поведения миллионов людей, возникает однообразие чувств, мыслей, верований. Г. Тард полагал, что в массе существует одна душа и одно сознание – это душа и сознание вождя, размноженные в массе.

Поскольку вождь является организующим началом массы, он выступает как гарант общественного порядка. Истинные вожди – люди особого склада. Они осознают себя миссионерами, призванными осчастливить человечество, поэтому сила вождя – в убежденности в том, что его идеи истинны. В связи с этим вождь слеп и глух к доводам разума, утрачивает способность воспринимать реальность. Идея, которую несет вождь, *не выдумана* им, а взята из коллективных верований масс. Вождю необходимы смелость, упорство, фанатизм; инстинктивное ощущение массы, авторитет (харизма). Авторитет может быть двух видов: 1) должности и происхождения; 2) личности. Личный авторитет более уязвим и хрупок, чем авторитет династии. Условие развития и сохранения авторитета – тайна личности вождя. Враг авторитета, особенно личного, – неудачи и поражения. Особым умением, искусством вождя является умение выдавать неудачи за победу, поражение за успех.

Зачем вождь стремится господствовать над массой? Им движут тщеславие, желание прославиться, жажда известности. Оформи́в коллективное верование как собственную идею, вождь становится символом веры и источником идеи. Прославляя идею, вождь прославляет свое имя, стремится обессмертить его. Все это может дать ему только масса. Следовательно, не только масса нуждается в вожде, но и вождь не в меньшей степени нуждается в массе.

#### **8.4. Типы стихийных групп**

Д.В. Ольшанский выделяет два основных субъекта стихийного поведения: толпу и публику.

*Толпа* образуется на улице по поводу самых различных событий. *Случайную толпу* легко обнаружить на улице, где произошло дорожно-транспортное происшествие. Основной эмоцией в данном случае является любопытство. *Экспрессивная толпа* представляет собой совокупность людей, совместно выражающих какую-либо эмоцию (горестная толпа на похоронах). Крайний случай экспрессивной толпы – *экстатическая толпа*, возникающая, когда люди доводят себя до исступления в совместных ритуальных или молитвенных действиях. *Конвенциональная толпа* руководствуется в своем поведении определенными правилами. Обычно она собирается по поводу события, объявленного заранее – спортивного соревнования (футбол), политического митинга. Внешне у такой толпы налицо все признаки соответствия определенной конвенции, т.е. правилам поведения: купленные билеты, ограждения, недоступные зоны. Тем не менее, такая

толпа остается конвенциональной до определенного момента (пока ее сдерживает милиция). Далее она превращается в толпу действующую.

*Действующая* толпа считается наиболее важной в социально-политическом отношении и поэтому наиболее пристально изучается. Она может быть агрессивной, панической, стяжательской, мятежной.

*Публика* представляет собой еще одну форму стихийной группы, в которой элемент стихийности выражен слабее, чем в толпе. Она подразделяется на собранную и несобранную. *Собранная публика* – скопление некоторого количества людей, испытывающих сходное ожидание определенных переживаний или интересующихся одним и тем же предметом (Я. Щепаньский). Как правило, она собирается в связи с каким-либо зрелищем. В замкнутых помещениях, например, в лекционных залах публику называют *аудиторией*. Публика всегда собирается ради общей и определенной цели, поэтому она более управляема, чем толпа. Однако и в ней действуют законы массы. Достаточно какого-либо инцидента, чтобы публика превратилась в экспрессивную или агрессивную толпу.

*Несобранная публика* – это читатели одних и тех же газет и журналов, зрители одних и тех же передач (аудитория ОНТ, читатели «Комсомольской правды»). Внешне здесь не проявляются феномены, характерные для толпы или собранной публики. Заражение идет со стороны радио или телевидения. Однако снижение рефлексивности и деиндивидуализация в данном случае труднее достижимы.

Несобранная публика представляет базу для выработки сходных взглядов, готовности к некритическому восприятию определенной информации, готовности к реагированию сходным образом на идентичные стимулы – это база для возникновения определенных мнений и настроений.

Пресса тиражирует образцы убеждений, навязывает мнения, внушает мысли, тиражирует и навязывает убеждения и даже образ жизни. Одним из факторов внушаемости публики является то, что читателя (слушателя, зрителя) завораживает сам факт того, что одновременно вместе с ним читают или смотрят миллионы других людей.

Г.М. Андреева к субъектам стихийного поведения относит также и *массу* – достаточно стабильное образование с довольно нечеткими границами. Она является более организованной, чем толпа, в ней более высока роль организаторов, которые, как правило, являются лидерами тех организованных групп, которые принимают участие в данном массовом действии (манifestации, демонстрации). В действиях массы более продуманы как конечные цели, так и тактика поведения.

Общим признаком стихийных групп является возникновение стихийной передачи информации (сплава суждений и утверждений), вследствие чего происходит групповое стимулирование действий. В этой ситуации личность действует без ощущения личного контроля над ситуацией.

### **8.5. Механизмы массовой психологии**

Исторически первичным и главным психологическим механизмом, действующим в массе, всегда считалось *заражение* – процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида другому, протекающий на психофизиологическом уровне контакта помимо собственно словесного воздействия или дополнительно к нему. Осуществляется через передачу психического настроя. При наличии обратной связи заражение способно нарастать, приобретая вид особой циркулярной реакции.

Заражение используется как средство усиления групповой сплоченности или как средство компенсации недостаточной сплоченности группы.

Мера, в которой люди подвержены заражению, зависит от уровня развития их самосознания. Чем выше уровень развития общества, тем критичнее составляющие его индивиды по отношению к внешним воздействиям и тем слабее действие механизма заражения.

Под *внушением* понимают различные способы вербального и невербального эмоционально окрашенного воздействия на человека с целью создания у него определенного состояния или побуждений к определенным действиям. В основе процесса внушения лежит ослабление действия сознательного контроля, осуществляемого в отношении воспринимаемой информации. При внушении достигается не согласие, а просто принятие информации, основанное на готовом выводе.

*Успешность внушения* связана с внушаемостью, т.е. с готовностью внушаемого поддаться воздействию и с уверенностью внушающего в успехе воздействия. Условия успешного внушения: авторитет внушающего, высокий уровень контакта между внушающим и внушаемым. Более внушаемыми являются дети и подростки, люди, для которых характерно доминирование ситуативного настроя, неуверенные в себе.

В отличие от заражения внушение исключает психическое состояние переживания идентичных эмоций индуктором и реципиентом, носит вербальный характер. В отличие от убеждения внушение адресовано не к логике и разуму, не к готовности мыслить и рассуждать, а к готовности получить распоряжение, инструкцию к действию. Если убеждение представляет собой интеллектуальное, то внушение – преимущественно эмоционально-волевое воздействие. Внушение специфично только для человека.

*Убеждение* используется для того, чтобы превратить сообщаемую индивиду или группе информацию в систему установок и принципов личности. Основывается на системе логических доказательств и предполагает осознанное отношение того, кто ее воспринимает.

*Условия эффективности убеждения:* соответствие уровню развития и возрастным особенностям личности; последовательность, логичность, доказательность. Часто бывает необходимо анализировать факты поведения, которые одинаково известны собеседникам, это дает возможность избежать сомнений в истинности факта и в характере общего вывода. Убеждение должно содержать как обобщенные положения (принципы, правила), так и конкретные факты, примеры. Убеждая других, воспитатель должен сам глубоко верить в то, что он сообщает.

Если говорить о принципиальных различиях между подражанием и заражением, то они вполне очевидны. Если один субъект заражает, то другой субъект заражается и начинает подражать тому, кто его заразил. Таким образом, заражение и подражание соотносятся как активная причина и пассивное следствие. *Подражание* – воспроизведение индивидами или группами воспринимаемого ими поведения других индивидов, групп и масс. Проще говоря, это следование какому-либо примеру, образцу.

Подражание бывает осознанным или неосознанным, буквальным (простая репродукция) или относительно творческим, полным или частичным, добровольным или принудительным.

Способность человека к подражанию актуализируется, если имеется некоторое число людей, испытывающих близкие состояния или готовых разделить состояние, которое испытывает индивид. Тогда человек начинает воспроизводить воспринимаемое им поведение людей, находящихся в сходном эмоциональном состоянии, следуя предлагаемым образцам регуляции своего эмоционального состояния. Так складывается масса подражающих друг другу людей.

Подражание является средством приобщения индивида к системе групповых ценностей, позволяет избавиться от тяжести персональной ответственности за счет предпочтения той или иной модели поведения; это одно из средств взаимопонимания.

Склонность к подражанию зависит от следующих факторов:

- возраст (чем старше человек, тем менее склонен он к подражанию);
- пол (для мужчин более характерно инструментальное подражание, для женщин – эмоциональное);
- уровень образования (чем менее образован человек, тем более склонен он к подражанию; менее образованный человек подражает кон-

кретным бытовым поведенческим образцам, более образованный – образцам абстрактным, обобщенным, книжным);

– национальные особенности (представители национального меньшинства или большинства);

– общий уровень социально-политической культуры в обществе (патриархальный тип или активистский тип);

– индивидуально-психологические параметры: сила Я, локализация контроля, адекватность самооценки и образа Я, склонность к конформизму, критичность мышления, общий уровень эмоциональности индивида.

Очевидно, что в каждом случае осуществление воздействия наталкивается на ту или иную степень критичности личностей, составляющих массу. Воздействие не может быть рассмотрено как однонаправленный процесс: всегда существует и обратное движение – отличности к оказываемому на нее воздействию.

### ***8.6. Социальное движение и его особенности***

**Социальное движение** представляет собой достаточно организованное единство людей, ставящее перед собой определённую цель, как правило, связанную с изменением социальной действительности (например, борьба за мир, за равноправие женщин, за права сексменьшинств, за смещение кого-либо из членов администрации города).

Признаки социальных движений:

1) социальное движение всегда базируется на определенном общественном мнении, которое как бы подготавливает его;

2) целью социального движения является изменение ситуации;

3) в ходе организации движения формулируется программа;

4) движение избирает средства, которые могут быть использованы для достижения целей;

5) социальное движение реализуется в различных проявлениях массового поведения (демонстрации, митинги, съезды).

Исходным пунктом всякого социального движения является проблемная ситуация, которая дает импульс возникновению движения. Рекрутация (присоединение к движению) может происходить «на улице» (сбор подписей) или в группах, где родилась инициатива (так, движение за гражданские права в России было основано людьми, подвергшимися репрессиям).

Причины присоединения людей к движению объясняют две концепции:

1) *теория относительной депривации*: человек испытывает потребность достижения какой-либо цели не в том случае, когда он абсолютно лишен какого-либо права, блага, ценности, а в том случае, когда он лишен этого относительно (при сравнении своего положения с положением других);

2) *теория мобилизации ресурсов*: человек руководствуется потребностью в большей степени идентифицироваться с группой, ощутить себя ее частью, тем самым почувствовать силу, мобилизовать ресурсы.

В любом движении обозначается «меньшинство». Оно может рассчитывать на влияние в движении, если будет последовательным в поведении, уверенным в себе, будет привлекать сторонников со стороны большинства и вдохновлять окружающих следовать за собой.

Лидер движения должен наиболее полно выражать и отстаивать цели, принятые участниками, и внешне импонировать большой массе людей. От прочности авторитета и позиции лидера во многом зависит успех движения.

☉ *Не стоит ориентироваться на общественное мнение. Это не маяк, а блуждающие огни.*

Андре Моруа

### ***Проверьте ваши знания***

Верны или неверны следующие утверждения:

- Характер массового поведения несет в себе отпечаток индивидуальностей его участников.
- Исходным моментом массообразования является чувство одиночества.
- В массе осуществляется двойной гипноз: вождь гипнотизирует членов массы, а члены массы – вождя.
- Фактором психологической сплоченности массы является убежденность.
- Лидерами массы являются наиболее интеллектуальные представители элиты.
- Внушение – это одностороннее заражение.
- Менее образованные люди в большей мере склонны к подражанию.
- Заражение и подражание соотносятся как активная причина и пассивное следствие.

### ***Практические рекомендации***

#### ***Правила взаимодействия с толпой:***

- не лезь в толпу, держись от толпы подальше;
- проникая в толпу, думай, как будешь из нее выбираться;
- оказавшись в толпе случайно, думай, что ты на работе;
- стань субъектом деятельности, начни профессионально изучать толпу, только действующий человек может сопротивляться эмоциональному заражению толпы.

*(По Л.Г. Почебут)*

## ПЛАНЫ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

### Практическое занятие 6. Группы

#### План занятия

1. Понятие группы. Основные характеристики группы.
2. Классификация групп.
3. Классификация малых групп.
4. Коллектив и его основные признаки.

#### *Тематика сообщений*

1. Влияние группы на развитие личности.
2. Статусно-ролевые характеристики членов группы.

#### *Психологическая диагностика*

Тест «Групповые роли» (приложение 2).

#### *Вопросы и задания для контролируемой самостоятельной работы*

1. Сравните определение группы, предложенное Г.М. Андреевой, с определением Дж. Мак-Граса: *группа – это объединение, сложившееся из двух или более человек, которые с определенной мерой активности взаимодействуют друг с другом*. Какое из определений, по вашему мнению, наиболее точно характеризует понятие «группа»?

2. Определите, к какому виду относится группа из 15 человек, если известно, что:

- они почти не знают друг друга;
- их всех знает человек, который не входит в эту группу;
- члены группы никогда не собираются вместе.

3. Определите место вашей академической группы в классификации групп.

#### *Творческие задания*

Предложите рекомендации по развитию группы среднего уровня до уровня коллектива.

### *Рекомендуемая литература*

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учеб. пособие для вузов / Г.М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 1998. – С. 137 – 150.
2. Аронсон, Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт. – СПб.: Прайм – Еврознак, 2002. – 560 с.
3. Битянова, М.Р. Социальная психология: учеб. пособие / М.Р. Битянова. – СПб.: Питер, 2008. – 368 с.
4. Дыгун, М.А. Социальная психология в схемах, понятиях и персоналиях / М.А. Дыгун, Т.Ф. Лутович. – Мозырь: Содействие, 2007. – 108 с.
5. Кетс де Врис, М. Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта; пер. с англ. / М. Кетс де Врис. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 311 с.
6. Коломинский, Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах (общие и возрастные особенности) / Я.Л. Коломинский. – Минск: Тетра-Системс, 2001. – 432 с.
7. Кричевский, Р.Л. Психология малой группы: Теоретический и прикладной аспекты / Р.Л. Кричевский, Е.М. Дубовская. – М.: МГУ, 1991. – 207 с.
8. Крысько, В.Г. Социальная психология: Словарь-справ. / В. Г. Крысько. – Минск; М.: Харвест; АСТ, 2001. – 687 с.
9. Крысько, В.Г. Социальная психология: учебник для вузов / В.Г. Крысько. – М.: Владос-Пресс, 2002. – 447 с.
10. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – 7-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 793 с.
11. Нуркова, В.В. Психология: учеб. / В.В. Нуркова, Н.Б. Березанская. – М.: Высш. образование, 2006. – 484 с.
12. Пайнс, Э. Практикум по социальной психологии; пер. с англ. / Э. Пайнс, К. Маслач. – 4-е междунар. изд. – СПб.: Питер, 2000. – 522 с.
13. Парыгин, Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие / Б.Д. Парыгин. – СПб.: СПбГУП, 2003. – 616 с.
14. Семечкин, Н.И. Социальная психология: учеб. для вузов / Н.И. Семечкин. – СПб.: Питер, 2004. – 376 с.
15. Харрис, Т.А. Я – О'Кей, ты – О'Кей; пер. с англ. / Т. А. Харрис. – М.: Смысл, 1997. – 328 с.
16. Шибутани, Т. Социальная психология / Т. Шибутани. – Ростов н/Д, 1999. – 544 с.

## Практическое занятие 7. Групповая динамика

### План занятия

1. Возникновение и развитие малой группы. Механизмы групповой динамики.
2. Лидерство и руководство, социальная власть в малой группе. Теории лидерства.
3. Стили лидерства (руководства) и их эффективность.
4. Сплоченность и совместимость.
5. Феномены групповой жизнедеятельности.
6. Процесс принятия группового решения<sup>62</sup>.

