

Министерство образования и науки Российской Федерации
Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова
Кафедра социальной и политической психологии

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Методические указания

Рекомендовано
Научно-методическим советом университета
для студентов, обучающихся по специальности «Психология»

Ярославль 2011

УДК 316.6
ББК Ю95я73
С 69

*Рекомендовано
Редакционно-издательским советом университета
в качестве учебного издания. План 2011 года*

Рецензент
кафедра социальной и политической психологии Ярославского
государственного университета им. П. Г. Демидова.

Составитель **С. А. Трифонова**

Социальная психология: метод. указания / сост.
С 69 С. А. Трифонова; Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. –
Ярославль : ЯрГУ, 2011. – 68 с.

Методические указания включают основные темы семинарских занятий и круглых столов, темы рефератов и/или докладов, основные контрольные работы, вопросы к промежуточной и итоговой аттестации.

Предназначены для студентов, обучающихся по направлению 030300.62 Психология (дисциплина «Социальная психология» блок Б3), очной формы обучения.

УДК 316.6
ББК Ю95я73

© Ярославский государственный
университет им. П. Г. Демидова, 2011

Цель изучения дисциплины (модуля) «Социальная психология» – освоение слушателями основных категорий, закономерностей, концепций и направлений современной социальной психологии, исследующих проблемы социальной психологии общества, социальной психологии группы, социальной психологии личности (закономерности общения и взаимодействия людей; психология группы, ее структурные и динамические характеристики; психологические особенности больших социальных общностей и психология толпы; проблемы личности в социальной психологии (социализация, социальная установка, проблемы личности и группы); практические приложения социальной психологии).

Задача психолога – понять и предсказать человеческое поведение. Социальная психология – это наука, изучающая, как люди думают, чувствуют, ведут себя, находясь под влиянием реального или воображаемого присутствия других людей. Цель социальной психологии – определить, каковы универсальные свойства человеческой природы, которые делают каждого (независимо от социального класса и культуры) восприимчивым к социальному влиянию. Таким образом, содержание курса «Социальная психология» основано на анализе феноменов социального влияния: конформизма, социальных установок и групповых процессов и др. Кроме этого, в курсе уделяется внимание проблеме влияния окружающей обстановки (ситуации) на человека, в частности проблеме интерпретации социального мира. Пытаясь найти объяснение социальному поведению, нельзя обойти вопросы социальной психологии личности. В самостоятельный раздел можно выделить тему общения, которая рассматривается с позиций выполняемых им функций: коммуникативной, перцептивной и интерактивной, – что позволяет охватить достаточно широкий круг вопросов, связанных с психологией общения.

Знание социальной психологии необходимо при дальнейшем освоении следующих курсов: «Этнопсихология и конфликтология», «Психология малой группы и групповые технологии», «Психология общения», «Психология управления», «Социальная психология конфликта», «Организационное поведение», «Социальная психология личности и межличностное общение».

В результате освоения дисциплины бакалавр должен **знать:**

- 1) закономерности поведения и деятельности людей, включенных в различные социальные общности;
- 2) специфику групповых и межгрупповых процессов;
- 3) закономерности социального влияния личности на группу и группы на личность;
- 4) проблему лидерства и руководства в группе, власти и влияния;
- 5) закономерности общения и взаимодействия людей как в малых, так и в больших группах;

уметь:

- использовать полученные социально-психологические знания в работе с людьми;
- отслеживать закономерности социального влияния личности на группу и группы на личность;
- анализировать социальные отношения (предрассудки, агрессия, альтруизм, конфликты);
- анализировать массовые психические явления (поведение толпы, паника, слухи, мода и пр.);
- анализировать собственные социально-психологические характеристики и особенности поведения;
- определять универсальные свойства человеческой природы, которые делают каждого (независимо от социального класса и культуры) восприимчивым к социальному влиянию;
- анализировать основные мотивы социального поведения человека и делать их предметом сознания личности;
- исследовать стереотипы и предубеждения, выделять их причины и методы борьбы с ними;

владеть:

- методическими приемами изучения социальной психологии личности и психологии общения: шкалами измерения социальных установок, опросниками для изучения социально-психологических характеристик личности (направленности, ценностных ориентаций личности, самоотношения, предрасположенности к конфликтному поведению и пр.), направленности

личности в общении, выделения особенностей вербальной и невербальной коммуникации и пр.;

- методами исследования группы и групповых процессов.

1. ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ КУРСА «СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»

Тема 1. Место социальной психологии в системе научного знания

Предмет, структура и научный статус социальной психологии. Методы социальной психологии, функции социальной психологии в обществе. Практическая социальная психология. Парадигма объяснения, парадигма понимания, парадигма преобразования и предмет социальной психологии.

Тема 2. История формирования социально-психологических идей.

Основные направления социальной психологии

Психология народов. Психология масс. Теория инстинктов социального поведения. Бихевиоризм (теория фрустрации-агрессии Миллера – Долларда, теория социального обмена Д. Хоманса), психоанализ, когнитивизм, интеракционизм и теория ролей.

Тема 3. Социальное влияние

Сила социального влияния, последствия недооценки социального влияния. Социальное познание.

Тема 4. Социально-психологические закономерности общения и взаимодействия

Проблема общения в социальной психологии. Социальное восприятие. Стереотипы, установки, предубеждения. Психологические способы воздействия в процессе общения. Заражение. Паника. Виды паники: массовая, индивидуальная. Массовое бегство и панические настроения. Динамика паники.

Внушение, заражение, убеждение (соотношение понятий).

Подражание. Социальная мода.

Тема 5. Психология взаимоотношений в малой группе

Понятие малой группы. Малая группа, коллектив, команда. Основные характеристики малой группы.

Групповая структура: формально-статусное измерение, социометрическое измерение, групповые роли, модели коммуникативных сетей.

Классификация групп: формальные и неформальные, группы членства и референтные, открытые и закрытые и пр. Психологические факторы группового членства. Коллективообразование. Механизмы групповой динамики.

Тема 6. Нормативное поведение в группе.

Групповая сплоченность

Групповые нормы и санкции. Нормативное влияние группового большинства. Конформизм. Факторы конформного поведения (исследования С. Аша), функции. Нонконформизм. Нормативное влияние группового меньшинства (С. Московичи). Последствия отклонения от групповых норм.

Сплоченность. Совместимость, феномен межличностной совместимости. Сработанность. Модель детерминант сплоченности (Д. Картрайт).

Сплоченность как ценностно-ориентационное единство.

Тема 7. Управление малой группой

Понятие социальной власти. Виды социальной власти: вознаграждающая, принуждающая, легитимная, референтная, экспертная. Власть и влияние. Власть и авторитет.

Лидерство и руководство в малых группах: сходства и различия. Теория великих людей, поведенческий и ситуационный подходы к лидерству и руководству. Стили лидерства.

Тема 8. Процесс принятия группового решения

Понятие группового решения. Феноменология решения групповой задачи: социальная фасилитация, феномен сдвига риска, групповая поляризация, феномен социальной лености, деиндивидуализация, феномен огруппления мышления, феномен

«безбилетного проезда». Модель эффективности групповых решений И. Штайнера.

Методы повышения эффективности принятия решения группой: метод фокус-групп, мозговая атака, метод сенектики, метод свободных ассоциаций, дискуссия.

Тема 9. Психология больших групп и движений

Классы, массовые движения, религиозные общности. Психология этносов. Характеристика массовых социально-психологических явлений. Социальные интересы. Традиции. Настроения. Слухи. Общественное мнение: структура общественного мнения, этапы формирования. Понятие и классификация общностей и социальных институтов. Образ, качество и стиль жизни.

Тема 10. Психология толпы. Поведение человека в толпе

Социально-психологическая сущность толпы. Психическая жизнь толп. Экстремизм толпы. Характеристика различных видов толп: простая, экспрессивная, конвенциональная, действующая (спасающая, стяжательная, агрессивная). Ролевая структура толпы. Внеколлективное поведение. Процесс развития групповых эксцессов.