### *Тематика сообщений*

1. Особенности групповой динамики в группах различного уровня развития.
2. Методы принятия групповых решений.

### *Групповая дискуссия «Крушение самолета»<sup>63</sup>*

#### *Вопросы и задания для контролируемой самостоятельной работы*

1. Приведите примеры феноменов группового давления и конформизма. Конформизм – это хорошо или плохо?
2. Как меньшинство может влиять на большинство?
3. Как вы справлялись с нежелательным для вас групповым давлением? Всегда ли вы в состоянии ему противостоять?
4. Определите зависимость развития группы от авторитета руководителя и стиля руководства.
5. Какие из феноменов групповой жизнедеятельности отражены в предложенных ниже пословицах и афоризмах:  
У семи нянек дитя без глаза.  
Через чужие глаза на мир смотрит.  
На миру и смерть красна.  
Не думай, что люди против тебя; по большей части они просто за самих себя (Дж. Фаулер).  
Большинство – тот самый случай, когда все дураки на твоей стороне (Э. Эзар).  
То, кто говорит «мы», не имеет в виду себя (Станислав Ежи Лец).

<sup>62</sup> См. Андреева, Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М., 1997. – С. 226 – 232; Кричевский, Р.Р. Психология малой группы / Р.Р. Кричевский, Е.М. Дубовская. – М., 1991. – С. 152 – 157.

<sup>63</sup> Практикум по социальной психологии / под ред. И.В. Клециной. – СПб., 2008. – С. 106, 109 – 111.  
Рекомендация преподавателю: о подготовке и проведении групповой дискуссии см.: Максютя, Г.В. Теория и методика социально-психологического тренинга / Г.В. Максютя. – Минск, 2007. – С. 45 – 47.

Человек серьезно делает что-нибудь только тогда, когда он делает это для себя (А.И. Герцен).

Отвращение к мухам легко превращается в симпатию к паукам (В. Бутулеску).

Революцию готовят мыслители, а совершают бандиты (М. Асуэло).

### ***Творческие задания***

1. На основании изученных вами теорий и личного опыта предложите собственную теорию лидерства.

2. Проанализируйте достоинства и недостатки каждого подхода к определению групповой сплоченности (см. приведенные ниже определения).

*Групповая сплоченность – такое групповое свойство, которое является производным от количества и силы взаимных позитивных установок членов группы (Lott & Lott).*

*Групповая сплоченность – сумма всех сил, действующих на членов группы с тем, чтобы удерживать их в ней (Л. Фестингер).*

*Сплоченность как ценностно-ориентационное единство – это характеристика системы внутригрупповых связей, показывающая степень совпадения оценок, установок и позиций группы по отношению к объектам (лицам, задачам, идеям, событиям), наиболее значимым для группы в целом (А.В. Петровский).*

### ***Рекомендуемая литература***

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учеб. пособие для вузов / Г.М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 1998. – С. 203 – 248.
2. Аронсон, Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт. – СПб.: Прайм – Еврознак, 2002. – 560 с.
3. Битянова, М.Р. Социальная психология: учеб. пособие / М.Р. Битянова. – СПб.: Питер, 2008. – 368 с.
4. Дыгун, М.А. Социальная психология в схемах, понятиях и персоналиях / М.А. Дыгун, Т.Ф. Лутович. – Мозырь: Содействие, 2007. – 108 с.
5. Кетс де Врис, М. Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта; пер. с англ. / М. Кетс де Врис. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 311 с.
6. Коломинский, Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах (Общие и возрастные особенности) / Я.Л. Коломинский. – Минск: ТетраСистемс, 2001. – 432 с.
7. Кричевский, Р.Л. Психология малой группы: Теоретический и прикладной аспекты / Р.Л. Кричевский, Е.М. Дубовская. – М.: МГУ, 1991. – 207 с.

8. Крысько, В.Г. Социальная психология: словарь-справ. / В.Г. Крысько. – Минск; М.: Харвест; АСТ, 2001. – 687 с.
9. Крысько, В.Г. Социальная психология: учеб. для вузов / В.Г. Крысько. – М.: Владос-Пресс, 2002. – 447 с.
10. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – 7-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 793 с.
11. Нуркова, В.В. Психология: учеб. / В.В. Нуркова, Н.Б. Березанская. – М.: Высш. образование, 2006. – 484 с.
12. Пайнс, Э. Практикум по социальной психологии; пер. с англ. / Э. Пайнс, К. Маслач. – 4-е междунар. изд. – СПб.: Питер, 2000. – 522 с.
13. Парыгин, Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие / Б.Д. Парыгин. – СПб.: СПбГУП, 2003. – 616 с.
14. Семечкин, Н.И. Социальная психология: учеб. для вузов / Н.И. Семечкин. – СПб.: Питер, 2004. – 376 с.
15. Харрис, Т.А. Я – О'Кей, ты – О'Кей; пер. с англ. / Т.А. Харрис. – М.: Смысл, 1997. – 328 с.
16. Шибутани, Т. Социальная психология / Т. Шибутани. – Ростов н/Д, 1999. – 544 с.

## **Практическое занятие 8. Психология больших социальных групп**

### **План занятия**

1. Содержание и структура психологии большой социальной группы<sup>64</sup>.
2. Психологические особенности социальных классов<sup>65</sup>.
3. Особенности психологии этнических групп<sup>66</sup>.
4. Психологические особенности массобразования. Структура психики массы.
5. Элита и масса. Проблема социального лидерства.
6. Типы стихийных групп.
7. Механизмы массовой психологии.

### ***Тематика сообщений***

1. Флеш-моб: особенности случайной толпы.
2. Толпа и личность.

<sup>64</sup> Андреева, Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М., 1997. – С. 151 – 158.

<sup>65</sup> Там же, с. 158 – 163.

<sup>66</sup> Там же, с. 163 – 171.

## ***Психологическая диагностика***

Методика Г.У. Солдатовой «Типы этнической идентичности» (приложение 2).

### ***Вопросы и задания для контролируемой самостоятельной работы***

1. Какие общие признаки больших социальных групп отличают их от малых групп?
2. Какие элементы включает структура психологии большой социальной группы?
3. Какими методами изучается психология больших социальных групп?
4. Что такое менталитет? Как он складывается?
5. Каковы особенности психологии социальных классов?
6. В чем заключаются психологические особенности этнических групп?
7. Как возникают этнические стереотипы? Что такое этноцентризм?
8. Прочтите правила взаимодействия с толпой и ответьте на вопрос: *с учетом каких психологических особенностей массового поведения предложены данные рекомендации?*
9. Прокомментируйте предложенные меры профилактики паники, опираясь на знания о механизмах психологического воздействия.

#### **Меры профилактики паники (А.П. Назаретян):**

- сцепка локтями (ощущение физической близости повышает психологическую устойчивость);
- коллективное пение хорошо известной всем ритмической песни;
- превращение толпы из панической в экспрессивную;
- использование юмора и шуток;
- использование привычных стимулов (звуки национального гимна);
- применение сильного шокового раздражителя (резкая команда лидера: «Всем стоять!»);
- внедрение в толпу лиц, умеющих подавать команды и руководить большими группами людей.

### ***Творческое задание***

Напишите собственную «этническую биографию», отразив в ней основные этапы становления собственной этнической идентичности. При выполнении задания можно опираться на следующие вопросы:

- Как вы впервые узнали о том, что существуют различные национальности? С чем это было связано? Сколько вам было лет?

- Когда и как вы узнали о собственной национальности? Кто сообщил вам об этом?
- Как вы относились к собственной этничности в детстве (гордились, стеснялись, не придавали значения)?
- Кто и что говорил в детстве о людях вашей и других национальностей? Оказывают ли эти «послания» влияние на вас сейчас?
- Как относились к проблемам этничности в вашей семье. Обсуждались ли эти проблемы? Отмечались ли национальные праздники, соблюдались ли традиции, готовились ли блюда национальной кухни?
- Что и кто повлияли на формирование вашей этнической идентичности во взрослом возрасте?

### *Литература*

1. Андреева, Г.М. Социальная психология: учеб. пособие для вузов / Г.М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 1998. – С. 151 – 187.
2. Аронсон, Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт. – СПб.: Прайм – Еврознак, 2002. – 560 с.
3. Битянова, М.Р. Социальная психология: учеб. пособие / М.Р. Битянова. – СПб.: Питер, 2008. – 368 с.
4. Дыгун, М.А. Социальная психология в схемах, понятиях и персоналиях / М.А. Дыгун, Т.Ф. Лутович. – Мозырь: Содействие, 2007. – 108 с.
5. Кетс де Врис, М. Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта; пер. с англ. / М. Кетс де Врис. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 311 с.
6. Коломинский, Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах (Общие и возрастные особенности) / Я.Л. Коломинский. – Минск: ТетраСистемс, 2001. – 432 с.
7. Кричевский, Р.Л. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты / Р.Л. Кричевский, Е.М. Дубовская. – М.: МГУ, 1991. – 207 с.
8. Крысько, В.Г. Социальная психология: словарь-справ. / В.Г. Крысько. – Минск; М.: Харвест; АСТ, 2001. – 687 с.
9. Крысько, В.Г. Социальная психология: учеб. для вузов / В.Г. Крысько. – М.: Владос-Пресс, 2002. – 447 с.
10. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – 7-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 793 с.
11. Нуркова, В.В. Психология: учеб. / В.В. Нуркова, Н.Б. Березанская. – М.: Высш. образование, 2006. – 484 с.
12. Ольшанский, Д.В. Психология масс / Д.В. Ольшанский. – СПб., 2001.
13. Пайнс, Э. Практикум по социальной психологии; пер. с англ. / Э. Пайнс, К. Маслач. – 4-е междунар. изд. – СПб.: Питер, 2000. – 522 с.

14. Парыгин, Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие / Б.Д. Парыгин. – СПб.: СПбГУП, 2003. – 616 с.
15. Почебут, Л.Г. Социальная психология толпы / Л.Г. Почебут. – СПб., 2004.
16. Семечкин, Н.И. Социальная психология: учеб. для вузов / Н.И. Семечкин. – СПб.: Питер, 2004. – 376 с.

### **РЕЗЮМЕ МОДУЛЯ 3**

Группа – ограниченная в размерах общность, выделяемая из социального целого на основе определенных признаков. К характеристикам группы относят размер, композицию, структуру, групповую динамику, групповые нормы и групповые санкции. Важным параметром характеристики группы является статус индивида в ней.

Группы подразделяются на условные и реальные. Реальные группы могут быть лабораторными или естественными, естественные – большими или малыми.

Малые группы образуют непосредственно контактирующие индивиды, объединенные общими целями и задачами. Классификация малых групп включает первичные и вторичные, формальные и неформальные группы, а также референтные и группы членства. В зависимости от прав, предоставленных членам, выделяют паритетные и непаритетные группы. По уровню развития различают слабо-, средне- и высокоразвитые группы (коллективы).

В социальной психологии известно несколько моделей группообразования – А.В. Петровского, Л.И. Уманского, Б. Такмена, каждая из которых различным образом описывает динамику группового развития. К механизмам групповой динамики относят разрешение внутригрупповых противоречий, «идиосинкразический кредит» и психологический обмен.

Не следует отождествлять понятия «лидерство» и «руководство», которые, наряду с явными различиями, имеют и общие характеристики. И руководство, и лидерство опирается на наличие власти, т.е. возможности влиять на поведение и деятельность других людей. Выделяют несколько типов власти: вознаграждающая, принуждающая, легитимная, референтная, эталонная.

Теории лидерства объясняют происхождение данного феномена. К ним относят теорию черт, ситуационную теорию, системную теорию и концепцию ценностного обмена.

Стиль лидерства (руководства) – это комплекс систематически используемых руководителем методов принятия решений, воздействия на подчиненных и общения с ними. Искусство управления состоит в выборе стиля. В зависимости от личностных особенностей руководителя, подчиненных, ситуации и задачи выбирается один из трех стилей руководства: авторитарный, демократический и либеральный.

Одним из процессов групповой динамики является групповая сплоченность, которая характеризует степень приверженности группе ее членов. Сплоченность тесно взаимосвязана с совместимостью. Совместимость членов группы означает, что данный состав группы возможен для обеспечения выполнения группой ее функций. Можно выделить несколько уровней совместимости: физиологический, психофизиологический, психологический и социально-психологический. Для групповой сплоченности наиболее важны два последних уровня совместимости.

Группа оказывает влияние на ее членов, которое проявляется в феноменах групповой жизнедеятельности: конформизм, социальная фасилитация и ингибция, социальная лень, деиндивидуализация, огруппление мышления и групповая поляризация.

Большие в количественном отношении группы разделяются на стихийно возникшие, кратковременно существующие общности и долговременные, устойчивые в своем существовании группы. В структуре психологии большой социальной группы выделяют психический склад (национальный характер, нравы, обычаи, традиции, вкусы) и эмоциональную сферу (потребности, интересы, настроения). Психология устойчивых групп рассматривается на примере социальных классов и этносов.

Психический склад стихийных групп имеет специфические особенности, которые приближают его к женской психике. Во главе массы стоит вождь, который является ее организующим центром. Помимо масс выделяется творческая элита общества, которая отличается от них наличием творческих способностей и нонконформизмом.

В качестве основных субъектов стихийного поведения выделяют толпу и публику. Толпа может быть случайной, экспрессивной, экстатической, конвенциональной, действующей. Публика подразделяется на соборанную и несоборанную. К субъектам стихийного поведения Г.М. Андреева относит также и массу. Общим признаком стихийных групп является возникновение стихийной передачи информации, вследствие которой происходит групповое стимулирование действий. К механизмам массовой пси-

хологии относят, прежде всего, заражение, внушение и подражание. Убеждение в массе не столь эффективно.

Социальное движение – это достаточно организованное единство людей, ставящее перед собой определенную цель, связанную с изменением социальной действительности. Причины присоединения людей к движению объясняют теории относительной депривации и мобилизации ресурсов. Лидер движения должен наиболее полно выражать и отстаивать его цели и импонировать большой массе людей.

## **ТЕСТЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ**

**1. В социальной психологии выделяют следующие основные признаки группы:**

- а) осознание индивидами своей принадлежности к группе («мы-чувство»);
- б) наличие между индивидами определенных отношений;
- в) ? ... (распределение обязанностей, личностных влияний, статусов), функционирование группового давления, побуждающего индивидов к поведению в соответствии с принятыми общностью нормами;
- г) ?...

**2. Непосредственно контактирующие индивиды, объединенные общими целями и задачами, – это:**

- а) большая группа;
- б) малая группа;
- в) условная группа;
- г) лабораторная группа.

**3. Группа, к которой человек добровольно себя причисляет либо членом которой он хотел бы стать, называется:**

- а) первичной;
- б) неформальной;
- в) референтной;
- г) паритетной.

**4. Основные признаки коллектива (*исключите ошибочный ответ*):**

- а) объединение людей во имя социально одобряемой цели;
- б) «мы-чувство»;
- в) целостность;
- г) принцип развития личности вместе с развитием коллектива.

**5. Группа, объединенная только внутренними целями, не выходящими за ее рамки, стремящаяся осуществить свои групповые цели любой ценой, в том числе и за счет других групп, называется:**

- а) ассоциация;
- б) корпорация;
- в) кооперация;
- г) конформизм.

**6. Своеобразное разрешение на отклоняющееся от групповых норм (девиантное) поведение, которое дается высокостатусным членам группы, называется:**

- а) социальная фасилитация;
- б) конформизм;
- в) «идиосинкразический кредит»;
- г) социальная ингибция.

**7. Повышение скорости или продуктивности деятельности индивида вследствие актуализации в его сознании образа другого человека (или группы людей), выступающего в качестве соперника или наблюдателя за действиями данного индивида, определяется как:**

- а) социальная фасилитация;
- б) конформизм;
- в) «идиосинкразический кредит»;
- г) социальная ингибция.

**8. Изменение поведения или убеждений под влиянием реального или воображаемого давления группы – это:**

- а) социальная фасилитация;
- б) конформизм;
- в) «идиосинкразический кредит»;
- г) социальная ингибция.

**9. Позцией, противостоящей подлинному конформизму, является:**

- а) рефлексия;
- б) негативизм;
- в) борьба;
- г) рациональный конформизм.

## 10. Заполните пропуски в таблице:

Отличительные характеристики лидера и руководителя

Характеристики лидера	Характеристики руководителя
Регулирует межличностные (неофициальные) отношения в группе	Регулирует ... отношения в группе
Лидерство возникает стихийно, это менее стабильное явление, зависит от настроения группы	Руководитель ..., это более стабильное явление
Система санкций зависит от ....	Обладает более определенной системой санкций
Решения, касающиеся деятельности группы, более непосредственны	Процедура принятия решения более сложна, оно может не зависеть от ....
Лидерство – индивидуально-психологическая характеристика отношений в группе (элемент ...)	Руководство – социальная характеристика отношений в группе (элемент ...)

**11. Демократический стиль эффективен в условиях ... (продолжите).**

**12. В случае высокой самоорганизации коллектива при решении творческих задач эффективен стиль:**

- а) авторитарный;
- б) демократический;
- в) либеральный.

**13. В условиях, близких к экстремальным, в жестко заданных, алгоритмируемых условиях (в армии), при низком уровне организации группы, для работников с низкой квалификацией эффективен стиль:**

- а) авторитарный;
- б) демократический;
- в) либеральный.

**14. Дела в группе идут сами собой; лидер не дает указания; этапы работы складываются из отдельных интересов или исходят от нового лидера – это характеристики стиля:**

- а) авторитарного;
- б) демократического;
- в) либерального.

**15. Кратковременное собрание людей для совместного времяпрепровождения в связи с каким-либо зрелищем – это:**

- а) толпа;
- б) публика;
- в) аудитория.

**16. Паника усиливает действие:**

- а) заражения;
- б) внушения;
- в) подражания;
- г) аттракции.

**17. В рекламе используется:**

- а) заражение;
- б) внушение;
- в) подражание;
- г) контрсуггестия.

**18. В ходе организации (?) формулируется программа, избираются средства, которые могут быть использованы для достижения целей.**

## РЕЗЮМЕ

Охарактеризуем важнейшие понятия социальной психологии.

*Личность* – системное качество, которое индивид приобретает во взаимодействии с социальным окружением

*Социализация* – это процесс и результат включения индивида в социальные отношения. Процесс вхождения индивида в новую социальную среду включает три стадии: адаптация, индивидуализация, интеграция. Факторами социализации являются целенаправленное обучение, воспитание и случайные социальные воздействия. Социализация осуществляется в сферах деятельности, общения, самосознания.

*Социальная установка* (аттитюд) – это предрасположенность (склонность) субъекта к совершению определенного социального поведения. Структура аттитюда включает когнитивный, аффективный и поведенческий компоненты. Социальная установка достаточно сложным образом соотносится с реальным поведением (см. парадокс Лапьера и его объяснения).

*Взаимодействие* (межличностное) – 1) в широком смысле – случайный или преднамеренный, частный или публичный, длительный или кратковременный, вербальный или невербальный личностный контакт двух или более человек, имеющий следствием взаимные изменения их поведения, деятельности, отношений, установок; 2) в узком смысле – система взаимообусловленных индивидуальных действий, связанных циклической причинной зависимостью, при которой поведение каждого из участников выступает одновременно и стимулом, и реакцией на поведение остальных.

*Общение* – сложный многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией (коммуникативная сторона), выработку единой стратегии взаимодействия (интерактивная сторона) и восприятие и понимание другого человека (перцептивная сторона). Выделяют такие виды общения: непосредственное и опосредованное, прямое и косвенное, межперсональное и ролевое, вербальное и невербальное. Обмену информацией способствуют общий тезаурус участников, препятствует наличие коммуникативных барьеров. Ситуация взаимодействия диктует выбор определенного типа взаимодействия (кооперация или конкуренция) и стиля взаимодействия (ритуальный, манипулятивный, гуманистический). Познанию партнера по общению способствуют механизмы идентификации и рефлексии, искажают восприятие каузальная атрибуция и эффекты вос-

приятия (ореола, первичности, новизны и др.), которые могут рассматриваться как проявление стереотипизации.

*Группа* – ограниченная в размерах общность, выделяемая из социального целого на основе определенных признаков (характера выполняемой деятельности, социальной принадлежности, структуры). Основными характеристиками группы являются композиция, структура, групповая динамика, групповые нормы, групповые санкции. Классификация групп включает следующие их виды: условные и реальные, естественные и лабораторные, большие (устойчивые и стихийные: толпа, публика, аудитория) и малые (первичные и вторичные, формальные и неформальные, группы членства и референтные). По уровню развития выделяют следующие разновидности групп: ассоциация, корпорация, кооперация и коллектив. В качестве механизмов группообразования выступают разрешение внутригрупповых противоречий, «идиосинкразический кредит» и психологический обмен.

*Лидерство* – естественный социально-психологический процесс в группе, построенный на влиянии личного авторитета человека на поведение членов группы. Лидерство по ряду признаков отличается от руководства. В то же время и лидер, и руководитель играют роль организаторов, осуществляют социальное влияние в группе, используют субординационные отношения. Природу лидерства объясняют различным образом теории лидерства, теория черт, ситуационная, системная, концепция ценностного обмена. Выделяют три основных стиля руководства: авторитарный, демократический и либеральный, каждый из которых эффективен в определенных условиях.

В процессе жизнедеятельности группы возникают следующие групповые феномены: конформизм, социальная фасилитация и социальная ингибция, социальная лень, огруппление мышления, деиндивидуализация, групповая поляризация.

Большие в количественном отношении группы разделяются на стихийно возникшие, кратковременно существующие общности и долговременные, устойчивые в своем существовании группы. В структуре психологии большой социальной группы выделяют психический склад (национальный характер, нравы, обычаи, традиции, вкусы) и эмоциональную сферу (потребности, интересы, настроения).

## **ПРИМЕРНЫЕ ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ по социальной психологии**

1. Место социальной психологии в системе наук, ее предмет и задачи.
2. История формирования социально-психологических идей. Социальная психология в Беларуси.
3. Методология и методы социальной психологии.
4. Прикладные отрасли социальной психологии.
5. Личность как предмет исследования в социологии и психологии. Понятие о личности в социальной психологии. Социально-психологическая структура личности.
6. Самосознание и Я-концепция личности. Самооценка и уровень притязаний. Способы регулирования самооценки.
7. Социальные роли личности. Ролевая структура Я-концепции.
8. Социализация личности: понятие, содержание процесса социализации, стадии, институты, механизмы, направления.
9. Понятие социальной установки. Взаимосвязь социальной установки и поведения.
10. Отличия межличностных и общественных отношений. Виды межличностных отношений.
11. Понятие аттракции. Факторы аттракции.
12. Чувства и эмоции в общении и управление ими.
13. Развитие межличностных отношений.
14. Понятие, структура, функции и виды общения.
15. Общение как коммуникативный процесс. Коммуникативные барьеры и их преодоление.
16. Особенности вербальной и невербальной коммуникации.
17. Место взаимодействия в структуре общения. Теории, объясняющие взаимодействие.
18. Типы, стили и стратегии взаимодействия.
19. Мотивация конструктивного и деструктивного социального взаимодействия. Понятие ассертивного поведения.
20. Понятия социальной и межличностной перцепции. Механизмы межличностного восприятия.
21. Эффекты межличностного восприятия.
22. Самоподача как механизм социального восприятия и ее виды.
23. Понятие группы. Основные характеристики группы.

24. Классификация групп. Классификация малых групп. Понятие коллектива.
25. Возникновение и развитие малой группы. Механизмы групповой динамики.
26. Понятия лидерства и руководства. Теории лидерства. Социальная власть в малой группе.
27. Стили лидерства и их эффективность.
28. Сплоченность и совместимость.
29. Феномены групповой жизнедеятельности.
30. Процесс принятия группового решения. Методы принятия групповых решений<sup>67</sup>.
31. Общественные и межличностные отношения: отличие. Межличностные отношения в малой группе, их виды<sup>68</sup>.
32. Социометрия и референтометрия как методы изучения взаимоотношений в малой группе<sup>69</sup>.
33. Содержание и структура психологии большой социальной группы<sup>70</sup>.
34. Психологические особенности социальных классов<sup>71</sup>.
35. Особенности психологии этнических групп<sup>72</sup>.
36. Психологические особенности массобразования. Структура психики массы.
37. Элита и масса. Проблема социального лидерства.
38. Типы стихийных групп.
39. Механизмы массовой психологии: заражение, внушение, убеждение, подражание.
40. Социальное движение и его особенности.

---

<sup>67</sup> Розанова, В.А. Психология управления / В.А. Розанова. – М., 1997. – С. 166 – 168.

<sup>68</sup> Шевандрин Н.И. Социальная психология в образовании / Н.И. Шевандрин. – М., 1995. – С. 165 – 169.

<sup>69</sup> Там же, с. 446 – 448.

<sup>70</sup> Андреева, Г.М. Социальная психология / Г.М. Андреева. – М., 1997. – С. 151 – 158.

<sup>71</sup> Там же, с. 158 – 163.

<sup>72</sup> Там же, с. 163 – 171.

## СЛОВАРЬ ОСНОВНЫХ ПОНЯТИЙ

*Анкетирование* – письменный опрос, при котором испытуемый самостоятельно заполняет анкету.

*Аттракция* – процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего и продукт этого процесса, т.е. некое качество отношения. Выделяют три уровня аттракции: симпатия, дружба, любовь.

*Беседа* – метод сбора фактов о психических явлениях в процессе личного общения по специально составленной программе.

*Валидность* – качество метода, показывающее, в какой степени он измеряет то, для измерения чего он предназначен.

*Взаимодействие* (в психологии) – процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающих их взаимную обусловленность и связь.

*Взаимодействие* (межличностное) – 1) в широком смысле – случайный или преднамеренный, частный или публичный, длительный или кратковременный, вербальный или невербальный личностный контакт двух или более человек, имеющий следствием взаимные изменения их поведения, деятельности, отношений, установок; 2) в узком смысле – система взаимно обусловленных индивидуальных действий, связанных циклической причинной зависимостью, при которой поведение каждого из участников выступает одновременно и стимулом, и реакцией на поведение остальных.

*Внушение* (суггестия) – целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого или группу.

*Гипотеза* – научное предположение о структуре изучаемого явления, характере и сущности связей между его элементами, о факторах, обуславливающих эти связи.

*Группа* – ограниченная в размерах общность, выделяемая из социального целого на основе определенных признаков (характера выполняемой деятельности, социальной принадлежности, структуры).

*Групповое давление* – это процесс влияния установок, норм, ценностей и поведения группы на мнение и поведение индивида.

*Заражение* – бессознательная невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям.

*Идентификация* – уподобление себя значимому другому, отождествление себя с другим.

*«Идиосинкразический кредит»* – своеобразное разрешение на отклоняющееся от групповых норм (девиантное) поведение.

*Индивид* – человек в отдельности; понятие индивида характеризует телесное бытие человека, когда он выступает в своих природных, биологических особенностях, как человеческий организм.

*Индивидуальность* – человек как уникальная, самобытная личность, реализующая себя в творческой деятельности.

*Интервью* – опрос «лицом к лицу», при котором ставится задача в непосредственном контакте с человеком получить от него ответы на определенные, обычно заранее продуманные вопросы.

*Интроверсия* – обращенность сознания человека в основном к самому себе; поглощенность собственными проблемами и переживаниями, сопровождаемая ослаблением внимания к тому, что происходит вокруг. Противоположна экстраверсии.

*Казуальная атрибуция* – приписывание другому человеку причин поведения, намерений, чувств, качеств личности.

*Коллектив* – группа, где межличностные отношения опосредуются общественно значимым и личностно ценным содержанием совместной деятельности.

*Конформизм* – изменение поведения или убеждений под влиянием реального или воображаемого давления группы.

*Лидерство* – естественный социально-психологический процесс в группе, построенный на влиянии личного авторитета человека на поведение членов группы.

*Личность* – системное (социальное) качество, приобретаемое индивидом в предметной деятельности и общении и характеризующее меру представленности общественных отношений в индивиде.

*Менталитет* – характеристика некоторой культуры, в которой отражено своеобразие видения и понимания мира ее представителями.

*Методика* – прием целесообразного проведения какой-либо работы.

*Методы психологии* – это способы изучения психических явлений и психической деятельности.

*Методы обработки данных* – количественный (статистический анализ) и качественный (дифференциация материала по группам).

*Методы психологического воздействия* – набор приемов, методов и программ, воздействующих на поведение людей (метод предъявления моделей, дискуссия, тренинг).

*Методология* – учение о принципах построения, формах и способах научного познания, а также сама система принципов и способов организации, построения теоретической и практической деятельности.

*Наблюдение* – последовательное и целенаправленное восприятие психических явлений с целью изучения их изменений при определенных обстоятельствах.

*Надежность* – качество метода исследований, позволяющее получить одни и те же результаты при повторном или многократном его использовании.

*Общение* – сложный многоплановый процесс развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека

*Объект исследования* – то, на что направлен процесс познания (индивид, группа людей или психическое явление).

*Опосредование* – в общем смысле: включенность всех психических актов в культурный контекст жизни и деятельности индивида; в более узком смысле состоит в том, что все психические акты опосредуют друг друга, каждый испытывает на себе влияние других.

*Подражание* (имитация) – воспроизведение одним субъектом движений, действий, поведения другого субъекта.

*Потребность* – состояние нужды человека или животного в определенных условиях, которых им недостает для нормального существования и развития.

*Прайминг* – процесс, в ходе которого признаки ситуации включают память человека и тем самым активизируют какой-либо аспект Я-концепции.

*Предмет исследования* представляет собой свойства, стороны, отношения реальных объектов, рассматриваемые в определенных условиях.

*Репрезентативность* – качество метода исследований, которое характеризует способность выборки испытуемых быть представительной, т.е. достаточно точно отражать характеристики того контингента испытуемых, который обследуется.

*Референтная группа* – группа, к которой человек добровольно себя причисляет либо членом которой он хотел бы стать. Это групповой источник индивидуальных ценностей, суждений, поступков, норм и правил поведения.

*Рефлексия* – мыслительный процесс, направленный на анализ, понимание, осознание себя: собственных действий, поведения, опыта, характера и т. д.

*Самооценка личности* – оценка личностью самой себя, своих возможностей, качеств и места среди других людей.

*Самосознание* – совокупность психических процессов, посредством которых индивид осознает себя в качестве субъекта деятельности.

*Самоуважение* – обобщенный уровень самооценки личности.

*Социализация* – процесс и результат включения индивида в социальные отношения.

*Социальная ингибция* – ухудшение результатов деятельности в присутствии других людей.

*Социальная лень* – феномен групповой жизнедеятельности, суть которого в следующем: люди прилагают меньше усилий в том случае, когда они объединяют свои анонимные усилия ради общей цели, нежели в случае индивидуальной ответственности, когда виден вклад каждого отдельно в общее дело.

*Социальная фасилитация* – повышение скорости или продуктивности деятельности индивида вследствие актуализации в его сознании образа другого человека (или группы людей), выступающего в качестве соперника или наблюдателя за действиями данного индивида.

*Социальное движение* – достаточно организованное единство людей, ставящее перед собой определенную цель, как правило, связанную с изменением социальной действительности.

*Средства общения* – способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации (например, через органы чувств, тактильные, знаковые контакты).

*Стереотип* – некоторый устойчивый образ какого-либо явления или человека, которым пользуются как известным штампом («сокращением») при взаимодействии с этим явлением.

*Тезаурус* – общая система значений, понимаемых всеми членами группы.

*Тест* – краткое стандартизированное испытание, которое поддается математической обработке данных.

*Уровень притязаний* – желаемый уровень самооценки личности, проявляющийся в степени трудности цели, которую индивид ставит перед собой.

*Установка психологическая (set)* – неосознаваемая личностью готовность определенным образом воспринять, осмыслить объект и действовать с ним в соответствии с прошлым опытом.

*Установка социальная (attitude)* – предрасположенность (склонность) субъекта к совершению определенного социального поведения.

*Феномен групповой поляризации* (С. Московичи, М. Заваллони): обсуждение актуальных проблем в группе зачастую усиливает изначальные установки ее членов, как положительные, так и отрицательные; происходит смещение средней тенденции к своему полюсу вместо раскола мнений внутри группы.