Тема 11. Проблема личности в социальной психологии

Основная социально-психологическая проблематика исследований личности. Проблема прогнозирования социального поведения.

Тема 12. Социализация личности

Понятие социализации. Основные этапы социализации. Институты социализации. Механизмы социализации.

Тема 13. Социальная установка

Понятие социальной установки. Подходы к исследованию социальных установок в различных школах и направлениях. Структура социальной установки: когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты. Функции социальных установок в регулировании социального поведения личности. Соотноше-

ние социальных установок и реального поведения (эксперимент Р. Лапьера).

Диспозиционная концепция регуляции социального поведения и ее основное содержание (В. А. Ядов). Изменение социальных установок.

Тема 14. Социальное познание и социальное восприятие. Предубеждения. Стереотипизация

Осмысление социального мира. Люди как повседневные теоретики: схемы и их влияние. Ментальные приемы и упрощения. Проблема субъективной интерпретации в социальной психологии. Теория каузальной атрибуции: теория проблемы (исследование феномена первого впечатления; КА и изменение эмоционального состояния); функции КА. Фундаментальная ошибка атрибуции, причины возникновения. Предрассудки, стереотипизация, дискриминация. Происхождение и сохранение стереотипов и предубеждений. Причины предрассудков. Методы борьбы с предрассудками. Предвзятая личность. Расизм, эйджизм, сексизм.

Тема 15. Социальная психология общения

Передача и прием информации как функция общения. Социальная перцепция как функция общения. Организация совместной деятельности как функция общения. Нарушения, барьеры, трудности общения. Эффективное общение.

Тема 16. Психология межличностных отношений. Психология конфликта

Межличностные отношения и их виды. Основные предпосылки аттракции. Гендерные различия. Любовь, дружба. Причины любви. Поддержание тесных взаимоотношения и завершение отношений. Конфликтные взаимоотношения. Типы конфликтов. Механизмы и причины конфликтов. Способы поведения в конфликтных ситуациях. Профилактика конфликтов.

Тема 17. Психология отношений. Агрессия и насилие

Теории агрессии. Причины агрессии. Ослабление агрессии. Ситуация, масс-медиа, групповые влияния и агрессия.

**Тема 18. Психология отношений.
Альтруизм и просоциальное поведение**

Мотивы, свойства личности, способствующие просоциальному поведению. Ситуационные детерминанты просоциального поведения.

**2. МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ
К СЕМИНАРСКИМ ЗАНЯТИЯМ ПО КУРСУ
«СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»**

**2.1. Семинар на тему
«Предмет социальной психологии.
Социально-психологические явления»**

Цель занятия – расширение знаний о социально-психологических явлениях, формирование навыков видения и анализа социально-психологических явлений в обыденной жизни, в продуктах деятельности человека.

Введение. В повседневной жизни мы сталкиваемся с разными и важными для нас явлениями: общение, ролевые, межличностные, межгрупповые отношения, конфликты, слухи, мода, паника, конформизм. В основе всех этих явлений лежит психическая деятельность и поведение людей, которые взаимодействуют друг с другом в качестве социальных субъектов в соответствии с определенными закономерностями, имеющими психологическую и одновременно социальную природу.

Например, на протекание конфликта между двумя студентами, безусловно, будут влиять особенности их характеров, темпераментов, целей, эмоций. Тем не менее определяющими здесь окажутся факторы совсем иного порядка, а именно: реальное поведение этих лиц, их взаимное восприятие, взаимоотношения, а также социальная ситуация, в которой все это происходит. Каждый из данных факторов представляет собой сплав социального и психологического. Поэтому обозначение «социально-психологические» наилучшим образом подходит к этим факторам и соответствующим явлениям.

Социальная психология – это наука, изучающая подобные явления и их закономерности.

1. Анализ текста

Оснащение – отрывки из текстов художественной литературы.

Форма работы – мини-группы по 3–4 человека, групповое обсуждение и презентация результатов работы мини-групп.

Каждой группе предлагаются отрывки из текстов художественной литературы, которые содержат описания взаимодействия или деятельности людей, сказочных героев.

Инструкция:

внимательно прочитайте текст и выделите все социально-психологические явления, которые описаны в рассказе. Зафиксируйте результаты работы, используя таблицу:

Социально-психологические явления	Цитаты из текста, описывающие социально-психологические явления	К какой группе относится социально-психологическое явление
<i>Стереотипы, слухи, паника, эффект ореола</i>		<i>Групповые, личностные, массовидные...</i>

Для выполнения задания используйте учебники по социальной психологии (взять в библиотеке!).

Вопросы для обсуждения:

Что является источником возникновения социально-психологических явлений?

Какие основные группы социально-психологических явлений были выделены?

2. Анализ ситуаций

Работа в мини-группах. Студентам раздаются карточки с описанием 3 ситуаций. Задача студентов – описать то общее, что они видят в этих ситуациях.

Если студенты испытывают затруднения, то рекомендуется ответить на вопрос для каждой ситуации: «Почему так

поступает герой?», «Что стало причиной возникновения этой ситуации?»

Групповое обсуждение. Каждая мини-группа представляет результат своей работы. Эффективно обсудить каждую ситуацию (социальные стереотипы, социальные установки и другие феномены).

Ситуация 1. Четырехлетней девочке подарили на день рождения игрушечный барабан. После нескольких минут игры на нем она откладывает новую игрушку в сторону и в течение нескольких недель словно не замечает ее. В один прекрасный день к девочке в гости приходит приятель и, случайно наткнувшись на барабан, собирается поиграть на нем. И тут юная владелица барабана вырывает его из рук мальчика и сама начинает стучать по нему, да так, словно это ее любимейшая игрушка.

Ситуация 2. Учительница спрашивает учеников 2-го класса: «Сколько будет $6+9+4+11$?» Мальчик, сидящий за третьей партой, несколько секунд соображает, колеблется, затем нерешительно поднимает руку и, когда его вызывают, отвечает с оттенком неуверенности: «30?» Учительница кивает, улыбается и со словами «Молодец! Отлично!» торжественно вручает ему золотую звезду. Затем она задает классу новую задачу. Тут мальчик уже не раздумывает, а мгновенно вскакивает с места и выкрикивает ответ.

Ситуация 3. Девочке только что исполнилось 9 лет. На день рождения она получила детский кухонный набор. Родители выбрали этот подарок, потому что дочь проявляла интерес к приготовлению пищи, она всегда помогала маме накрывать на стол, готовить еду и убирать в доме. «Ну разве не чудо! – радовался отец девочки. – Ей всего 9 лет, а она так интересуется домашним хозяйством! Должно быть, у всех маленьких девочек тяга к этому заложена в генах. А эти феминистки сами не знают, что болтают».

Использованная литература:

Практикум по социальной психологии / под ред. И. С. Клециной. – СПб.: Питер, 2008. – С. 10–19.

2.2. Семинар на тему «Основные социально-психологические теории»

Цель – закрепление знаний о социально-психологических теориях, разработанных в рамках основных теоретических ориентаций в зарубежной социальной психологии: необихевиоризме, когнитивизме, психоанализе, интеракционизме.

Оснащение: описание основных социально-психологических концепций (см.: Почебут Л. Г., Мейжис И. А. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2010);

бумага, карандаши, клей, фломастеры, маркеры, ножницы.

Количество часов для проведения занятия – 4 часа (2 занятия).

Этап 1. Работа в мини-группах

(аудитория разбивается на 4 группы, в соответствии с количеством представленных теорий)

Задача – обсуждение основных теорий, разработанных в рамках основных теоретических ориентаций.

Группы должны представить **презентацию** одной из теоретических концепций в зарубежной социальной психологии. Презентация должна содержать основные понятия и идеи данной концепции, пример того, как с помощью этой концепции можно интерпретировать и объяснить житейские социальные ситуации. Презентация должна быть творческой, яркой, запоминающейся, чтобы студенты из других групп запомнили данный материал, его суть и у них сложилось определенное впечатление о данной концепции.

Время работы в группах: 20–25 мин. Обсуждение – 10 мин.

Этап 2. Творческая работа

2.1. Студентам предлагаются примеры ситуаций. Они должны обсудить их в мини-группах и ответить, какую теорию иллюстрирует каждый пример, почему.

Пример 1. Маленьким детям, боявшимся собак, предложили просто наблюдать за ребенком, который весело играл с собакой по 20 мин в день. После четырех сеансов наблюдения

67% детей выразили желание забраться в детский манеж с собакой и оставаться там, причем даже в отсутствие взрослых.

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

Пример 3. В одном из экспериментов испытуемые должны были выполнить корректуру текста. При этом они подвергались сильному шумовому воздействию. Те, кому было сказано, что они не могут прекратить или уменьшить шум, показали худшие результаты, чем те, кому было сообщено, что они могут убрать шум (им просто рекомендовали не делать этого). Несмотря на то, что обе группы находились в совершенно одинаковых условиях, даже видимость контроля над ситуацией помогла второй группе сделать работу лучше.

Пример 4. Исследователь Я. Эйрс и его коллеги (1991) посетили 90 автомобильных магазинов в районе Чикаго и при помощи хорошо отработанной стратегии пытались выторговать у продавца автомобиль по самой низкой цене (автомобиль стоил дилеру приблизительно 11 000 \$). Как выяснилось, для белых мужчин окончательная цена в среднем составляла 11 362 \$; белым женщинам удалось договориться о цене в 11 504 \$; афроамериканцы выторговали машину за 11 783 \$; а афроамериканские женщины остановились на 12 237 \$.

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

Презентация оценивается по следующим критериям:

Признаки	Очень слабо выражено	Слабо выражено	В среднем выражено	Ясно выражено	Очень ясно выражено	Характеристики признака
Устная формулировка						<ul style="list-style-type: none"> - акустически хорошо воспринимается - говорит бегло - выражается ясно и точно - предложения ясные и точные
Структура						<ul style="list-style-type: none"> - называет тему - ясно определяет целевую установку - объясняет постановку вопроса/проблем - дает вначале обзор - делает в конце заключение - подводит итоги
Содержание						<ul style="list-style-type: none"> - хорошо разбирается в теме - представляет самое главное - опускает несущественное - учитывает способности восприятия
Организация						<ul style="list-style-type: none"> - своевременное начало и окончание - сообщает о данных и представляет их - использует технические средства

Управление вниманием							<ul style="list-style-type: none"> - задает вопросы - чередует учебные средства - делит на короткие отрезки - обращается к слушателям
Мимика и жесты							<ul style="list-style-type: none"> - подкрепляет высказывания жестами - свободно держится - не цепляется за стол
Визуализация							<ul style="list-style-type: none"> - визуально представляет существенные моменты - визуальный материал хорошо виден и хорошо читается
Неполадки в работе							<ul style="list-style-type: none"> - прерывает разговоры не по теме - парирует неделовые высказывания - призывает «выскачок» к дисциплине - не отвлекается из-за опоздавших слушателей
Сильные стороны	Сильные стороны						
Общее впечатление							
Замечания							

Очень слабо выражено = 1 балл

Слабо выражено = 2 балла

В среднем выражено = 3 балла

Ясно выражено = 4 балла

Очень ясно выражено = 5 баллов

Максимальная оценка, которую может получить студент за свое выступление, – 40 баллов.

Итоговая оценка может выглядеть следующим образом:

0–10 баллов – неудовлетворительно

10–20 баллов – удовлетворительно

20–30 баллов – хорошо

30–40 баллов – отлично.

Использованная литература:

1. Почебут Л. Г., Мейжис И. А. Социальная психология. – СПб.: Питер, 2010.

2. Практикум по социальной психологии / под ред. И. С. Клециной. – СПб.: Питер, 2008. – С. 91–97.

3. Веблер В.-Д. Планирование и организация учебных курсов: материалы к семинару / под науч. ред. А. П. Чернявской. – Ярославль: Изд-во ЯГПУ, 2010. – С. 40–41.

2.3. Семинар на тему «Основные способы социально-психологического воздействия»

Цели: 1) закрепить основные знания по теме «Основные способы социально-психологического воздействия в процессе общения» (заражение, внушение, подражание, убеждение, мода), научиться использовать полученные знания при построении проектов социально-психологических изменений; 2) получить навыки применения основных теоретических принципов (изученных в рамках рассмотрения основных социально-психологических теорий) при построении проекта социального воздействия.

Задание «Агент Социальных изменений»

Представьте себе, что Вы профессиональный агент изменений и Вас наняли на работу, которая заключается в том, чтобы внести изменения в одну из следующих областей:

1. Добиться того, чтобы люди прекратили дискриминацию конкретной группы меньшинства (например, нанимали на работу больше людей, принадлежащих к этой группе, или изменили свое отношение к этой группе).

2. Добиться того, чтобы люди приняли какое-либо поведение, способствующее сохранению окружающей среды (например, сократили потребление бензина, подвергли отходы вторичной обработке, покупали энергосберегающие лампы/технику).

3. Убедить людей голосовать за определенного политика, который в данный момент, по данным опросов общественного мнения, сильно отстает по популярности.

4. Убедить людей участвовать в ...

5. Какая-либо другая проблема, выбранная Вами.

Ответьте на приведенные ниже вопросы, предполагая, что у Вас имеется достаточное количество денег или ресурсов для проведения идеальной кампании по осуществлению выбранного Вами изменения. В своей работе укажите, каковы будут Ваши конкретные цели, а затем наметьте шаги, которые предпримете для их достижения. Там, где это необходимо, приведите теоретические принципы (следование примеру, подкрепление, диссонанс, реактивное сопротивление и пр.), которые Вы используете при разработке своей методики изменений.

Вопросы к заданию:

1. Какую из проблемных областей Вы выбрали для своей работы?

2. Перечислите конкретные цели, которые Вы ставите перед своей программой изменений. Другими словами, какое реальное поведение людей будет свидетельствовать о том, что в результате Ваших усилий произошли изменения (например, более положительные результаты анкетирования по шкале установок, снижение количества поездок на автомобиле)?

3. Какие методы Вы будете использовать, чтобы добиться изменений, перечисленных в пункте 2? Приведите конкретные примеры. Например, как будут выглядеть Ваши агитационные плакаты, что Вы будете говорить людям, проводя кампанию по-

сещений на дому или какие Вы будете использовать стимулы или вознаграждения?

4. На каких теоретических принципах основывается Ваша методика? Например, если Вы будете выдавать по 5 рублей всем, кто сдает стеклянные или пластиковые бутылки в переработку, то Ваш метод будет основан на принципе подкрепления.

5. Как Вы узнаете о том, что Ваша программа изменения поведения привела к успеху, то есть как Вы будете оценивать фактические изменения в поведении, которые перечислены в пункте 2?

Использованная литература:

Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер, 2001. – С. 520–521.

2.4. Семинар на тему «Малая группа. Психологические характеристики малой группы»

Часть I. Группа, команда. Ролевая структура группы, динамические процессы в группе

1. Игра «Живая пирамида»

Цель – дать возможность попрактиковаться в совместной работе над конкретной задачей, используя вклад каждого члена команды. Повысить готовность индивидов слиться с группой ради выполнения общей задачи, даже если это будет сопровождаться некоторым дискомфортом.

Продолжительность игры – около 20 мин.

Размер группы может быть любым, при необходимости участников можно разбить на более мелкие подгруппы.