*Феномен деиндивидуализации* (Л. Фестингер): утрата самосознания и боязнь оценки, когда нормативное сдерживание значительно ослабевает.

*Феномен огруппления мышления* (И. Джанис): для группы интересы групповой гармонии часто важнее принятия реалистических решений.

*Характер* – совокупность устойчивых индивидуальных особенностей личности, складывающихся и проявляющихся в деятельности и общении, обуславливая типичные для нее способы поведения.

*Ценностные ориентации* – личностные образования, характеризующие отношение к целям жизнедеятельности, а также к средствам достижения этих целей.

*Эмпатия* – способность человека к сопереживанию и сочувствию другим людям, к пониманию их внутренних состояний.

*Эмпирические* методы – методы сбора информации, к ним относят наблюдения и самонаблюдение, эксперимент, методы опроса (беседа, интервью, анкетирование), психодиагностические методы (тесты), анализ продуктов деятельности, моделирование.

*Эксперимент* – исследовательская деятельность в целях изучения причинно-следственных связей.

*Этноцентризм* – склонность воспринимать все жизненные явления с позиции своей этнической группы.

*Я-зеркальное* – представления индивида о том, что думают о нем другие, оно возникает на основе взаимодействия индивида с разнообразными первичными группами на основе получаемой обратной связи.

*Я-идеальное* – представление о себе в соответствии с желаниями (каким я хотел(а) бы стать).

*Я-концепция* – совокупность всех представлений индивида о себе, сопряженная с оценкой.

*Я-реальное* – система приписываемых себе в данный момент жизни качеств, свойств, характеристик.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Агеев, В.С. Психология межгрупповых отношений: моногр. / В. С. Агеев. – М.: МГУ, 1983. – 144 с.
2. Андреева, Г.М. Психология социального познания: учеб. пособие для вузов / Г. М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 1997. – 239 с.
3. Андреева, Г.М. Социальная психология: учеб. пособие для вузов / Г.М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 376 с.
4. Андриенко, Е.В. Социальная психология: учеб. пособие для студентов высш. пед. учеб. заведений, обучающихся по спец. «Социальная педагогика», «Педагогика и психология», «Социальная психология», «Педагогика»; 2-е изд., доп. / Е.В. Андриенко. – М.: Академия, 2003. – 263 с.
5. Аронсон, Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию: учеб. пособие для вузов / Э. Аронсон. – М.: Аспект Пресс, 1998. – 517 с.
6. Аронсон, Э. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме / Э. Аронсон, Т. Уилсон, Р. Эйкерт. – СПб.: Прайм – Еврознак, 2002. – 560 с.
7. Бабосов, Е.М. Конфликтология / Е.М. Бабосов. – Минск: ТетраСистемс, 2000. – 461 с.
8. Белинская, Е.П. Социальная психология личности: учеб. пособие для вузов / Е.П. Белинская, О.А. Тихомандрицкая. – М.: Аспект Пресс, 2001. – 301 с.
9. Битянова, М.Р. Социальная психология: учеб. пособие / М.Р. Битянова. – СПб.: Питер, 2008. – 368 с.
10. Большой психологический словарь / сост. и общ. ред. Б. Мещерякова, В. Зинченко. – СПб.: Прайм – Еврознак, 2004. – 672 с.
11. Вишнякова, Н.Ф. Конфликтология: учеб. пособие / Н.Ф. Вишнякова. – Минск: Універсітэцкае, 2000. – 246 с.
12. Гришина, Н.В. Психология конфликта / Н.В. Гришина. – СПб.: Питер, 2000.
13. Гуминский, А.П. Конфликты в повседневной жизни: практ. руководство по разрешению / А.П. Гуминский. – Минск: Тесей, 2002. – 147 с.
14. Диагностика межличностного взаимодействия: психодиагностический практикум / авт.-сост. Л.В. Финькевич. – Минск: БГПУ, 2003. – 42 с.
15. Диагностика управленческих способностей (сб. тестов и диагностических методик для руководителей): учеб.-метод. пособие / авт.-сост. Н.В. Романчик. – Минск: РИВШ, 2004. – 206 с.
16. Доценко, Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – М.: ЧеРо, 1996. – 344 с.
17. Дыгун, М.А. Социальная психология в схемах, понятиях и персоналиях / М.А. Дыгун, Т.Ф. Лутович. – Мозырь: Содействие, 2007. – 108 с.
18. Кетс де Врис, М. Мистика лидерства. Развитие эмоционального интеллекта / М. Кетс де Врис; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 311 с.
19. Коломинский, Я.Л. Психология взаимоотношений в малых группах (Общие и возрастные особенности) / Я.Л. Коломинский. – Минск: ТетраСистемс, 2001. – 432 с.

20. Кричевский, Р.Л. Психология малой группы: теоретический и прикладной аспекты / Р.Л. Кричевский, Е.М. Дубовская. – М.: МГУ, 1991. – 207 с.
21. Крысько, В.Г. Социальная психология: словарь-справ. / В. Г. Крысько. – Минск; М.: Харвест; АСТ, 2001. – 687с.
22. Крысько, В.Г. Социальная психология: учеб. для вузов / В.Г. Крысько. – М.: Владос-Пресс, 2002. – 447 с.
23. Куницына, В.Н. Межличностное общение: учеб. для вузов / В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова, В.М. Погольша. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с.
24. Курбатов, В.И. Искусство управлять общением / В.И. Курбатов. – Ростов н/Д: Феникс, 1997. – 350 с.
25. Левин, К. Разрешение социальных конфликтов / К. Левин. – СПб.: Речь, 2000.
26. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – 7-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 793 с.
27. Мудрик, А.В. Социализация человека: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по спец. 050711 (031300) «Социальная педагогика» / А.В. Мудрик. – М.: Академия, 2004. – 300 с.
28. Нуркова, В.В. Психология: учеб. / В.В. Нуркова, Н.Б. Березанская. – М.: Высш. образование, 2006. – 484 с.
29. Пайнс, Э. Практикум по социальной психологии; пер. с англ. / Э. Пайнс, К. Маслач. – 4-е междунар. изд. – СПб.: Питер, 2000. – 522 с.
30. Парыгин, Б.Д. Социальная психология: учеб. пособие / Б.Д. Парыгин. – СПб.: СПбГУП, 2003. – 616 с.
31. Петровский, А.В. Личность. Деятельность. Коллектив / А.В. Петровский. – М., 1982.
32. Прикладная социальная психология: учеб. пособие / под ред. А.Н. Сухова, А.А. Деркача. – М.: Ин-т прак. психол.; Воронеж: Модэк, 1998. – 688 с.
33. Пиз, А. Язык жестов / А. Пиз. – Нижний Новгород: Ай Кью, 1992. – 263 с.
34. Практикум по социальной психологии / под ред. И.С. Клециной. – СПб.: Питер, 2008. – 258 с.
35. Прикладная конфликтология: хрестоматия / сост. К.В. Сельчёнок. – Минск: Харвест, 1999. – 623 с.
36. Пронников, В.А. Язык мимики и жестов / В.А. Пронников, И.Д. Ладанов. – М., 1998. – 212 с.
37. Психология социальных ситуаций: хрестоматия / сост. Н.В. Гришина. – СПб.: Питер, 2001. – 403 с.
38. Руденский, Е.В. Социальная психология: курс лекций / Е.В. Руденский; Мин-во общего и проф. образования РФ. Новосибирская гос. акад. экономики и упр. Каф. социологии и психологии упр. – М.; Новосибирск: ИНФРА-М; НГАЭиУ, 1997. – 221 с.
39. Семечкин, Н.И. Социальная психология: учебник для вузов / Н.И. Семечкин. – СПб.: Питер, 2004.
40. Современная зарубежная социальная психология / под ред. Г.М. Андреевой [и др.]. – М.: Изд-во МГУ, 1984.
41. Социальная психология : учеб. пособие для вузов / под ред. А.Н. Сухова, А.А. Деркача. – 2-е изд., испр. – М.: Академия, 2003. – 600 с.

42. Фомин, Ю.А. Психология делового общения / Ю.А. Фомин. – Минск: Амалфея, 2000. – 384 с.
43. Фромм, Э. Бегство от свободы: Человек для себя / Э. Фромм; пер. с англ. Д.Н. Дудинского. – Минск: Попурри, 1998. – 671 с.
44. Харрис, Т.А. Я – О'Кей, ты – О'Кей : пер. с англ. / Т. А. Харрис. – М.: Смысл, 1997. – 328 с.
45. Хьелл, Л. Теории личности / Л. Хьелл, Д. Зиглер. – СПб.: Питер, 1997. – 608 с.
46. Чалдини, Р. Психология влияния / Р. Чалдини. – 3-е междунар. изд. – СПб.: Питер, 1999. – 272 с.
47. Шевандрин, Н.И. Социальная психология в образовании: учеб. пособие. Ч. 1. Концептуальные и прикладные основы социальной психологии / Н.И. Шевандрин. – М.: Владос, 1995. – 544 с.
48. Шейнов, В.П. Скрытое управление человеком (Психология манипулирования) / В.П. Шейнов. – Минск: Харвест, 2003. – 848 с.
49. Шостром, Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор / Э. Шостром; пер. с англ. – Минск: ТПЦ «Полифакт», 1992. – 128 с.
50. Шибутани, Т. Социальная психология / Т. Шибутани; пер. с англ. В.Б. Ольшанского. – Ростов н/Д: Феникс, 1999. – 539 с.
51. Шихирев, П.Н. Современная социальная психология: учеб. пособие / П.Н. Шихирев. – М.; Екатеринбург: ИП РАН; КСП+; Деловая книга, 2000. – 447 с.

# **ПРИЛОЖЕНИЯ**

## МЕТОДИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ СТУДЕНТУ

### *Как слушать и конспектировать лекцию*

**Лекция** продолжает оставаться ведущей формой обучения студентов. Это теоретическая форма обучения, основным методом которой – последовательное устное изложение содержания науки. Для лекции характерны следующие особенности: большой объем учебного материала, фундаментальность, сложность логических построений, доказательств и обобщений. На лекционном занятии студенты получают установку и направление для самостоятельной работы.

Лекция отличается от других форм занятий следующими достоинствами:

- она является незаменимым источником систематизированных знаний по всем темам и разделам учебной дисциплины;
- преподаватель непосредственно общается со студентами, вовлекая их в творческий процесс коллективного поиска знаний;
- лектор акцентирует внимание на ключевых, сложных для понимания и дискуссионных вопросах; представляет новые факты и аргументы, отражающие достижения науки и общественной практики;
- студенты имеют возможность задавать преподавателю вопросы и получать на них квалифицированные ответы, выражать собственное мнение;
- наглядность, используемая в процессе чтения лекции, способствует углублению представлений студентов об основных понятиях изучаемой дисциплины.

Слушание лекции – это сложный вид интеллектуальной деятельности, успех которого обусловлен, во-первых, общим «умением слушать», во-вторых, стремлением воспринимать материал осмысленно, а не механически, умением выделить главное.

Лекции необходимо записывать. Как показывают исследования, студенты, не ведущие записи, через 10 – 15 дней воспроизводят только 4 – 5 % лекционной информации. Их коллеги, аккуратно записывающие лекции и обладающие культурой их конспектирования, усваивают и сохраняют в своей памяти в течение продолжительного времени 92 – 95 % информации.

Конспектирование лекции – это ответственная задача. Правильно составленный конспект отвечает следующим требованиям:

- точно отражает основные тезисы, идеи, факты, положения и выводы лектора;

- свидетельствует о критически-творческом восприятии студентом информации, суждений и доказательств лектора;
- лаконично раскрывает содержание раздела (темы) учебного курса, сущность психологических теорий и проблем, явлений и процессов;
- отличается грамотностью, убедительностью, аккуратностью записей, использованием общепринятых сокращений слов и терминов.

Конспектирование лекции нередко вызывает трудности у студентов: одни пытаются записывать все дословно, другие пишут отрывочно, записи третьих хаотичны и непоследовательны. Чтобы избежать этих ошибок, необходимо придерживаться следующих правил:

1. После записи ориентирующих и направляющих внимание данных (тема, план лекции, рекомендованная литература) нужно следить за тем, как они раскрываются в содержании, подкрепляются формулировками, доказательствами, а затем и выводами.

2. Не следует подробно все записывать. Необходимо фиксировать основные положения и подтверждающие их аргументы, наиболее яркие примеры и факты, вопросы для самостоятельной проработки.

3. Запись лекции лучше вести в сжатой форме, короткими и четкими фразами. Полезно выработать свою систему сокращений, в которой можно было бы легко и безошибочно разобраться.

4. Следует стремиться к последовательности записи, выделяя темы и подтемы, вопросы и подвопросы, используя цифровую и буквенную нумерацию, красные строки, выделение абзацев, подчеркивание главного.

5. Рекомендуется оставлять в конспекте широкие поля для размышлений, вопросов, ответов на них, фиксирования деталей темы и собственных замечаний.

Даже отлично записанная лекция предполагает в дальнейшем самостоятельную работу над ней (глубокое осмысление ее содержания, логической структуры, выводов). В процессе самостоятельной работы над лекцией особенно важно выделить новый понятийный аппарат, уяснить суть новых понятий, при необходимости обратиться к словарям и другим источникам, заодно устранив неточности в записях.

Обобщению и систематизации материала лекции способствует составление на ее основе *опорных схем*. Для этого необходимо выделить основные понятия лекции, проанализировать их структуру, характер взаимосвязи между понятиями и отразить это на схеме.

Лекции не дублируют информацию, представленную в УМК, они шире по охвату и позволяют более глубоко усвоить программный материал.

## ***Как подготовиться к практическим (семинарским) занятиям***

Цель **семинарских занятий** – синтез изученной студентами литературы, соотнесение ее с материалом лекций, формирование умений анализировать и критически оценивать различные источники знаний, развитие творческих и поисково-исследовательских способностей студентов. Для обсуждения на семинарах выносятся узловые или наиболее сложные, спорные вопросы, знание и усвоение которых влияет на общую и профессиональную подготовку студентов, способствует развитию самостоятельного мышления.

При подготовке к семинарам необходимо:

- изучить конспекты лекций, учебную и специальную литературу;
- ознакомиться с наглядно-графическими материалами, решить тестовые задачи;
- подготовить устные сообщения, составить тезисы для выступления;
- подготовить аргументацию для участия в дискуссиях;
- подготовиться к различным формам контроля знаний;
- подготовиться к участию в деловых играх.

Качественное решение этих задач предполагает систематический и напряженный умственный труд. Если студент им пренебрегает, то он не сможет достичь высоких результатов в учебно-познавательной деятельности, она не принесет ему удовлетворения.

Эффективность семинарских занятий в определяющей степени зависит от желания и способностей студента самостоятельно постигать современные психологические знания. Ошибочно думать, что если в лекции «все понятно», то к семинару можно не готовиться или вообще на нем не присутствовать. Семинары не дублируют лекционную информацию, они способствуют ее углублению, самостоятельному и критическому осмыслению.

Развивающее значение семинара заключается в том, что участие студентов в деловых играх и социально-психологическом тренинге позволяет им формировать коммуникативные и деловые качества, необходимые для современного эффективного руководителя. Чем активнее вы участвуете в этих формах деятельности, тем больше для себя приобретаете (знаний, умений, навыков). Психологические тесты, используемые в процессе проведения семинаров, позволяют студенту лучше узнать себя, получить информацию о своих личностных качествах для дальнейшего профессионального и духовного развития.

*При подготовке к семинарским занятиям не следует ограничиваться только конспектом лекции.* Мы живем во время конкуренции, и слово «быть» все больше приобретает значение «превосходить». Высокие оценки на семинаре можно получить только при условии активного усвоения материала на основе использования творческого подхода.

В планах семинарских занятий представлена учебная и специальная литература, которая может быть полезна не только для активного и плодотворного участия в семинарах, но и для профессионального и карьерного роста в будущем.

Самообразование предполагает трудолюбие и систематичность. Следует разумно использовать свое время. Не откладывайте на завтра то, что можно сделать сегодня. Не ссылайтесь на отсутствие времени, праздники или неожиданные события. Подготовку к следующему семинару нужно начинать уже сегодня, тогда вы все успеете.