Порядок действий:

1. Объяснить, что группа будет строить живую пирамиду.
2. Условия – ее вершина должна быть выше самого высокого члена группы; каждый член команды должен быть ее частью, и она должна быть достаточно устойчивой, чтобы простоять хотя бы 30 секунд. Если члены команды спросят об использовании вспомогательных средств (стулья, лестницы), ответить, что перечислены все условия – остальное дело команды.

3. Ведущий наблюдает за происходящим, не вмешиваясь. Отмечается, какие уступки делает группа отдельным индивидам (например, кто-то одет в белое и ему легко испачкаться; тесная одежда мешает взбираться наверх; у кого-то не сгибается колено и он не может на него опуститься – сделает ли группа поблажку этим участникам?). Как группа использует возможности отдельных индивидов (например, превращаются ли более сильные участники в опору, по которой могут вскарабкаться наверх более легкие и маленькие члены команды; проявляет ли кто-нибудь при строительстве пирамиды организаторские способности? кто кому помогает и почему)?

4. Анализ. Поздравив группу с постройкой пирамиды, ведущий делится своими наблюдениями за деятельностью участников. Члены групп комментируют совместную работу. Кто был настроен на работу в команде, а кто стремился остаться в одиночестве? Каковы особенности работы в команде по сравнению с индивидуальной деятельностью? В чем разница? Чем команда сильнее? Чем слабее?

2. Упражнение «Ковер-самолет» (автор Т. Б. Горшечникова)

Ведущий расстилает на полу плед или тонкий ковер (по площади он должен быть таким, чтобы после того, как на него встанет группа, осталась одна треть свободного места). Группа встает на плед. Задача – перевернуть плед, не сходя с него. Если группа не может справиться с заданием, можно вернуться в круг и обсудить стратегию поведения группы, после чего повторить попытку.

Несмотря на кажущуюся простоту задания, оно не всегда выполняется с первого раза. Упражнение позволяет проиллюстрировать проблему сплоченности в группе, а также развивать сплоченность не только посредством физического контакта, но и за счет поиска и реализации группового решения. Как правило, при выполнении задания лидеры групп руководят процессом, но также участники могут распределяться на роли «генераторов идей», «реализаторов», «мотивирующих лидеров».

3. Игра «Охота за мусором»

Цель – изучение влияния психотипов членов группы (по Д. Кейрси) на протекание групповых динамических процессов и

эффективность решения командных задач (*возможно использование других методик – определение ролей по Р. Белбину, например*).

Объект исследования – малая группа.

Предмет исследования – динамические процессы в гетерогенных и гомогенных группах.

Гипотезы:

- гетерогенные группы более успешно справятся с поставленными задачами, чем гомогенные;
- гетерогенные группы будут менее удовлетворены эмоциональной атмосферой в группе, чем гомогенные;
- вне зависимости от своего состава группы будут склонны принимать более рискованные решения, чем отдельные индивиды;
- психотип участников группы влияет на степень рискованности принимаемых коллективных решений;
- гетерогенные группы склонны ставить перед собой более сложные цели, чем гомогенные.

Независимая переменная – гомогенность и гетерогенность состава групп по психотипам их участников.

Зависимая переменная – результативность групповой работы, удовлетворенность эмоциональной атмосферой, индивидуальный уровень притязаний, групповой уровень притязаний.

Выборка: испытуемые, из которых формируется одна гетерогенная и четыре гомогенные группы, состоящие из участников с психотипами NT, NF, SJ, SP.

Методический инструментарий. Для диагностики психотипа испытуемые используют опросник Д. Кейрси, который заполняется участниками эксперимента до начала решения групповой задачи. В результате для каждого испытуемого определяется его преобладающий психотип.

Результативность групповой работы определяется подсчетом количества элементов, которые выполнила группа при решении задачи.

Удовлетворенность эмоциональной атмосферой фиксируется на основе самоотчетов, в которых каждый член группы по 10-балльной шкале определяет степень личной удовлетворенности эмоциональной атмосферой в своей группе, где 10 баллов

означают максимальную степень удовлетворенности, а 1 балл – минимальную.

Индивидуальный уровень притязаний определяется как индивидуальный прогноз числа элементов, которые выполнит группа, по мнению испытуемого.

Групповой уровень притязаний определяется как коллективное решение относительно прогноза количества элементов, которые выполнит группа.

Этапы задания

1. Формирование гетерогенной и гомогенных групп. Участники эксперимента заполняют опросник Д. Кейрси и самостоятельно обрабатывают его результаты, определяя свой ведущий психотип. Далее участников делят на группы в соответствии с их психотипами.

2. Постановка задачи и инструктирование испытуемых. Группам предлагается список из 20 предметов, которые необходимо в течение 30 мин собрать и принести в аудиторию. Условия: члены команды всегда должны быть вместе, т. е. разделяться и искать предметы параллельно запрещено. Если один из членов команды заходит куда-либо, чтобы добыть предмет, остальные члены команды должны либо зайти вместе, либо ждать около входа. Выполненным считается задание, если оно сделано точно в срок. За каждую минуту опоздания штраф – не засчитывается один принесенный предмет из списка. Для каждой команды назначается независимый наблюдатель, который контролирует исполнение правил. Впоследствии контролеры образуют приемочную комиссию, которая проводит экспертизу принесенных предметов на их соответствие предметам, заявленным в списке.

3. Оценка индивидуального и группового уровней притязаний. Каждый член команды индивидуально на отдельном бланке вписывает количество предметов, которые, с его точки зрения, соберет команда. Далее члены группы планируют свою деятельность и принимают коллективное решение относительно числа предметов, которые, по их мнению, они смогут раздобыть, и записывают это число на отдельном бланке. На прогнозирование результатов и планирование деятельности отводится 10 минут.

4. Выполнение задания. Совместная работа испытуемых. Дается общий старт, засекается 30 мин, в течение которых группы ищут предметы из списка. Контролеры обеспечивают выполнение оговоренных правил.

5. Фиксация результативности групповой работы. Члены группы сдают найденные предметы приемочной комиссии, которая их засчитывает/ не засчитывает. Организуется обратная связь по результатам эксперимента: на доске фиксируется «история» каждой группы (см. табл.). После принятия результатов групповой работы каждый член команды индивидуально по 10-балльной шкале определяет степень персональной удовлетворенности атмосферой в группе.

Название группы по психотипам	Средний уровень индивидуальных притязаний	Средний уровень групповых притязаний	Итоговые результаты

6. Обработка и интерпретация результатов. Рассчитывается и интерпретируется связь между результативностью и удовлетворенностью, с одной стороны, и составом групп – с другой. Рассчитывается разница между спрогнозированным и фактическим количеством найденных предметов. Определяется адекватность уровня притязаний для гомогенной и гетерогенных групп с участниками определенных психотипов. Анализируется связь особенностей психотипов участников и уровень/ адекватность притязаний. Рассчитывается и интерпретируется согласованность и дисперсия индивидуальных ответов по уровню притязаний и удовлетворенности эмоциональной атмосферой для членов групп в успешных и неуспешных командах, в командах с разными психотипами. Сравнение выборочных средних. Сравняется среднее число индивидуально спрогнозированных предметов и число предметов, спрогнозированных в результате группового решения. Полученные данные интерпретируются с точки зрения феномена «сдвига риска».

Предметы для «охоты за мусором»:

- книга, в заглавии которой есть слово «группа»
- анекдот о группе, который расскажете в аудитории
- сувенир, посвященный Ярославлю
- изображение (фотография) команды или группы
- газетная статья о группе
- песня о команде, которую нужно исполнить всей группе
- сосновая шишка
- живое насекомое
- цветной лист формата А4
- монета иностранной валюты
- брошь с цветным камушком
- комок ваты
- экзотический фрукт (бананы, апельсины, мандарины, лимоны, груши и яблоки не предлагать)
- билет на маршрутное такси зеленого цвета
- визитная карточка
- трехгранный карандаш
- конфета фабрики «РотФронт»
- кофейная пара
- синяя скрепка и красная кнопка
- автограф преподавателя ЯрГУ на его книге

Использованная литература:

18 программ тренингов: руководство для профессионалов / под науч. ред. В. А. Чикер. – СПб.: Речь, 2011.

Социальная психология: практикум / под ред. Т. В. Фоломеевой. – М.: Аспект Пресс, 2009. – С. 64–67.

Часть II. Влияние группы на личность.

Конформизм, неконформизм

Этап 1. Проявления конформности

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

Процедура проведения: студентам для обсуждения в микрогруппах предлагаются ситуации, описывающие различные проявления конформного поведения. Они знакомятся с ситуацией

и отвечают на вопросы, данные в задании. Затем каждая микрогруппа представляет свое видение (оценку) ситуации остальным студентам. Преподаватель предлагает найти все признаки, объединяющие предложенные ситуации. В результате формулируется определение конформности, осознаются и формулируются причины конформного поведения.

Первая ситуация. В американском колледже наступил день вручения дипломов. Церемония проводилась очень торжественно, собралось много родственников и друзей. По условному знаку 400 выпускников колледжа встали, чтобы выслушать слова президента колледжа: «...тем самым я присуждаю каждому из вас степень бакалавра со всеми сопутствующими ей правами и привилегиями». Речь окончилась, 25 новоиспеченных выпускников из первого ряда выстроились в очередь за дипломами. А остальные 375 нервничали, думая про себя: «Было ли сказано, что теперь нужно сесть и ждать своей очереди?» И ни один не сел. Время шло. Половина первого ряда уже получила свои дипломы. А толпа, стоящая позади, застыла как заворуженная. Но в голове каждого из стоящих метались мысли: «До нашего ряда очередь может дойти только через полчаса... Мы загораживаем обзор зрителям, сидящим сзади... Почему никто не садится?» И по-прежнему ни один не сел. Прошло еще две минуты. Человек, управляющий церемонией, чьи команды студенты игнорировали на репетиции, подбежал к первому ряду и сделал легкую отмашку садиться. Ни один человек не сел. Тогда он подошел к следующему ряду и громко скомандовал: «Сесть!» Через две секунды 375 спасенных блаженствовали на стульях.

Вопросы:

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

Вторая ситуация. Василий добровольно вызвался участвовать в эксперименте по восприятию. Он заходит в комнату вместе с четырьмя другими участниками, и экспериментатор показывает всем карточку с отрезком прямой (отрезок X). Одновременно для сравнения он показывает другую карточку с тремя отрезками (отрезки A, B, C). Задача Василия – определить, какой из трех отрезков ближе всего по длине к отрезку X.

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

Вопросы:

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

Резюме преподавателя – описание эксперимента С. Аша и его результатов.

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

Вопросы:

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

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

Вопросы по 1-му этапу:

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

Подведение итогов 1-го этапа.

Этап 2. Нонконформизм

Формы работы: индивидуальная работа, групповое обсуждение, информирование преподавателя.

Процедура проведения: студентам предлагается нарисовать портрет конформиста и нонконформиста и выразить свое отношение к обоим типам. Затем зачитывается ситуация. Студенты принимают групповое решение по ситуации. Преподаватель бе-

рет на себя роль отступника и оглашает свое мнение, противоположное групповому. Студенты как-то реагируют на действия преподавателя. Важны фиксация и осознание вербальных и невербальных реакций (отношение к инакомыслящему, проявление эмоций и пр.).

Ситуация. Павел, молодой отец семейства (жена и дети дошкольного возраста), имеет надежную, но малооплачиваемую работу. Денег семье хватает только на самое необходимое, они не могут позволить себе ничего лишнего. Он услышал от приятеля, работающего на бирже, что акции одной сравнительно малоизвестной компании могут вскоре в три раза подскочить в цене, если активизируются военные действия США с Ираном, или же значительно упасть – в противном случае. Сбережений у Павла нет, кредит ему не дают, взять денег займа не у кого. Чтобы вложить деньги в акции, ему придется заложить квартиру. Что вы можете посоветовать Павлу: рискнуть ему или нет?

Вопросы:

- Какова была ваша реакция на действия отступника (отвержение, враждебность)?
- Какие чувства он вызвал (антипатия)?
- Как можно назвать такую роль?

Обсуждение: конформность – хорошо это или плохо? Если конформность – это плохо, а проявление индивидуальности – хорошо, почему была такая реакция на неконформиста в нашем эксперименте? Приведите примеры неконформного поведения исторических деятелей (например, М. И. Кутузов: исторические заслуги были признаны и оценены последующими поколениями. В момент принятия решения оставить Москву войскам Наполеона многие считали его поведение непатриотичным и даже преступным).

Резюме преподавателя. Констатация парадоксального, непоследовательного отношения общества к этому явлению. Несответствие декларируемого одобрения неконформизма неприятию такого реального поведения группой. Если отклоняющееся мнение оказывается верным и ведет к выигрышу, впоследствии неконформист идеализируется и героизируется, но современниками он никогда не воспринимается с уважением.

Использованная литература:

Практикум по социальной психологии / под ред. И. С. Клециной. – СПб.: Питер, 2008. – С. 91–97.

Часть III. Процесс принятия группового решения

Игра «ДЕНЬГИ В СЕРЕДИНЕ»

Цели – изучить процесс принятия коллективных решений; спровоцировать ряд оценочных суждений; обсудить процесс принятия групповых решений на высоком уровне (например, размещение фондов в крупных организациях).

Время – 5 мин – 1 час (в зависимости от размера группы и скорости, с какой группа приходит к согласию).

Размер группы – 5 чел. и более.

Условия – игроки должны сидеть в круге с «деньгами в середине». Эта игра не является азартной, поэтому никто не будет оскорблен, если попросить каждого участника внести, например, 5 рублей, в общую копилку, хотя назад игроки деньги не получают. Если у кого-то нет 5 рублей, ведущий должен дать ему эти деньги (объяснив, что он их не одалживает, а отдает).

Порядок действий:

1. Усадить всех в круг.
2. Положить деньги в середину так, чтобы они были всем видны и доступны.
3. Объявить, что все они достанутся единственному человеку, который может распорядиться этими деньгами как пожелает, но не имеет права возвращать их участникам. После этого ведущий ничего не должен говорить.
4. На какое-то время воцарится молчание, затем может возникнуть вопрос, кто будет этим счастливым. Ведущий отвечает, что это должна решить группа путем *достижения консенсуса*. Не добавляйте ничего сверх сказанного.
5. Анализ: группы могут решать эту проблему по-разному. Иногда разившийся лидер или лидеры устраивают какую-нибудь игру и отдают деньги победителю. Это самое простое, быстрое и справедливое решение: кроме того, оно самое забавное. Удивлять может тот факт, что к нему прибегают реже, чем ожидается.

Если люди начинают рассуждать, например, о том, кто больше заслуживает этих денег, то дискуссия может затянуться надолго. Иногда кто-нибудь просто забирает деньги и не отдает, т. е. делается ставка на силу. Если подобный силовой вариант окажется успешным, объявите, что 1 раунд закончен, и начните все заново. Можно увидеть, что во 2 раунде напряжение заметно нарастет и игроки начнут искать пути отомстить выскочке.

6. Когда решение наконец будет принято, спросите у участников, кто или что повлияло на него в действительности. Что произошло? Помогите им восстановить аргументы и обсудить свои ощущения. Как были установлены приоритеты? Установил ли их какой-то человек (или группа людей), как он это сделал – явно или скрыто? Можно задать и другие вопросы, касающиеся, например, индивидуального стиля ПР; кто настаивал на ПР или дебатах? Кто больше говорил? Кто больше слушал? Что люди чувствовали в процессе игры? Кто задавал тон, был лидером, вел дискуссию?