### ***Как подготовить реферат (устное сообщение)***

**Реферат** (от лат. «докладываю, сообщаю») означает самостоятельное исследование и краткое изложение в письменной или устной форме содержания научной проблемы, статьи или монографии. Выбор темы и содержания реферата (сообщения) – показатель творческого потенциала автора.

При оценке выполненного студентом исследования преподаватель ориентируется на следующие критерии, выработанные педагогической практикой:

- уровень исследовательских навыков студента: качество плана сообщения, подбора литературы, систематизации и анализа фактов и идей; творческий характер авторских суждений, замечаний, выявленных им противоречий и недостатков;

- самостоятельность мышления студента: обоснованность, точность и полемичность оценок идей и основных положений теории;

- понимание автором значения теоретических изысканий для жизненной практики и выбранной профессии (как использовать полученные знания и умения на практике);

- умение студента публично защищать, аргументировать собственные выводы, вести диалог с оппонентами, отвечать на вопросы аудитории.

Основные требования, предъявляемые к научному реферату (докладу), тезисам публичного выступления:

- актуальность темы исследования;

- критически-творческая интерпретация научных идей, фактов, положений и выводов, использованной литературы;
- самостоятельность и доказательность авторских суждений о научной проблеме.

Поиск литературы является составной частью работы над избранной темой. При подготовке выступления нужно использовать несколько источников, причем информация должна быть критически осмыслена студентом и тщательно им структурирована.

При подготовке и заслушивании реферата главными критериями его высокой оценки являются **новизна материала** («что нового узнают из него ваши товарищи»); **увлекательность** предлагаемых сведений («если интересно вам, значит будет интересно и слушателям»); **доступность** отобранной информации («если не понимаете вы, то не поймет и слушатель»); достойная **форма изложения** («не читать, а объяснять и рассказывать»). *Неподготовленное чтение студентом информации из ксерокопии источника или распечатки одного электронного документа из Интернета не расценивается как достойный положительной оценки реферат (доклад, сообщение).*

Рефераты (доклады), представляемые на вузовские научные конференции и республиканские конкурсы, должны быть апробированы (т.е. заслушаны и оценены) на семинарских занятиях, на конференциях в учебных группах.

### ***Как подготовиться к дискуссии***

**Дискуссия** (от лат. discussio – «рассмотрение, исследование») – спор, обсуждение какого-либо вопроса; предполагает компетентность в обсуждаемых вопросах и соблюдение норм полемики.

Эффективность дискуссий снижают следующие недостатки:

- спор не по существу (непонимание некоторыми участниками рассматриваемых проблем, их неподготовленность к обсуждению);
- неуважение к оппонентам, нетерпимость к чужому мнению и неумение отстаивать собственные взгляды и убеждения;
- поверхностность суждений и предложений;
- неразвитость представлений об искусстве полемики.

К дискуссии нужно тщательно готовиться. Необходимо вникнуть в сущность основных идей и положений теории, осмыслить их, продумать аргументы «за» и «против». Полезно обратиться к литературе об искусстве дискуссии, имеющейся в библиотеке.

## *Как подготовиться к зачету*

**Зачет** – это форма аттестации студентов, контроля качества усвоенных ими знаний, умений и навыков. Чтобы успешно сдать зачет, нужно заранее и тщательно к нему готовиться:

- уяснить требования к знаниям, умениям и навыкам, предъявляемые студенту государственным образовательным стандартом по психологии управления;
- выявить пробелы в знаниях, руководствуясь учебной программой;
- составить индивидуальный план-график подготовки к зачету; повторить все темы и разделы психологии управления, используя конспекты лекции, записи во время семинарских занятий, рекомендуемую литературу;
- систематизировать и конкретизировать знания, оценить их качество через призму контрольных вопросов к зачету.

Если что-то непонятно, есть вопросы – консультируйтесь с преподавателем. Консультации можно использовать для углубления знаний, восполнения пробелов, однако без тщательного самостоятельного продумывания беседа с консультантом будет носить поверхностный характер и не даст нужного результата.

Придерживайтесь плана-графика подготовки. Разумно сочетайте напряженную подготовку к аттестации с содержательным досугом. Дайте себе установку *выучить* материал, а не просто понять его и ознакомиться с ним. *Выделяйте главное, структурируйте информацию*, используя для этого план, схемы, опорные конспекты. Распределяйте повторение материала во времени.

В процессе повторения анализируются и систематизируются все знания, накопленные при изучении программного материала: данные учебника, записи лекций, конспекты прочитанных книг, заметки, сделанные во время консультаций и семинаров. Ни в коем случае нельзя ограничиваться только одним конспектом, а тем более – чужими записями. Записи и конспекты – вещи сугубо индивидуальные, понятные только автору. Готовясь по чужим записям, легко можно сделать очень грубые ошибки.

Получив задание на зачете, внимательно осмыслите сформулированные вопросы. У вас будет время, чтобы составить развернутый план ответа на вопросы. Однако нет необходимости (и времени) подробно записывать все, что вы знаете по данному вопросу. Тщательно обдумайте то, что сообщите преподавателю.

Отвечайте спокойно, уверенно, не торопясь. Избегайте общих рассуждений и многословия (не «лейте воду»). Излагайте мысли лаконично и последовательно. Главная задача студента – *раскрыть суть вопросов, указанных в варианте задания для зачета.*

Не смущайтесь, если преподаватель задает дополнительные вопросы с учетом вашей творческой активности на семинарах, отношения к лекциям и другим формам учебного процесса. *С увеличением количества пропущенных занятий повышается возможность получить от преподавателя дополнительные вопросы.*

Однако есть и приятные новости. У вас имеется возможность избежать дополнительных стрессовых нагрузок и получить зачет «автоматически». Для этого активно работайте на семинарах и лекциях, не пропускайте занятия без уважительной причины. Требования к «автоматическому» зачету преподаватель конкретизирует на первом семинарском занятии.

### ***Рейтинговая система оценки знаний студентов***

В соответствии с точным смыслом английского первоисточника под **рейтингом** понимается «накопленная оценка» или «оценка, учитывающая предысторию». Значение термина «рейтинг» раскрывается в «Большом словаре иностранных слов» (М., Центрполиграф, 2001):

1. Индивидуальный числовой показатель квалификационной оценки достижений спортсмена в каком-либо виде спорта.

2. Индивидуальный показатель оценки текущей популярности какого-либо лица, организации, группы.

Несмотря на то, что данное определение ничего не говорит об использовании термина в педагогической практике, оно выделяет несколько важных аспектов понятия. Во-первых, рейтинг – *числовой показатель*, и, следовательно, для его получения требуется определенная математическая обработка. Во-вторых, рейтинг *определяет место в классификационном списке*, а, значит, ранжирование неразрывно связано с процедурой определения рейтинга.

Важной особенностью рейтинга является достаточно высокая степень объективности метода. Четкость и строгость, не оставляющая места для эмоций, предвзятости, снискали рейтингу как индивидуальному числовому показателю достижений человека заслуженную популярность в разных сферах его деятельности. Рейтинговая система может быть определена как особый тип проверки, при которой используются традиционные

виды контроля (текущий, тематический, итоговый), традиционные его формы (проверка домашних заданий, коллоквиумы, тестирование, зачеты, экзамены, индивидуальные задания), традиционные способы (письменный устный, практический).

*Отличительные свойства рейтинговой системы:* непрерывный и тотальный характер проверки; проверка проводится по четким правилам, заранее согласованным со студентами; по результатам проверки проводится ранжирование студентов путем присвоения каждому из них рейтинга; при определении рейтинга в большей степени, чем обычно, используются математические и статистические методы. По рейтинговой системе устанавливается четкая система учета выполненной каждым студентом работы. Этот учет должен вести преподаватель и в любой момент он может быть представлен студенту.

При работе по **модульно-рейтинговой системе** учебная дисциплина разделяется на крупные блоки (модули), каждый из которых содержит завершенные разделы изучаемого курса. Изучение курса идет поэтапно. В данном учебно-методическом комплексе весь учебный материал разделен на четыре блока. По завершении изучения каждого из них будет проведен контроль усвоения знаний. Кроме этого, учитываются посещаемость, активность студентов в процессе практических занятий. Повышению рейтинга студента способствуют подготовка сообщений, выполнение творческих заданий, участие в научных конференциях.

Мы будем использовать вид рейтинга, который называется *делительным*<sup>73</sup>. Он представляет собой творческое развитие идеи среднего балла. Преподаватель в ходе контроля выставляет оценки за разные виды работ и, разделив их на общее количество оценок, получает итоговый рейтинговый балл. Такой балл привязан к обычной системе оценивания, дифференцирован и достаточно точно отражает уровень знаний. Поскольку заключительной операцией при подсчете рейтингового балла в этом случае является деление, отсюда и название данной разновидности рейтинга. Для получения «автоматического» зачета итоговый рейтинговый балл, вычисляемый как средний балл за все выполненные студентом виды работы, должен составить не менее 7.

---

<sup>73</sup>Золотухин, Ю.П. Рейтинговая система: конструирование и практика применения / Ю.П. Золотухин, И.Б. Кряквина // Высшая школа. – 2003. – № 6 – С. 13 – 15.

## ПСИХОДИАГНОСТИЧЕСКИЕ МЕТОДИКИ

### ПЯТИФАКТОРНЫЙ ЛИЧНОСТНЫЙ ОПРОСНИК Р. МАККРЕЙ – П. КОСТА («БОЛЬШАЯ ПЯТЕРКА»)

Пятифакторный личностный опросник, более известный как «Большая пятерка» («Великолепная пятерка»), разработан американскими психологами Р. МакКрей и П. Коста в 1983 – 1985 гг. В последующем опросник совершенствовался и в окончательном виде в 1992 г. представлен тестом *NEO PI* (аббревиатура. От английского словосочетания: «Нейротизм, экстраверсия, открытость – личностный опросник»). По мнению Р. МакКрей и П. Коста, выделенных на основе факторного анализа пяти независимых переменных (нейротизм, экстраверсия, открытость опыту, сотрудничество, добросовестность) вполне достаточно для адекватного описания психологического портрета личности.

В настоящее время тест-опросник «Большая пятерка» приобрел большую популярность и практическое значение как за рубежом, так и в отечественной психологии. В русском переводе опросник был адаптирован к условиям русской культуры В.Е. Орлом в соавторстве с А.А. Рукавишниковым и И.Г. Сениным. Известна японская версия «Большой пятерки» *5PFQ* (сост. Хийджиро Теуйн), которая была переведена и адаптирована в 1999 г. к отечественным условиям социальной среды психологами Курганского государственного университета. Эта версия пятифакторного личностного опросника в интерпретации А.Б. Хромова представлена ниже.

Пятифакторный тест-опросник представляет собой набор из 75 парных, противоположных по своему значению, стимульных высказываний, характеризующих поведение человека. Стимульный материал имеет пятиступенчатую оценочную шкалу Лайкерта (– 2; – 1; 0; 1; 2), с помощью которой можно измерять степень выраженности каждого из пяти факторов (экстраверсия – интроверсия; привязанность – обособленность; самоконтроль – импульсивность; эмоциональная неустойчивость – эмоциональная устойчивость; экспрессивность – практичность).

#### Инструкция

Пятифакторный тест-опросник состоит из 75 парных, противоположных по своему значению высказываний, с помощью которых можно выявить свойства личности, проявляющиеся в тех или иных житейских ситуациях. Между парными высказываниями размещена оценочная шкала (-2; -1; 0; 1; 2). В опроснике нет утверждений правильных или неправильных, так же как нет хороших или плохих черт личности. Степень выраженности каждого из 75 парных высказываний определяется с помощью приведенной выше оценочной шкалы.

Прочтите первое парное высказывание и определите, какое из двух альтернативных высказываний вам больше всего подходит. Если подходит высказывание, записанное слева от оценочной шкалы, то используйте для оценки этого высказывания значения «– 2» или «– 1». Если вам подходит правое высказывание, то оно оценивается значениями «2» или «1». Значения «– 2» или «2» выбираются в том случае, если оцени-

ваемое высказывание выражено сильно. Если это высказывание выражено слабо (слабее), то выбирается значение «- 1» или «1». В том случае, когда ни одна из альтернатив вам не подходит, а подходит нечто среднее между ними, то выбирается значение «0».

Выбранное значение по первому высказыванию записывается в бланк ответов в левую ячейку под номером 1. Таким образом, выбираются значения для всех последующих высказываний-альтернатив с записью в левые ячейки, соответствующие порядковым номерам высказываний.

### Текст опросника

1. Мне нравится заниматься физкультурой	-2	-1	0	1	2	Я не люблю физические нагрузки
2. Люди считают меня отзывчивым и доброжелательным человеком	-2	-1	0	1	2	Некоторые люди считают меня холодным и черствым
3. Я во всем ценю чистоту и порядок	-2	-1	0	1	2	Иногда я позволяю себе быть неряшливым
4. Меня часто беспокоит мысль, что что-нибудь может случиться	-2	-1	0	1	2	«Мелочи жизни» меня не тревожат
5. Все новое вызывает у меня интерес	-2	-1	0	1	2	Часто новое вызывает у меня раздражение
6. Если я ничем не занят, то это меня беспокоит	-2	-1	0	1	2	Я человек спокойный и не люблю суетиться
7. Я стараюсь проявлять дружелюбие ко всем людям	-2	-1	0	1	2	Я не всегда и не со всеми дружелюбный человек
8. Моя комната всегда аккуратно прибрана	-2	-1	0	1	2	Я не очень стараюсь следить за чистотой и порядком
9. Иногда я расстраиваюсь из-за пустяков	-2	-1	0	1	2	Я не обращаю внимания на мелкие проблемы
10. Мне нравятся неожиданности	-2	-1	0	1	2	Я люблю предсказуемость событий
11. Я не могу долго оставаться в неподвижности	-2	-1	0	1	2	Мне не нравится быстрый стиль жизни
12. Я тактичен по отношению к другим людям	-2	-1	0	1	2	Иногда в шутку я задеваю самолюбие других
13. Я методичен и пунктуален во всем	-2	-1	0	1	2	Я не очень обязательный человек
14. Мои чувства легко уязвимы и ранимы	-2	-1	0	1	2	Я редко тревожусь и редко чего-либо боюсь
15. Мне не интересно, когда ответ ясен заранее	-2	-1	0	1	2	Я не интересуюсь вещами, которые мне не понятны
16. Я люблю, чтобы другие быстро выполняли мои распоряжения	-2	-1	0	1	2	Я не спеша выполняю чужие распоряжения
17. Я уступчивый и склонный к компромиссам человек	-2	-1	0	1	2	Я люблю поспорить с окружающими
18. Я проявляю настойчивость, решая трудную задачу	-2	-1	0	1	2	Я не очень настойчивый человек
19. В трудных ситуациях я весь сжимаюсь от напряжения	-2	-1	0	1	2	Я могу расслабиться в любой ситуации