Лидерство – многоплановое явление и не сводится к доминированию и инициативности. Если есть роли «организатора» и «инициативного», то к какому мнению склоняется группа относительно лидера? Кто был лидером? Кто обеспечивал выявление всех позиций, побуждал еще не высказавшихся выразить свою точку зрения, задавал уточняющие вопросы, пытался подвести итоги и пр. (т. е. «организатор»)? Кто выполнял роль «инициативного» и с самого начала пытался захватить инициативу и с помощью аргументов и эмоционального напора склонить большинство группы в свою пользу.

Использованная литература:

Кристофер Э., Смит Л. Тренинг лидерства. – СПб., 2001. – С. 76–80.

2.5. Семинар на тему «Большие группы. Этнос как большая социальная группа. Гендер как большая социальная группа»

Цели занятия: 1) обобщение и углубление знания студентов в области представлений об этносе как о большой социальной группе; 2) применение элементов социально-психологического

анализа больших групп к изучению гендера. Диагностика представлений студентов о маскулинности и фемининности. Выявление гендерных стереотипов.

Оснащение: листы ватмана, бумага формата А4, маркеры, материалы для творческой работы.

Часть 1. Анализ проблемы этнических стереотипов

(с использованием метода «Подбора черт»

А. Катца и У. Брейли)

Аудитория разбивается на 2 группы. В каждой группе студенты проводят предложенную методику (оценивают себя, русских и какую-либо другую этническую группу), затем обобщают полученные результаты по группе, интерпретируют их и делают доклад. В заключение проводится обсуждение полученных результатов и делаются выводы.

Метод «Подбора черт» А. Катца и У. Брейли (впервые применен в 1933 г. в США) предназначен для выявления типичных характеристик национальной психологии представителей того или иного этноса, этнических стереотипов [2]. Авторы данного метода предложили студентам Принстонского университета список 84 личностных черт, из которых они должны были выбрать по 5 наиболее характерных для 10 национальных групп: белых и афроамериканцев, англичан, китайцев, немцев, итальянцев, евреев, негров, турок и японцев.

Существует следующая модификация данного метода. В методике исследования стереотипов американцев и русских, сконструированной на основе метода «Приписывания черт» и использованной психологами МГУ [3, 4], испытуемых просили выбрать из списка и подчеркнуть 15 качеств, которые наиболее полно и точно характеризуют русских людей (американцев, самих респондентов):

1. дисциплинированные	36. обладающие чувством собственного достоинства
2. адаптирующиеся	37. гостеприимные
3. гордые	38. предприимчивые
4. оптимистичные	39. раскованные

5. патриотичные	40. добросовестные
6. сильные	41. бескорыстные
7. консервативные	42. уверенные в себе
8. независимые	43. беспечные
9. подавленные	44. настойчивые
10. непоседливые	45. развязные
11. конкурирующие	46. терпеливые
12. агрессивные	47. целеустремленные
13. трудолюбивые	48. духовные
14. прогрессивные	49. стремящиеся к успеху
15. сдержанные	50. гуманные
16. предпочитающие материальные ценности	51. компетентные
17. послушные	52. общительные
18. эмоциональные	53. бережливые
19. скрытные	54. добрые
20. дружелюбные	55. заносчивые
21. серьезные	56. жалостливые
22. эгоистичные	57. деловые
23. выносливые	58. озлобленные
24. импульсивные	59. доверчивые
25. приверженные порядку	60. щедрые
26. гибкие	61. обладающие чувством юмора
27. непреклонные	62. равнодушные к окружающим
28. неприветливые	63. подозрительные
29. безответственные	64. энергичные
30. прагматичные	65. жестокие
31. самодовольные	66. замкнутые
32. пассивные	67. бесхозяйственные
33. ленивые	68. покорные
34. индивидуалистичные	69. искренние
35. отзывчивые	70. вежливые

В результате можно проанализировать основные «измерения» этнических стереотипов [1]:

1) содержание ЭС – набор характеристик, приписываемых какой-либо этнической группе;

2) единообразие ЭС – степень согласованности респондентов в приписывании этнической группе тех или иных характеристик

(выражается в процентах). В частности, А. Катц и У. Брейли обнаружили высокую степень согласия в приписывании некоторых черт тем или иным этническим группам: например, 84% студентов считали, что афроамериканцы суеверны, а 78% – что немцы способны к наукам;

3) направленность ЭС – общее положительное или отрицательное восприятие объекта стереотипизирования. Может быть выведена непосредственно из содержания стереотипа (наличие большего или меньшего количества положительных или отрицательных характеристик);

4) интенсивность ЭС – степень предубежденности по отношению к стереотипизируемой группе, выраженная в стереотипе. Данное измерение можно получить ранжированием характеристик, приписываемых этнической группе.

При этом исследователи подчеркивают следующее: необходимо помнить, что «стереотипы не являются столь устойчивыми, как считалось ранее. Следовательно, методики, предназначенные для изучения этнических стереотипов, должны создаваться для каждой конкретной группы и модифицироваться со временем» [4]. Поэтому предложенные техники могут быть использованы как образец для создания собственных методик, а не как готовый инструмент для исследования.

Для анализа результатов можно воспользоваться схемой Г. У. Солдатовой для определения психологических границ между этническими группами. В схеме используются 4 варианта сопоставления автостереотипов и гетеростереотипов.

1. Совпадение по схеме А1+Г2. Оно предполагает сравнение представлений о собственной этнической группе (А1 – автостереотип 1) с представлениями других о ней (Г2 – гетеростереотип 2). Эту меру согласованности Г. Олпорт называл критерием истинности стереотипа. Он исходил из того, что чем больше совпадают два различных мнения об одном и том же объекте, тем они ближе к истине. Сходство между двумя разными представлениями Р. Левайн и Д. Кемпбелл обозначили как реальный компонент этнического образа. Если автостереотип – это «наш образ для других», а гетеростереотип – «образ других для нас», то совпаде-

ния семантических структур этих образований отражают степень межкультурного взаимопонимания и взаимную проницаемость психологических границ. Количественное выражение степени такого тождества обозначается как показатель адекватности.

2. Совпадение по схеме A1+Г1. Здесь предполагается сравнение Мы-образа этнической группы (A1 – автостереотип 1) с ее же представлениями о другой этнической группе (Г1 – гетеростереотип 1). Тенденцию гетеростереотипа группы *походить* на ее же автостереотип интерпретируют (Р. Левайн, Д. Кемпбелл) как проективный элемент в гетеростереотипе. Тождественность этих образований является отражением близости групп в семантическом пространстве одной группы, но в силу проективного характера предполагаемой тождественности близость в определенной степени воображаемая. Показатель близости между этническими группами рассматривается как субъективная психологическая дистанция.

3. Совпадение по схеме A1+A2. Это сопоставление представлений разных народов о самих себе, предполагающее анализ содержательных и оценочных совпадений не внутри семантического поля одной этнической группы, а в межгрупповом семантическом пространстве. Показатель такого сходства рассматривается как внешний по отношению к этническим группам и назван объективной психологической дистанцией. Это один из индексов, фиксирующих степень культурной отличительности. Он отражает глубину психологической разделенности народов или, наоборот, степень их общности. Чем выше этот показатель, тем больше общности между народами.

4. Совпадение по схеме Г1+Г2. Тождественность между представлениями разных этнических групп друг о друге (между гетеростереотипами) отражает уровень соответствия их взаимных ожиданий. Г. У. Солдатов отмечает, что «содержательные совпадения... между структурными компонентами межэтнической установки обозначаются как семантические зоны сходства между этническими группами. Они являются когнитивно-эмоциональной основой для развития взаимопонимания между народами... Центральное ядро таких зон... определялось по критерию высокой внутригрупповой согласованности. Это ядро со-

ставили качества, которые более 70% респондентов оценили как наиболее характерные ("выражено средне" или "выражено сильно") для данной этнической группы».