20. У меня очень живое воображение	-2	-1	0	1	2	Я всегда предпочитаю реально смотреть на мир
21. Мне часто приходится быть лидером, проявлять инициативу	-2	-1	0	1	2	Я скорее подчиненный, чем лидер
22. Я всегда готов оказать помощь и разделить чужие трудности	-2	-1	0	1	2	Каждый должен уметь позаботиться о себе
23. Я очень старательный во всех делах человек	-2	-1	0	1	2	Я не очень усердствую на работе
24. У меня часто выступает холодный пот и дрожат руки	-2	-1	0	1	2	Я редко испытываю напряжение, сопровождаемое дрожью в теле
25. Мне нравится мечтать	-2	-1	0	1	2	Я редко увлекаюсь фантазиями
26. Часто случается, что я руковожу, отдаю распоряжения другим людям	-2	-1	0	1	2	Я предпочитаю, чтобы кто-то другой брал в свои руки руководство
27. Я предпочитаю сотрудничать с другими, чем соперничать	-2	-1	0	1	2	Без соперничества общество не могло бы развиваться
28. Я серьезно и прилежно отношусь к работе	-2	-1	0	1	2	Я стараюсь не брать дополнительные обязанности на работе
29. В необычной обстановке я часто нервничаю	-2	-1	0	1	2	Я легко привыкаю к новой обстановке
30. Иногда я погружаюсь в глубокие размышления	-2	-1	0	1	2	Я не люблю тратить свое время на размышления
31. Мне нравится общаться с незнакомыми людьми	-2	-1	0	1	2	Я не очень общительный человек
32. Большинство людей добры от природы	-2	-1	0	1	2	Я думаю, что жизнь делает некоторых людей злыми
33. Люди часто доверяют мне ответственные дела	-2	-1	0	1	2	Некоторые считают меня безответственным
34. Иногда я чувствую себя одиноко, тоскливо и все валится из рук	-2	-1	0	1	2	Часто, что-либо делая, я так увлекаюсь, что забываю обо всем
35. Я хорошо знаю, что такое красота и элегантность	-2	-1	0	1	2	Мое представление о красоте такое же, как и у других
36. Мне нравится приобретать новых друзей и знакомых	-2	-1	0	1	2	Я предпочитаю иметь только несколько надежных друзей
37. Люди, с которыми я общаюсь, обычно мне нравятся	-2	-1	0	1	2	Есть такие люди, которых я не люблю
38. Я требователен и строг в работе	-2	-1	0	1	2	Иногда я пренебрегаю своими обязанностями
39. Когда я сильно расстроен, у меня тяжело на душе	-2	-1	0	1	2	У меня очень редко бывает мрачное настроение
40. Музыка способна так захватить меня, что я теряю чувство времени	-2	-1	0	1	2	Драматическое искусство и балет кажутся мне скучными
41. Я люблю находиться в больших и веселых компаниях	-2	-1	0	1	2	Я предпочитаю уединение
42. Большинство людей – честные, им можно доверять	-2	-1	0	1	2	Иногда я отношусь подозрительно к другим людям
43. Я обычно работаю добросовестно	-2	-1	0	1	2	Люди часто находят в моей работе ошибки

44. Я легко впадаю в депрессию	-2	-1	0	1	2	Мне невозможно испортить настроение
45. Настоящее произведение искусства вызывает у меня восхищение	-2	-1	0	1	2	Я редко восхищаюсь совершенством настоящего произведения искусства
46. «Болея» на спортивных соревнованиях, я забываю обо всем	-2	-1	0	1	2	Я не понимаю, почему люди занимаются опасными видами спорта
47. Я стараюсь проявлять чуткость, когда имею дело с людьми	-2	-1	0	1	2	Иногда мне нет дела до интересов других людей
48. Я редко делаю необдуманно то, что хочу сделать	-2	-1	0	1	2	Я предпочитаю принимать решения быстро
49. У меня много слабостей и недостатков	-2	-1	0	1	2	У меня высокая самооценка
50. Я хорошо понимаю свое душевное состояние	-2	-1	0	1	2	Мне кажется, что другие люди менее чувствительны, чем я
51. Я часто игнорирую сигналы, предупреждающие об опасности	-2	-1	0	1	2	Я предпочитаю избегать опасных ситуаций
52. Радость других я разделяю как собственную	-2	-1	0	1	2	Я не всегда разделяю чувства других людей
53. Я обычно контролирую свои чувства и желания	-2	-1	0	1	2	Мне трудно сдерживать свои желания
54. Если я терплю неудачу, то обычно обвиняю себя	-2	-1	0	1	2	Мне часто «везет», и обстоятельства редко бывают против меня
55. Я верю, что чувства делают мою жизнь содержательнее	-2	-1	0	1	2	Я редко обращаю внимание на чужие переживания
56. Мне нравятся карнавальные шествия и демонстрации	-2	-1	0	1	2	Мне не нравится находиться в многолюдных местах
57. Я стараюсь поставить себя на место другого человека, чтобы его понять	-2	-1	0	1	2	Я не стремлюсь понять все нюансы переживаний других людей
58. В магазине я обычно долго выбираю то, что надумал купить	-2	-1	0	1	2	Иногда я покупаю вещи импульсивно
59. Иногда я чувствую себя жалким человеком	-2	-1	0	1	2	Обычно я чувствую себя нужным человеком
60. Я легко «вживаюсь» в переживания вымышленного героя	-2	-1	0	1	2	Приключения киногероя не могут изменить мое душевное состояние
61. Я чувствую себя счастливым, когда на меня обращают внимание	-2	-1	0	1	2	Я скромный человек и стараюсь не выделяться среди людей
62. В каждом человеке есть нечто, за что его можно уважать	-2	-1	0	1	2	Я еще не встречал человека, которого можно было бы уважать
63. Обычно я хорошо думаю, прежде чем действую	-2	-1	0	1	2	Я не люблю продумывать заранее результаты своих поступков
64. Часто у меня бывают взлеты и падения настроения	-2	-1	0	1	2	Обычно у меня ровное настроение
65. Иногда я чувствую себя фокусником, подшучивающим над людьми	-2	-1	0	1	2	Люди часто называют меня скучным, но надежным человеком

66. Я привлекателен для лиц противоположного пола	-2	-1	0	1	2	Некоторые считают меня обычным и неинтересным человеком
67. Я всегда стараюсь быть добрым и внимательным с каждым человеком	-2	-1	0	1	2	Некоторые люди думают, что я самонадеянный и эгоистичный
68. Перед путешествием я намечаю точный план	-2	-1	0	1	2	Я не могу понять, зачем люди строят такие детальные планы
69. Мое настроение легко меняется на противоположное	-2	-1	0	1	2	Я всегда спокоен и уравновешен
70. Я думаю, что жизнь – это азартная игра	-2	-1	0	1	2	Жизнь – это опыт, передаваемый последующим поколениям
71. Мне нравится выглядеть вызывающе	-2	-1	0	1	2	В обществе я обычно не выделяюсь поведением и модной одеждой
72. Некоторые говорят, что я снисходителен к окружающим	-2	-1	0	1	2	Говорят, что я часто хвастаюсь своими успехами
73. Я точно и методично выполняю свою работу	-2	-1	0	1	2	Я предпочитаю «плыть по течению», доверяя своей интуиции
74. Иногда я бываю настолько взволнован, что даже плачу	-2	-1	0	1	2	Меня трудно вывести из себя
75. Иногда я чувствую, что могу открыть в себе нечто новое	-2	-1	0	1	2	Я не хотел бы ничего в себе менять

### Обработка результатов тестирования

1. Выбранные оценочные значения высказываний переводятся в баллы:

Оценочная шкала	-2	-1	0	1	2
Баллы	5	4	3	2	1

2. Балльные оценки проставляются в бланк ответов в правые ячейки соответствующих высказываний. Каждый из основных пяти факторов состоит из пяти первичных факторов. К примеру, основной фактор «экстраверсия – интроверсия» состоит из первичных факторов 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.5. В количественном выражении первичные факторы определяются суммированием трех балльных оценок. К примеру, первичный фактор 1.1 «активность – пассивность» оценивается суммой баллов, полученных на высказывания 1, 6, 11.

### Бланк ответов пятифакторного опросника

	I	II	III	IV	V
1	<input type="text"/>				
2	<input type="text"/>				
3	<input type="text"/>				
4	<input type="text"/>				
5	<input type="text"/>				
6	<input type="text"/>				
7	<input type="text"/>				
8	<input type="text"/>				
9	<input type="text"/>				
10	<input type="text"/>				
11	<input type="text"/>				
	1.1 =	2.1 =	3.1 =	4.1 =	5.1 =

16	□ □	17	□ □	18	□ □	19	□ □	20	□ □
21	□ □	22	□ □	23	□ □	24	□ □	25	□ □
26	□ □	27	□ □	28	□ □	29	□ □	30	□ □
	1.2 =		2.2 =		3.2 =		4.2 =		5.2 =
<hr/>									
31	□ □	32	□ □	33	□ □	34	□ □	35	□ □
36	□ □	37	□ □	38	□ □	39	□ □	40	□ □
41	□ □	42	□ □	43	□ □	44	□ □	45	□ □
	1.3 =		2.3 =		3.3 =		4.3 =		5.3 =
<hr/>									
46	□ □	47	□ □	48	□ □	49	□ □	50	□ □
51	□ □	52	□ □	53	□ □	54	□ □	55	□ □
56	□ □	57	□ □	58	□ □	59	□ □	60	□ □
	1.4 =		2.4 =		3.4 =		4.4 =		5.4 =
<hr/>									
61	□ □	62	□ □	63	□ □	64	□ □	65	□ □
66	□ □	67	□ □	68	□ □	69	□ □	70	□ □
71	□ □	72	□ □	73	□ □	74	□ □	75	□ □
	1.5 =		2.5 =		3.5 =		4.5 =		5.5 =
	I =		II =		III =		IV =		V =

3. Суммирование балльных оценок первичных факторов по вертикали определяет количественную выраженность соответствующего основного фактора. К примеру, сумма баллов первичных факторов 1.1, 1.2, 1.3, 1.4, 1.5 определяет количественную выраженность первого основного фактора «экстраверсия – интроверсия».

Таким же образом определяется количественная выраженность остальных основных факторов: II (привязанность – обособленность); III (самоконтроль – импульсивность); IV (эмоциональная устойчивость – эмоциональная неустойчивость); V (экспрессивность – практичность).

### Интерпретация результатов тестирования

1. На основе анализа первичных факторов можно составить определенное представление о характерологических особенностях испытуемого. К примеру, высокие баллы (11 – 15) по первичному фактору 1.1 свидетельствуют об определенной активности испытуемого, низкие (– 7) – о его пассивности. В каждом из первичных факторов слева обозначается черта личности, которая по версии «Большой пятерки» соответствует высо-



## Интерпретация основных факторов

Первый фактор	
Экстраверсия	Интроверсия
<p>Высокие значения по фактору определяют направленность психики человека на экстраверсию.</p> <p>Типичные экстраверты отличаются общительностью, любят развлечения и коллективные мероприятия, имеют большой круг друзей и знакомых, ощущают потребность общения с людьми, с которыми можно поговорить и приятно провести время, стремятся к праздности и развлечениям, не любят себя утруждать работой или учебой, тяготеют к острым, возбуждающим впечатлениям, часто рискуют, действуют импульсивно, необдуманно, по первому побуждению.</p> <p>Экстраверты беззаботны, оптимистичны и любят перемены.</p> <p>У них ослаблен контроль над чувствами и поступками, поэтому они бывают склонны к вспыльчивости и агрессивности.</p> <p>В работе, как правило, ориентированы на скорость выполнения задания, от однообразной деятельности у них быстрее развивается состояние монотонии. Экстраверты предпочитают работать с людьми.</p> <p>В деятельности экстраверты быстрее, чем интроверты, извлекают информацию из памяти, лучше выполняют трудные задания в ситуации дефицита времени.</p> <p>Экстраверты чувствуют себя бодрее вечером и лучше работают во второй половине дня. Такие люди чувствительны к поощрению.</p>	<p>Низкие значения по фактору характерны для интровертов.</p> <p>Основными особенностями интровертов являются отсутствие уверенности в отношении правильности своего поведения и невнимания к происходящим вокруг событиям; большая опора на собственные силы и желания, чем на взгляды других людей; предпочтение абстрактных идей конкретным явлениям действительности.</p> <p>Интроверты обладают ровным, несколько сниженным фоном настроения. Они озабочены своими личными проблемами и переживаниями. Такие люди обычно сдержанны, замкнуты, избегают рассказывать о себе, не интересуются проблемами других людей. Они предпочитают книги общению с людьми. Интроверты отдают предпочтение теоретическим и научным видам деятельности. В учебе они достигают более заметных успехов, чем экстраверты.</p> <p>Интровертированные люди любят планировать свое будущее, всегда взвешивают свои поступки, не доверяют первым побуждениям и увлечениям, всегда строго контролируют свои чувства, редко бывают несдержанными и возбужденными. Интроверты легче переносят однообразие в деятельности, лучше работают в спокойной обстановке и в первой половине дня. Они более чувствительны к наказанию, чем к поощрению.</p>

<b>Второй фактор</b>	
Привязанность	Обособленность
<p>Высокие значения по данному фактору определяют позитивное отношение человека к людям.</p> <p>Такие лица испытывают потребность быть рядом с другими людьми. Как правило, это добрые, отзывчивые люди, они хорошо понимают других людей, чувствуют личную ответственность за их благополучие, терпимо относятся к недостаткам других людей.</p> <p>Умеют сопереживать, поддерживают коллективные мероприятия и чувствуют ответственность за общее дело, добросовестно и ответственно выполняют взятые на себя поручения.</p> <p>Взаимодействуя с другими, такие люди стараются избегать разногласий, не любят конкуренции, больше предпочитают сотрудничать с людьми, чем соперничать.</p> <p>В группе такие люди, как правило, пользуются уважением.</p>	<p>Низкие оценки по фактору свидетельствуют о стремлении человека быть независимым и самостоятельным. Такие люди предпочитают держать дистанцию, иметь обособленную позицию при взаимодействии с другими. Они избегают общественных поручений, небрежны в выполнении своих обязанностей и обещаний.</p> <p>Люди, имеющие низкие значения по этому фактору, холодно относятся к другим людям, часто не понимают тех, с кем общаются. Их больше волнуют собственные проблемы, чем проблемы окружающих их людей. Свои интересы они ставят выше интересов других людей и всегда готовы их отстаивать в конкурентной борьбе. Такие люди обычно стремятся к совершенству. Для достижения своих целей они используют все доступные им средства, не считаясь с интересами других людей. Люди с такими характеристиками редко демократичным путем становятся руководителями.</p>
<b>Третий фактор</b>	
Самоконтроль (высокий самоконтроль поведения)	Импульсивность (низкий самоконтроль поведения)
<p>Главным содержанием этого фактора является волевая регуляция поведения.</p> <p>На полюсе высоких значений находятся такие черты личности, как добросовестность, ответственность, обязательность, точность и аккуратность в делах.</p> <p>Такие люди любят порядок и комфорт, они настойчивы в деятельности и обычно достигают в ней высоких результатов. Они придерживаются моральных принципов, не нарушают общепринятых норм поведения в обществе и соблюдают их даже тогда, когда нормы и правила кажутся пустой формальностью.</p> <p>Высокая добросовестность и сознательность обычно сочетаются с хорошим самоконтролем, со стремлением к утверждению общечеловеческих ценностей, иногда в ущерб личным. Такие люди редко чувствуют себя полностью раскованными настолько, чтобы позволить себе дать волю чувствам.</p>	<p>Человек, имеющий низкую оценку по этому фактору, редко проявляет в своей жизни волевые качества, он живет, стараясь не усложнять свою жизнь. Ищет «легкой жизни».</p> <p>Это такой тип личности, для которого характерны естественность поведения, беспечность, склонность к необдуманным поступкам.</p> <p>Такой человек может недобросовестно относиться к работе, не проявляя настойчивости в достижении цели. Он не прилагает достаточных усилий для выполнения принятых в обществе требований и культурных норм поведения, может презрительно относиться к моральным ценностям. Человек, имеющий такую черту, склонен совершать асоциальные поступки. Ради собственной выгоды он способен на нечестность и обман.</p> <p>Такой человек, как правило, живет одним днем, не заглядывая в свое будущее.</p>

<b>Четвертый фактор</b>	
Эмоциональная устойчивость	Эмоциональная неустойчивость
<p>Высокие значения по этому фактору характеризуют лиц, неспособных контролировать свои эмоции и импульсивные влечения. В поведении это проявляется как отсутствие чувства ответственности, уклонение от реальности, капризность. Такие люди чувствуют себя беспомощными, неспособными справиться с жизненными трудностями. Их поведение во многом обусловлено ситуацией. Они с тревогой ожидают неприятностей, в случае неудачи легко впадают в отчаяние и депрессию. Такие люди хуже работают в стрессовых ситуациях, в которых испытывают психологическое напряжение. У них, как правило, занижена самооценка, они обидчивы и в неудачах.</p>	<p>Низкие значения по этому фактору свойственны лицам самодостаточным, уверенным в своих силах, эмоционально зрелым, смело смотрящим в лицо фактам, спокойным, постоянным в своих планах и привязанностях, не поддающимся случайным колебаниям настроения. На жизнь такие люди смотрят серьезно и реалистично, хорошо осознают требования действительности, не скрывают от себя собственных недостатков, не расстраиваются из-за пустяков, чувствуют себя хорошо приспособленными к жизни. Эмоционально устойчивые люди сохраняют хладнокровие и спокойствие даже в самых неблагоприятных ситуациях. Они чаще пребывают в хорошем расположении духа, чем в плохом.</p>
<b>Пятый фактор</b>	
Экспрессивность	Практичность
<p>Для человека с такой чертой характерно легкое отношение к жизни. Он производит впечатление беззаботного и безответственного, которому сложно понять тех, кто рассчитывает каждый свой шаг, отдает свои силы созданию материального благополучия. К жизни он относится как к игре, совершая поступки, за которыми окружающие видят проявление легкомыслия. Человек, имеющий высокие оценки по этому фактору, удовлетворяет свое любопытство, проявляя интерес к различным сторонам жизни. Он легко обучается, но недостаточно серьезно относится к систематической научной деятельности, поэтому редко достигает больших успехов в науке. Такой человек часто не отличает вымысел от реальностей жизни. Он чаще доверяет своим чувствам и интуиции, чем здравому смыслу, мало обращает внимания на текущие повседневные дела и обязанности, избегает рутинной работы. Это эмоциональный, экспрессивный, с хорошо развитым эстетическим и художественным вкусом человек.</p>	<p>Человек с выраженной чертой практичности по своему складу реалист, хорошо адаптирован в обыденной жизни. Он трезво и реалистично смотрит на жизнь, верит в материальные ценности больше, чем в отвлеченные идеи. Такой человек часто озабочен своими материальными проблемами, упорно работает и проявляет завидную настойчивость, воплощая в жизнь свои планы. Негибкий и неартистичный, часто простой и лишенный чувства юмора в обычной жизни, он проявляет постоянство своих привычек и интересов. Такой человек не любит резких перемен в своей жизни, он предпочитает постоянство и надежность во всем, что его окружает. Он несентиментален, поэтому его трудно вывести из равновесия, повлиять на сделанный выбор. Ко всем жизненным событиям такой человек подходит с логической меркой, ищет рациональных объяснений и практической выгоды.</p>

## МЕТОДИКА ВЫЯВЛЕНИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ И ОРГАНИЗАТОРСКИХ СКЛОННОСТЕЙ (КОС-2)

*Данная методика предназначена для выявления коммуникативных и организаторских склонностей личности (умения четко и быстро устанавливать деловые и товарищеские контакты с людьми, стремление расширять контакты, участие в групповых мероприятиях, умение влиять на людей, стремление проявлять инициативу и т. д.).*

*Методика содержит 40 вопросов, на каждый из которых обследуемый должен дать ответ «да» или «нет». Время выполнения методики 10 – 15 минут. При этом отдельно определяется уровень коммуникативных и организаторских склонностей.*

1. Есть ли у Вас стремление к изучению людей и установлению знакомств с различными людьми?
2. Нравится ли Вам заниматься общественной работой?
3. Долго ли Вас беспокоит чувство обиды, причиненной Вам кем-либо из Ваших товарищей?
4. Всегда ли Вам трудно ориентироваться в создавшейся критической ситуации?
5. Много ли у Вас друзей, с которыми Вы постоянно общаетесь?
6. Часто ли Вам удается склонить большинство своих товарищей к принятию ими Вашего мнения?
7. Верно ли, что Вам приятнее и проще проводить время с книгами или за каким-либо другим занятием, чем с людьми?
8. Если возникли некоторые помехи в осуществлении Ваших намерений, то легко ли Вам отказаться от своих намерений?
9. Легко ли Вы устанавливаете контакты с людьми, которые значительно старше Вас по возрасту?
10. Любите ли Вы придумывать или организовывать со своими товарищами различные игры и развлечения?
11. Трудно ли Вам включаться в новые для Вас компании (коллективы)?
12. Часто ли Вы откладываете на другие дни дела, которые нужно было бы выполнить сегодня?
13. Легко ли Вам удается устанавливать контакты и общаться с незнакомыми людьми?
14. Стремитесь ли Вы добиться, чтобы Ваши товарищи действовали в соответствии с Вашим мнением?
15. Трудно ли Вы осваиваетесь в новом коллективе?
16. Верно ли, что у Вас не бывает конфликтов с товарищами из-за невыполнения ими своих обещаний, обязательств, обязанностей?
17. Стремитесь ли Вы при удобном случае познакомиться и побеседовать с новым человеком?
18. Часто ли в решении важных дел Вы принимаете инициативу на себя?
19. Раздражают ли Вас окружающие люди, и хочется ли Вам побыть одному?
20. Правда ли, что Вы обычно плохо ориентируетесь в незнакомой для Вас обстановке?
21. Нравится ли Вам постоянно находиться среди людей?

22. Возникает ли у Вас раздражение, если Вам не удастся закончить начатое дело?
23. Испытываете ли Вы затруднение, если приходится проявлять инициативу, чтобы познакомиться с новым человеком?
24. Правда ли, что Вы утомляетесь от частого общения с товарищами?
25. Любите ли Вы участвовать в коллективных играх?
26. Часто ли Вы проявляете инициативу при решении вопросов, затрагивающих интересы Ваших товарищей?
27. Правда ли, что Вы чувствуете себя неуверенно среди незнакомых людей?
28. Верно ли, что Вы редко стремитесь к доказательству своей правоты?
29. Полагаете ли Вы, что Вам не представляет особого труда внести оживление в малознакомую группу?
30. Принимаете ли Вы участие в общественной работе в школе (на производстве)?
31. Стремитесь ли Вы ограничить круг своих знакомых?
32. Верно ли, что Вы не стремитесь отстаивать свое мнение или решение, если оно не было сразу принято товарищами?
33. Чувствуете ли Вы себя непринужденно, попав в незнакомый коллектив?
34. Охотно ли Вы приступаете к организации различных мероприятий для своих товарищей?
35. Правда ли, что Вы не чувствуете себя достаточно уверенным и спокойным, когда приходится говорить что-либо большой группе людей?
36. Часто ли Вы опаздываете на деловые встречи, свидания?
37. Верно ли, что у Вас много друзей?
38. Часто ли Вы оказываетесь в центре внимания своих товарищей?
39. Часто ли Вы смущаетесь, чувствуете неловкость при общении с малознакомыми людьми?
40. Правда ли, что Вы не очень уверенно чувствуете себя в окружении большой группы своих товарищей?

**Ключ:**

*Коммуникативные склонности*

(+) да 1, 5, 9, 13, 17, 21, 25, 29, 33, 37

(-) нет 3, 7, 11, 15, 19, 23, 27, 31, 35, 39

*Организаторские склонности*

(+) да 2, 6, 10, 14, 18, 22, 26, 30, 34, 38

(-) нет 4, 8, 12, 16, 20, 24, 28, 32, 36, 40

## **МЕТОДИКА ДИАГНОСТИКИ УРОВНЯ ЭМПАТИЧЕСКИХ СПОСОБНОСТЕЙ В.В. БОЙКО**

*Оцените, свойственны ли Вам следующие особенности, согласны ли Вы с утверждениями:*

1. У меня есть привычка внимательно изучать лица и поведение людей, чтобы понять их характер, наклонности, способности.
2. Если окружающие проявляют признаки нервозности, я обычно остаюсь спокойным.

3. Я больше доверяю доводам своего рассудка, чем интуиции.
4. Я считаю вполне уместным для себя интересоваться домашними проблемами сослуживцев.
5. Я могу легко войти в доверие к человеку, если потребуется.
6. Обычно я с первой же встречи угадываю «родственную душу» в новом человеке.
7. Я из любопытства обычно завожу разговор о жизни, работе, политике со случайными попутчиками в поезде.
8. Я теряю душевное равновесие, если окружающие чем-то угнетены.
9. Моя интуиция – более надежное средство понимания окружающих, чем знания или опыт.
10. Проявлять любопытство к внутреннему миру другого человека – бестактно.
11. Часто своими словами я обижаю близких мне людей, не замечая этого.
12. Я легко могу представить себя каким-то животным, ощутить его повадки и состояния.
13. Я редко рассуждаю о причинах поступков людей, которые имеют ко мне непосредственное отношение.
14. Я редко принимаю близко к сердцу проблемы своих друзей.
15. Обычно за несколько дней я чувствую: что-то должно случиться с близким мне человеком, и ожидания оправдываются.
16. В общении с деловыми партнерами обычно стараюсь избегать разговоров о личном.
17. Иногда близкие упрекают меня в черствости, невнимании к ним.
18. Мне легко удается копировать интонацию, мимику людей, подражая другим.
19. Мой любопытный взгляд часто смущает новых партнеров.
20. Чужой смех обычно заражает меня.
21. Часто, действуя наугад, я тем не менее нахожу правильный подход к человеку.
22. Плакать от счастья глупо.
23. Я способен полностью слиться с любимым человеком, как бы растворившись в нем.
24. Мне редко встречались люди, которых я бы понимал с полуслова, без лишних слов.
25. Я невольно или из любопытства часто подслушиваю разговоры посторонних людей.
26. Я могу оставаться спокойным, даже если все вокруг меня волнуются.
27. Мне проще подсознательно почувствовать сущность человека, чем понять его, «разложив по полочкам».
28. Я спокойно отношусь к мелким неприятностям, которые случаются у кого-либо из членов семьи.
29. Мне было бы трудно задушевно, доверительно беседовать с настороженным, замкнутым человеком.
30. У меня творческая натура – поэтическая, художественная, артистичная.
31. Я без особого любопытства выслушиваю исповеди новых знакомых.
32. Я расстраиваюсь, когда вижу плачущего человека.

33. Мое мышление больше отличается конкретностью, строгостью, последовательностью, чем интуицией.

34. Когда друзья начинают говорить о своих неприятностях, я предпочитаю перевести разговор на другую тему.

35. Если я вижу, что у кого-то из близких плохо на душе, то обычно воздерживаюсь от расспросов.

36. Мне трудно понять, почему пустяки могут так сильно огорчать людей.

*Обработка результатов.* Подсчитывается число совпадений ваших ответов по ключу по каждой шкале, а затем определяется суммарная оценка.

1. Рациональный канал эмпатии: + 1, + 7, - 13, + 19, + 25, - 31

2. Эмоциональный канал эмпатии: - 2, + 8, - 14, + 20, - 26, + 32

3. Интуитивный канал эмпатии: - 3, + 9, + 15, + 21, + 27, - 33

4. Установки, способствующие эмпатии: + 4, - 10, - 16, - 22, - 28, - 34

5. Проникающая способность к эмпатии: +5, - 1, - 17, - 23, - 29, - 35

6. Идентификация в эмпатии: + 6, + 12, + 18, - 24, + 30, - 36

Оценки по каждой шкале варьируют от 0 до 6 баллов и указывают на значимость конкретного параметра в структуре эмпатии.

*Рациональный канал эмпатии* характеризует направленность внимания, восприятия и мышления человека на понимание сущности любого другого человека, на его состояние, проблемы и поведение. Это спонтанный интерес к другому, открывающий шлюзы эмоционального и интуитивного отражения партнера.

*Эмоциональный канал эмпатии* фиксирует способность входить в эмоциональный резонанс с окружающими – сопереживать, соучаствовать. Эмоциональная отзывчивость становится средством вхождения в энергетическое поле партнера. Понять внутренний мир другого человека, прогнозировать его поведение и эффективно воздействовать возможно только в случае, если произошла энергетическая подстройка к партнеру. Соучастие и сопереживание выполняет роль связующего звена между людьми.

*Интуитивный канал эмпатии* позволяет человеку предвидеть поведение партнеров, действовать в условиях дефицита исходной информации о них, опираясь на опыт, хранящийся в подсознании. На уровне интуиции замыкаются и обобщаются различные сведения о партнерах.

*Установки, способствующие или препятствующие эмпатии.*

Эффективность эмпатии снижается, если человек старается избегать личных контактов, считает неуместным проявлять любопытство к другой личности, убедил себя спокойно относиться к переживаниям и проблемам окружающих. Подобные умозрения резко ограничивают диапазон эмоциональной отзывчивости и эмпатического восприятия.

*Проникающая способность в эмпатии* расценивается как важное коммуникативное свойство человека, позволяющее создавать атмосферу открытости, доверительности, задушевности. Расслабление партнера содействует эмпатии, а атмосфера напряженности, неестественности, подозрительности препятствует раскрытию и эмпатическому постижению.

*Идентификация* – важное условие успешной эмпатии. Это умение понять другого на основе сопереживания, постановки себя на место партнера. В основе идентификации легкость, подвижность и гибкость эмоций, способность к подражанию.

Шкальные оценки выполняют вспомогательную роль в интерпретации основного показателя – уровня эмпатии. Суммарный показатель может изменяться от 0 до 36 баллов. По предварительным данным: 30 баллов и выше – очень высокий уровень эмпатии; 29 – 22 – средний уровень, 21 – 15 – заниженный, менее 14 баллов – очень низкий.

## **ДИАГНОСТИКА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА (Н. ХОЛЛ)**

Методика предложена для выявления способности понимать отношения личности, репрезентируемые в эмоциях, и управлять эмоциональной сферой на основе принятия решений. Она состоит из 30 утверждений и содержит 5 шкал:

- 1) эмоциональная осведомленность;
- 2) управление своими эмоциями (скорее эмоциональная отходчивость, эмоциональная неригидность);
- 3) самомотивация (скорее как раз произвольное управление своими эмоциями, исключая пункт 14);
- 4) эмпатия;
- 5) распознавание эмоций других людей (скорее умение воздействовать на эмоциональное состояние других людей).

### **Инструкция**

Ниже вам будут предложены высказывания, которые так или иначе отражают различные стороны вашей жизни. Пожалуйста, напишите цифру справа от каждого утверждения, исходя из оценки ваших ответов:

Полностью не согласен (– 3 балла).

В основном не согласен (– 2 балла).

Отчасти не согласен (– 1 балл).

Отчасти согласен (+ 1 балл).

В основном согласен (+ 2 балла).

Полностью согласен (+ 3 балла).

### **Опросник**

1. Для меня как отрицательные, так и положительные эмоции служат источником знания о том, как поступать в жизни.
2. Отрицательные эмоции помогают мне понять, что я должен изменить в своей жизни.
3. Я спокоен, когда испытываю давление со стороны.
4. Я способен наблюдать изменение своих чувств.
5. Когда необходимо, я могу быть спокойным и сосредоточенным, чтобы действовать в соответствии с запросами жизни.

6. Когда необходимо, я могу вызвать у себя широкий спектр положительных эмоций, таких как веселье, радость, внутренний подъем и юмор.
7. Я слежу за тем, как я себя чувствую.
8. После того как что-то расстроило меня, я могу легко совладать со своими чувствами.
9. Я способен выслушивать проблемы других людей.
10. Я не закидываюсь на отрицательных эмоциях.
11. Я чувствителен к эмоциональным потребностям других.
12. Я могу действовать на других людей успокаивающе.
13. Я могу заставить себя снова и снова встать перед лицом препятствия.
14. Я стараюсь подходить к жизненным проблемам творчески.
15. Я адекватно реагирую на настроения, побуждения и желания других людей.
16. Я могу легко входить в состояние спокойствия, готовности и сосредоточенности.
17. Когда позволяет время, я обращаюсь к своим негативным чувствам и разбираюсь, в чем проблема.
18. Я способен быстро успокоиться после неожиданного огорчения.
19. Знание моих истинных чувств важно для поддержания хорошей формы.
20. Я хорошо понимаю эмоции других людей, даже если они не выражены открыто.
21. Я могу хорошо распознавать эмоции по выражению лица.
22. Я могу легко отбросить негативные чувства, когда необходимо действовать.
23. Я хорошо улавливаю знаки в общении, которые указывают на то, в чем другие нуждаются.
24. Люди считают меня хорошим знатоком переживаний других людей.
25. Люди, осознающие свои истинные чувства, лучше управляют своей жизнью.
26. Я способен улучшить настроение других людей.
27. Со мной можно посоветоваться по вопросам отношений между людьми.
28. Я хорошо настраиваюсь на эмоции других людей.
29. Я помогаю другим использовать их побуждения для достижения личных целей.
30. Я могу легко отключиться от переживания неприятностей.