Использованная литература:

1. Белинская Е. П., Стефаненко Т. Г. Этническая социализация подростка. М.; Воронеж, 2000. – С. 180–181.
2. Практикум по социальной психологии / под ред. И.С. Клециной. – СПб.: Питер, 2008.
3. Стефаненко Т. Г., Шлягина Е. И., Ениколопов С. Н. Методы этнопсихологического исследования. – М., 1993. – С. 21–23.
4. Трусов В. А., Филиппов А. С. Этнические стереотипы // Этническая психология (этнические процессы и образ жизни людей). – М., 1984. – С. 3–20.
5. Этнопсихологический словарь / под ред. В. Г. Крысько. – М., 1999. – С. 137.

Часть 2. Игра «Путешествие по Планете»

Этап 1. Подготовка групп к докладу. Студенты должны разбиться на 3 группы, каждая из которых получает свою инструкцию. Время работы – 20–30 мин.

Этап 2. Доклад групп. Каждая группа представляет свой доклад на общей «конференции» На доклад отводится 5–7 мин, затем другие группы могут задать 2–3 вопроса выступавшим. Таким образом, «конференция» длится около 45 мин.

Этап 3. Заключение. Обсуждаются возможности взаимодействия планет между собой, акцент на диалоге третьей планеты (андрогинной) со всеми остальными.

Контрольные вопросы:

1. На какие стереотипы вы опирались для описания той или иной планеты? Насколько они распространены в нашем обществе?
2. Как и когда вы сталкивались с этими стереотипами?
3. Насколько они истинны?
4. Почему и как могли появиться в обществе те или иные стереотипы?

Рекомендуемая литература для подготовки ко 2-й части семинара:

1. Берн Ш. Гендерная психология. – М., 2001.

2. Гендерная психология / под ред. И. С. Клециной. – СПб.: Питер, 2009.

3. Пайнс Э., Маслач К. Практикум по социальной психологии. – СПб.: Питер, 2000.

4. Практикум по гендерной психологии / под ред. И. С. Клециной. – СПб.: Питер, 2003.

МАТЕРИАЛ ДЛЯ ГРУППОВОЙ РАБОТЫ

Инструкция для 1 группы

Представьте себе некоторую систему, которая состоит из 3 планет. Ваш корабль попал в эту систему. Ее необходимо исследовать. Вашей научно-исследовательской группе предстоит высадиться на одной из планет, изучить ее и представить социально-психологический отчет о проделанной работе (5-минутный доклад на общей конференции). Попад на планету, вы поняли, что все ее жители обладают только мужскими качествами. Вы посетили Маскулинную Планету. Опишите ее, пожалуйста, опираясь на предлагаемые ниже параметры.

Инструкция для 2 группы

Представьте себе некоторую систему, которая состоит из 3 планет. Ваш корабль попал в эту систему. Ее необходимо исследовать. Вашей научно-исследовательской группе предстоит высадиться на одной из планет, изучить ее и представить социально-психологический отчет о проделанной работе (5-минутный доклад на общей конференции). Попад на планету, вы поняли, что все ее жители обладают только женскими качествами. Вы посетили Фемининную Планету. Опишите ее, пожалуйста, опираясь на предлагаемые ниже параметры.

Инструкция для 3 группы

Представьте себе некоторую систему, которая состоит из 3 планет. Ваш корабль попал в эту систему. Ее необходимо исследовать. Вашей научно-исследовательской группе предстоит высадиться на одной из планет, изучить ее и представить социально-психологический отчет о проделанной работе (5-минутный доклад на общей конференции). Попад на планету, вы поняли, что здесь не существует разделения на «мужское» и «женское», ее жители не понимают подобного разделения. Вы посе-

тили Гендерно-Нейтральную Планету. Опишите ее, пожалуйста, опираясь на предлагаемые ниже параметры.

Параметры описания планеты:

Природные условия и явления (атмосфера; климат; количество материков; места, пригодные для жизни; комфорт и т. д.).

Социальные отношения (уровень развития цивилизации; общество, его структура и законы; основные занятия; вхождение в различные группы; статус, отношение к жителям других планет; отношение к ним других обитателей системы и т. п.).

Материальные характеристики жителей (статус; уровень жизни; обустроенность быта; обеспеченность).

Межличностные отношения (наличие близких, интимных отношений; общепринятые формы взаимодействия между близкими людьми; воспитание детей, методы воспитания; жизненный путь ребенка, как ребенок становится полноправным членом данного общества).

Психологические характеристики жителей (потребности, интересы, преобладающие эмоции; ожидания; отношения и представление о будущем; страхи; что, по их мнению, о них думают – то есть социальные представления об их обществе и т. п.).

Кроме того, группе необходимо представить на суд коллег некоторый продукт соответствующей культуры. Можно, например, пересказать содержание самой популярной на планете книги или перечень глав какого-нибудь учебника, переписать рубрики из распространенного журнала/газеты или что-нибудь еще.

2.6. Семинар на тему «Психология конфликта. Способы реагирования в конфликтных ситуациях»

Данное семинарское занятие может проходить в рамках раздела «Социальная психология личности», темы «Межличностные отношения», «Социальная психология конфликта».

Цель семинарского занятия – изучение стилей поведения в конфликтных ситуациях на примере методики У. Томаса, самодиагностика стратегий поведения в конфликтных ситуациях, осознание специфики каждой из стратегий конфликтного

реагирования (достоинств и недостатков той или иной стратегии, эффективности в различных ситуациях).

Этап 1. Самодиагностика стратегий реагирования в конфликтных ситуациях с помощью теста У. Томаса

Материалы для студентов: текст опросника К. Томаса «Стратегии взаимодействия в конфликтной ситуации», бланк для заполнения.

Тест К. Томаса направлен на измерение стратегий поведения в конфликтных ситуациях и представляет собой опросник из 30 вопросов, которые предъявляются респондентам вместе с бланком опросника. Бланк опросника одновременно служит и ключом к определению стратегий взаимодействия в конфликтной ситуации (соперничество, сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление).

Инструкция опрашиваемому. Предлагаемый Вашему вниманию опросник состоит из двойных высказываний: А и Б. Внимательно прочитав каждое высказывание, выберите то, которое в большей степени соответствует Вашему обычному, наиболее типичному поведению.

Текст опросника

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

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

2. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

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

3. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

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

4. А. Я стараюсь найти компромиссное решение.

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

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

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

6. А. Я пытаюсь избежать возникновения неприятностей для себя.

Б. Я стараюсь добиться своего.

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

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

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

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

Б. Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

10. А. Я твердо стремлюсь достичь своего.

Б. Я пытаюсь найти компромиссное решение.

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

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

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

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

13. А. Я предлагаю среднюю позицию.

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

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

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

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

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

16. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б. Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17. А. Обычно я настойчиво стараюсь добиться своего.

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

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

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

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

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

20. А. Я пытаюсь немедленно преодолеть наши разногласия.

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

21. А. Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

Б. Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

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

Б. Я отстаиваю свои желания.

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

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

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

Б. Я стараюсь убедить другого прийти к компромиссу.

25. А. Я пытаюсь показать другому логику и преимущества моих взглядов.

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

26. А. Я предлагаю среднюю позицию.

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

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

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

28. А. Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

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

29. А. Я предлагаю среднюю позицию.

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

30. А. Я стараюсь не задеть чувств другого.

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

Ключ опросника:

№ во- проса	Стратегии поведения				
	Соперниче- ство	Сотрудниче- ство	Компромисс	Избегание	Приспособ- ление
1				А	Б
2		Б	А		
3	А				Б
4			А		Б
5		А		Б	
6	Б			А	
7			Б	А	
8	А	Б			
9	Б			А	
10	А		Б		
11		А			Б
12			Б	А	
13	Б		А		

14	Б	А			
15				Б	А
16	Б				А
17	А			Б	
18			Б		А
19		А		Б	
20		А	Б		
21		Б			А
22	Б		А		
23		А		Б	
24			Б		А
25	А				Б
26		Б	А		
27				А	Б
28	А	Б			
29			А	Б	
30		Б			А

Интерпретация результатов. Количество баллов, набранных индивидом по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях. Доминирующим считается тип (типы), набравший максимальное количество баллов.