### **Обработка и интерпретация результатов**

#### ***Ключ***

Шкала «Эмоциональная осведомленность» – пункты 1, 2, 4, 17, 19, 25. Шкала «Управление своими эмоциями» – пункты 3, 7, 8, 10, 18, 30. Шкала «Самотивация» – пункты 5, 6, 13, 14, 16, 22. Шкала «Эмпатия» – пункты 9, 11, 20, 21, 23, 28. Шкала «Распознавание эмоций других людей» – пункты 12, 15, 24, 26, 27, 29.

Уровни парциального эмоционального интеллекта в соответствии со знаком результатов:

*14 и более* – высокий; *8 – 13* – средний; *7 и менее* – низкий.

Интегративный уровень эмоционального интеллекта с учетом доминирующего знака определяется по следующим количественным показателям:

*70 и более* – высокий; *40 – 69* – средний; *39 и менее* – низкий.

## ТЕСТ К. ТОМАСА

*Инструкция: в каждой из предложенных пар суждений выберите то, которое наиболее типично для вашего поведения. На листе ответов обведите кружочком цифру и букву, соответствующие вашему ответу. Не пропускайте ни одной пары.*

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

1б. Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, с чем мы оба согласны.

2а. Я стараюсь найти компромиссное решение.

2б. Я пытаюсь уладить дело с учетом интересов другого и моих собственных.

3а. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

3б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

4а. Я стараюсь найти компромиссное решение.

4б. Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

5а. Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.

5б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6а. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя .

6б. Я стараюсь добиться своего.

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

7б. Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться своего.

8а. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

8б. Я первым делом стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

9а. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

9б. Я прилагаю усилия, чтобы добиться своего.

10а. Я твердо стремлюсь достичь своего.

10б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

11а. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и вопросы.

11б. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.

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

12б. Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

13а. Я предлагаю среднюю позицию.

13б. Я настаиваю, чтобы было сделано по-моему.

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

14б. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

- 15а. Я стараюсь успокоить другого и главным образом сохранить наши отношения.
- 15б. Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.
- 16а. Я стараюсь не задеть чувств другого.
- 16б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.
- 17а. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.
- 17б. Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.
- 18а. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность.
- 18б. Я даю возможность другому в чем-то настоять на своем мнении, если он также идет мне навстречу.
- 19а. Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.
- 19б. Я стараюсь отложить решение спорного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.
- 20а. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.
- 20б. Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.
- 21а. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
- 21б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.
- 22а. Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей позицией и точкой зрения другого человека.
- 22б. Я отстаиваю свои желания.
- 23а. Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
- 23б. Иногда я предоставляю возможность другим взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.
- 24а. Если позиция другого кажется ему очень важной, я пойду навстречу его желаниям.
- 24б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.
- 25а. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.
- 25б. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.
- 26а. Я предлагаю среднюю позицию.
- 26б. Я всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.
- 27а. Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.
- 27б. Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.
- 28а. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.
- 28б. Улаживая ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.
- 29а. Я предлагаю среднюю позицию.
- 29б. Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.
- 30а. Я стараюсь не задеть чувств другого.
- 30б. Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы совместно с другим заинтересованным человеком могли добиться успеха.

## ЛИСТ ОТВЕТОВ

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

Обработка результатов:

1. Подсчитать сумму обведенных кружочков по каждому из пяти столбцов на листе ответов теста.

2. В результате выявились следующие модели поведения в конфликтной ситуации:

Столбец № 1 – Соревнование (соперничество)

Столбец № 2 – Сотрудничество (решение проблемы)

Столбец № 3 – Компромисс

Столбец № 4 – Избегание (уход)

Столбец № 5 – Уступка (приспособление)

Какая из стратегий поведения в конфликтной ситуации преобладает у Вас? На сколько она выражена? (См. пример в таблице ниже).

	1	2	3	4	5	
100%	12	12	12	12	12	
	11	11	11	11	11	<b>В</b>
	10		10	10	10	<b>Ы</b>
				9	9	<b>С</b>
					8	<b>О</b>
90%		10				<b>К</b>
	9		9			<b>И</b>
	8			8		<b>Е</b>
80%						
70%	7	9	8		6	<b>С</b>
60%				7		<b>Р</b>
50%	6	8	7	6	5	<b>Е</b>
40%	5	7				<b>Д</b>
30%	4	6	6	5	4	<b>Н</b>
20%	3			4	3	<b>Н</b>
10%	2	5	4	3		<b>И</b>
		4				<b>З</b>
		3	3			<b>К</b>
		2	2	2	2	<b>И</b>
	1	1	1	1	1	<b>Е</b>
0%	0	0	0	0	0	

3. Шанс выиграть конфликтную ситуацию определите по следующим формулам:

А) *Соревнование + Сотрудничество + ½ Компромисса*

Б) *Приспособление + Избегание + ½ Компромисса*

Если сумма А больше суммы Б, шанс выиграть конфликтную ситуацию выше у Вас; если сумма Б больше суммы А, шанс выиграть конфликт выше у Вашего оппонента.

### ТЕСТ «ГРУППОВЫЕ РОЛИ»

*Внимательно прочитайте приведенные утверждения и напротив каждого дайте свой ответ: если данное утверждение соответствует вашим деловым качествам, то поставьте два очка; если соответствует лишь частично, то поставьте одно очко; если данное утверждение для вас не характерно, то ничего не ставьте.*

1. Я делаю оригинальные предложения.
2. Я нахожу промахи и оплошности, которые другим не удастся заметить.
3. У меня есть способность организовывать людей.
4. Я выдвигаю идеи, которые могут иметь более широкое применение, чем в непосредственно решаемой задаче.
5. Мое продуманное суждение потребует времени, но оно обычно довольно точно.
6. Я люблю оказывать сильное влияние на решения коллектива.
7. На меня можно положиться, чтобы увидеть работу выполненной.
8. Я могу работать с людьми, у которых большое разнообразие личностных качеств и мировоззрений.
9. Я часто замечаю, что мое воображение рассеивается при совместной работе в коллективе.
10. Я могу работать с любыми людьми, если только они могут внести нечто стоящее в коллективную работу.
11. Множество разнообразных контактов с другими людьми важно для моего стиля работы.
12. Мои чувства редко мешают моим суждениям.
13. Я пытаюсь выразить свои взгляды в ходе собраний коллектива.
14. Сталкиваясь с трудностями, я борюсь, чтобы выполнить работу качественно и достичь целей.
15. Я умею хорошо детализировать.
16. Я заинтересован в том, чтобы помогать своим товарищам в их проблемах.
17. Я критически анализирую идеи других людей, как их достоинства, так и недостатки.
18. Я часто замечаю у себя новые подходы к давней проблеме.
19. Я могу координировать и продуктивно использовать способности и таланты своих товарищей.
20. Я заинтересован в завершении и совершенствовании всех своих начинаний.
21. Я получаю особое удовольствие от изучения идей и технических приемов, которые являются для меня новыми.
22. Мне трудно полностью отдалиться работе, цели которой не определены четко и ясно.
23. Я не очень заинтересован в лучшем познании людей.

24. Мне кажется, что иногда стоит рискнуть и навлечь на себя некоторую временную непопулярность, чтобы преуспеть в распространении своих взглядов в коллективе.
25. У меня творческий подход к решению проблем.
26. Я больше заинтересован в практическом осуществлении имеющихся идей, чем в выдвижении новых.
27. Мне кажется, что мои личные умения способствуют достижению согласия в коллективе.
28. Обычно я могу найти аргумент, чтобы отклонить неразумные предложения.
29. Я знаю, чьи специальные знания и умения особенно нужны для решения стоящих перед коллективом проблем.
30. Я больше исполнитель, чем инициатор.
31. Я чувствую себя в своей стихии, когда работа требует высокой степени концентрации и внимания.
32. Я охотно подчеркиваю собственную точку зрения на собраниях коллектива.
33. Я хорошо уживаюсь с другими людьми и упорно работаю ради коллектива.
34. В большинстве ситуаций я имею независимый и новаторский взгляд.
35. Я сохраняю устойчивый систематический подход, каким бы ни было давление.
36. У меня довольно напористый характер, но я реагирую на нужды других людей.
37. Я счастлив быть лидером в ситуациях, требующих действия.
38. Я внимательно исследую последние идеи в их развитии.
39. Я люблю тщательно взвешивать и оценивать все предложения своих товарищей, прежде чем сделать выбор.
40. Быть занятым решением деловой проблемы доставляет мне истинное удовольствие.
41. Я могу определить, как идеи и технические приемы могут быть использованы в новых ситуациях.
42. Я сильно реагирую, когда собрание, похоже, теряет из виду главную цель.
43. Мне доставляет удовольствие сопоставлять различные точки зрения.
44. Я всегда готов поддерживать хорошие предложения.
45. У меня развито естественное чувство срочности при выполнении любой работы.
46. Я придаю особое значение следованию интересным идеям (или людям).
47. Я предпочитаю тщательно анализировать возникающие проблемы.
48. Мне кажется, у меня есть талант планирования конкретных шагов решения проблемы.
49. Я думаю, что могу рекламировать и популяризировать идеи, которые интересуют меня.
50. Я могу увидеть систему (модель) там, где другие обычно видят несвязанные предметы.
51. Я готов волевым путем огласить мою личную точку зрения, если это необходимо.
52. Я вижу все стороны проблемы и предлагаю решения, приемлемые для всех.
53. Я внимательно слежу за участками, где может потребоваться моя помощь.
54. Я люблю выявлять критические различия между альтернативами.
55. Я работаю наилучшим образом, когда цели и задачи ясно определены.
56. Обычно я внимательно слежу за участками, где могут возникнуть трудности.

*А теперь подсчитайте очки по приведенным ниже группам утверждений. Количественная выраженность очков показывает вашу потенциальную возможность исполнять ту или иную социальную роль при совместной работе в коллективе.*

<b>Номера утверждений</b>	<b>Социальная роль</b>
3, 10, 19, 27, 36, 43, 52	– «лидер»
6, 13, 24, 32, 37, 42, 51	– «реализатор»
1, 9, 18, 25, 34, 41, 50	– «генератор идей»
5, 12, 17, 28, 39, 47, 54	– «объективный критик»
7, 14, 22, 26, 35, 48, 55	– «организатор или начальник штаба»
4, 11, 21, 29, 38, 46, 49	– «снабженец»
8, 16, 23, 30, 33, 44, 53	– «душа коллектива»
2, 15, 20, 31, 40, 45, 56	– «отделочник или контролер»

### Описание групповых ролей

Условное название роли	Характерные черты личности	Положительные качества	Приемлемые недостатки
Лидер	Способен, уверен в себе, с развитым самообладанием	Способность относиться ко всем предложениям соответственно их объективной ценности без предвзятого мнения. Сильно развитое стремление к достижению цели	Не более чем ординарный интеллект, умеренные творческие способности
Реализатор	Динамичен, очень неспокоен, склонен опережать других, общителен	Напористость, готовность бороться с инертностью, благодушием и самообманом	Склонность поддаваться провокациям, раздражительность и нетерпение
Генератор идей	Индивидуалистичен, с серьезным складом ума	Развитый интеллект и воображение, обширные знания, одаренность	Склонность витать в облаках, невнимание к практическим делам и протоколу
Объективный критик	Трезвость, осторожность, малая эмоциональность	Осмотрительность, рассудительность, здравый ум, практичность, настойчивость	Неспособность увлечься самому и увлечь других
Организатор, или начальник штаба	Консерватор с развитым чувством долга и предсказуемым поведением	Организационные способности и практический здравый ум, работоспособность, дисциплинированность	Недостаточно гибок, невосприимчив по отношению к недосказанным идеям
Снабженец	Склонность к энтузиазму, любознательность и коммуникабельность	Легко вступает в контакт с людьми, быстро узнает обо всем новом, легко разрешает возникающие трудности	Склонен быстро терять интерес к делу после того, как остынет первоначальная увлеченность
Душа группы	Мягок, чувствителен, ориентирован на общение с людьми	С готовностью отвечает на нужды людей и требования ситуации, создает атмосферу дружной работы	Нерешительность в критические моменты
Отделочник, или контролер	Совестливость, старательность, любовь к порядку, склонность всего опасаться	Способность доводить дело до конца, педантичность, взыскательность	Тревожность по пустякам, может ограничивать свободу действий коллег

**МЕТОДИКА Г.У. СОЛДАТОВОЙ  
«ТИПЫ ЭТНИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ»**

*Ниже приводятся высказывания различных людей по вопросам национальных отношений, национальной культуры. Подумайте, насколько ваше собственное мнение совпадает с мнением этих людей. Определите свое согласие или несогласие с данными высказываниями.*

Я ТАКОЙ ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ...	Согласен	Скорее согласен	В чем-то согласен, в чем-то нет	Скорее не согла- сен	Не согласен
1. ...предпочитает образ жизни своего народа, но с большим интересом относится к другим народам					
2. ...считает, что межнациональные браки разрушают народ					
3. ...часто ощущает превосходство людей другой национальности					
4. ...считает, что права нации всегда выше прав человека					
5. ...считает, что в повседневном общении национальность не имеет значения					
6. ...предпочитает образ жизни только своего народа					
7. ...обычно не скрывает своей национальности					
8. ...считает, что настоящая дружба может быть только между людьми одной национальности					
9. ...часто испытывает стыд за людей своей национальности					
10. ...считает, что любые средства хороши для защиты интересов своего народа					
11. ...не отдает предпочтения какой-либо национальной культуре, включая и свою собственную					
12. ...нередко чувствует превосходство своего народа над другими					
13. ...любит свой народ, но уважает язык и культуру других народов					
14. ...считает строго необходимым сохранять чистоту нации					
15. ...трудно уживается с людьми своей национальности					
16. ...считает, что взаимодействие с людьми других национальностей часто бывает источником неприятностей					
17. ...безразлично относится к своей национальной принадлежности					

18. ...испытывает напряжение, когда слышит вокруг себя чужую речь					
19. ...готов иметь дело с представителем любого народа, несмотря на национальные различия					
20. ...считает, что его народ имеет право решать свои проблемы за счет других народов					
21. ...часто чувствует неполноценность из-за своей национальной принадлежности					
22. ...считает свой народ более одаренным и развитым по сравнению с другими народами					
23. ...считает, что люди других национальностей должны быть ограничены в праве проживания на его национальной территории					
24. ...раздражается при близком общении с людьми других национальностей					
25. ...всегда находит возможность мирно договориться в межнациональном споре					
26. ...считает необходимым очищение культуры своего народа от влияния других культур					
27. ...не уважает свой народ					
28. ...считает, что на его земле все права пользования природными и социальными ресурсами должны принадлежать только его народу					
29. ...никогда серьезно не относился к межнациональным проблемам					
30. ...считает, что его народ не лучше и не хуже других народов					

Ответ «согласен» оценивается в 5 баллов, «скорее согласен» – в 4, «в чем-то согласен, в чем-то нет» – в 3, «скорее не согласен» – в 2, «не согласен» – в 1 балл.

Рассматриваются следующие типы этнической идентичности: этнонигилизм (индикаторы: 3, 9, 15, 21, 27), этническая индифферентность (5, 11, 17, 28, 30), норма (позитивная этническая идентичность) (1, 7, 13, 19, 25), этноэгоизм (6, 12, 16, 18, 24), этноизоляция (2, 8, 20, 22, 26), национальный фанатизм (4, 10, 14, 23, 29).

Определяется сумма баллов по каждому из типов этнической идентичности, максимальное число баллов указывает на наиболее выраженный тип.

*Учебное издание*

АНДРЕЕВА Ирина Николаевна

## СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Учебно-методический комплекс  
для студентов специальности 1-25 01 04  
«Финансы и кредит»

Редактор *Г.А. Тарасова*  
Дизайн обложки *В.А. Виноградовой*

---

Подписано в печать 29.04.09. Формат 60x84 1/16. Гарнитура Таймс. Бумага офсетная.  
Ризография. Усл. печ. л. 11,83. Уч.-изд. л. 10,95. Тираж 95 экз. Заказ 726.

---

Издатель и полиграфическое исполнение:  
учреждение образования «Полоцкий государственный университет»

ЛИ № 02330/0133020 от 30.04.2004 ЛП № 02330/0133128 от 27.05.2004

211440 г. Новополоцк, ул. Блохина, 29