- Соперничество: наименее эффективный, но наиболее часто используемый способ поведения в конфликтах – выражается в стремлении добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому.

- Приспособление: в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого.

- Компромисс: соглашение между участниками конфликта, достигнутое путем взаимных уступок.
- Уклонение (избегание): отсутствие стремления к кооперации и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.
- Сотрудничество: участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

Этап 2. Обсуждение стилей поведения в конфликте в группах

Группа разбивается на несколько подгрупп. Лучше всего выделить 5 подгрупп – по количеству обозначенных К. Томасом и Р. Киллменом стилей. Подгруппы получают задание осмыслить эти стили, сформулировать их преимущества и ограничения. Здесь тоже возможны несколько вариантов.

1. Каждая подгруппа анализирует все пять стилей. Это способствует более полной проработке материала каждым участником, но делает данный этап достаточно длительным. После того как обсуждение в подгруппе будет завершено, она презентует перед всей группой один из стилей, а остальные дополняют презентацию, если им есть что сказать. Жеребьевка в этом случае должна проводиться после обсуждения, иначе члены подгруппы сконцентрируются на анализе именно этого стиля, игнорируя все остальные.

2. Каждая из подгрупп получает один из стилей, который нужно всесторонне проанализировать, а затем представить результаты работы коллегам из других подгрупп.

3. Каждая подгруппа получает в качестве задания два стиля: нужно определить достоинства и оптимальные условия одного и недостатки и ограничения другого. В ходе презентации подгруппа А указывает достоинства, скажем, сотрудничества, затем эстафету подхватывает подгруппа Б, сообщая о его недостатках, а затем рассказывая о преимуществах, например, избегания, и так далее, пока по 2 раза не выскажутся все подгруппы.

В заключение ведущий может подвести итоги.

Использованная литература:

1. Авидон И., Гончукова О. Тренинги взаимодействия в конфликте. – СПб.: Речь, 2008.

2. Емельянов С. М. Практикум по конфликтологии. – СПб.: Питер, 2001.

3. Практикум по социальной психологии / под ред. И. С. Клециной. – СПб.: Питер, 2008.

3. ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ТЕМ РЕФЕРАТОВ И/ИЛИ ДОКЛАДОВ

1. Социальное восприятие и социальное познание.
2. Психология общественного сознания.
3. Психология межличностных конфликтов.
4. Адаптация как универсальная стратегия эффективного поведения.
5. Проблема социального влияния.
6. Динамика социальных представлений.
7. Социально-психологический тренинг как форма психологической помощи.
8. Развитие компетентного общения.
9. Природа и динамика социально-психологического знания.
10. Общность как социально-психологический феномен.
11. Социально-психологическое направление в России.
12. Особенности социальной категоризации.
13. Массовая коммуникация как общение больших социальных групп.
14. Диагностика коммуникативной компетентности.
15. Социально-психологические методы диагностики организаций.
16. Обратная связь в межличностном общении.
17. Роль этнических стереотипов в межличностном восприятии.
18. Проблема идентификации индивида с социальной группой.
19. Адаптация к инокультурному окружению.
20. Социально-психологический климат организации: критерии оценки и способы измерения.
21. Социально-психологические особенности российского потребителя.
22. Психологические критерии эффективности рекламы.
23. Психологическая идентичность личности.

24. Феномен лидерства в неформальных группах.
25. Проблема социализации подростка в условиях быстрых социальных изменений.
26. Практика и теория массовой коммуникации.
27. Социальная психология развития.
28. Когнитивное и социальное в социальном познании.
29. Прикладные аспекты теории атрибуции.
30. Социальные изменения и изменение социальных установок.
31. Личность и организация.
32. Принципы формирования установок и способы их изменения.
33. Эмоция как социально-психологический конструкт.
34. Коммуникация в межличностных и социальных отношениях.
35. Аффилиация как потребность в социальных контактах.
36. Промежуточные переменные в агрессии: от внутренних состояний к социокультурным факторам.
37. Трансляция смысла сообщения и коммуникативные барьеры.
38. Познание и понимание людьми друг друга в процессе общения.
39. Взаимодействие в процессе общения.
40. Ролевая структура малой группы.
41. Коммуникативная структура малой группы.
42. Эмоциональная структура малой группы.
43. Лидерство как феномен психологической власти в группе.
44. Руководство как феномен психологической власти в группе.
45. Нормативное влияние в группе.
46. Процесс принятия групповых решений.
47. Механизмы групповой динамики.
48. Социально-психологические регуляторы поведения человека.
49. Понимание личности в социальной психологии.
50. Психология массового террора.
51. Психологическая характеристика террористической деятельности.
52. Человек и ситуация.

53. Социально-психологическая сущность этнических общностей.
54. Особенности психологии социальных классов.
55. Особенности поведения человека в толпе.
56. Социально-психологические барьеры личности.
57. Эмиграция как социально-психологическая общность.
58. Прогнозирование и регуляция социально-психологического климата коллектива.
59. Общественное настроение как явление массовой психологии.
60. Экстремальная ситуация как социально-психологический феномен.

4. ВОПРОСЫ К ПРОМЕЖУТОЧНОЙ АТТЕСТАЦИИ (ЭКЗАМЕНУ)

1. Предмет, структура и научный статус социальной психологии.
2. История развития социально-психологической теории.
3. Основные социально-психологические концепции: бихевиоризм, психоанализ, когнитивизм, интеракционизм.
4. Основные методы социально-психологического исследования.
5. Сила социального влияния, проблема недооценки этого влияния.
6. Специфика восприятия и интерпретации социального мира.
7. Общение как обмен информацией.
8. Общение как восприятие и понимание людьми друг друга.
9. Общение как взаимодействие.
10. Общая характеристика межличностных отношений.
11. Конфликтные ситуации и способы их разрешения.
12. Психологические способы воздействия в процессе общения: заражение, внушение.
13. Психологические способы воздействия в процессе общения: подражание, социальная мода.

14. Характеристика массовых социально-психологических явлений.

15. Большие социальные группы: психологическая характеристика, типология.

16. Большие социальные группы: класс, этнос, религиозная общность, диффузные группы.

17. Психология толпы: виды толпы, структура толпы.

18. Психология толпы: паника.

19. Психология толпы в концепциях Г. Лебона, С. Московичи.

20. Массовая коммуникация. Модели массовой коммуникации.

21. Психология малой группы.

22. Классификация малых групп.

23. Возникновение и развитие малой группы, уровни развития группы.

24. Структурные характеристики малой группы.

25. Групповые роли. Ролевой конфликт в группе.

26. Коллектив: социально-психологический климат коллектива. Команда.

27. Межличностные отношения в группе. Сплоченность и совместимость.

28. Влияние в группах.

29. Групповые нормы, их функции. Санкции.

30. Конформизм: виды, условия и причины появления (С. Аш).

Нонконформизм.

31. Влияние меньшинства (С. Московичи).

32. Авторитет. Подчинение авторитету (С. Милгрэм).

33. Лидерство и руководство в малых группах.

34. Стили лидерства. Основные теории лидерства.

35. Власть и влияние в социальной психологии.

36. Принятие решений в группе: социальная фасилитация, феномен социальной лени, деиндивидуализация.

37. Принятие решений в группе: феномен сдвига риска, групповая поляризация.

38. Принятие решений в группе: огруппление мышления. Методы повышения эффективности принятия решений в группе.

39. Проблема личности в социальной психологии.

40. Социализация: механизмы, факторы.
41. Социальная установка и аттитюд.
42. Иерархическая структура социальных установок (В. А. Ядов).
43. Соотношение установки и реального поведения.
44. Личностные факторы, определяющие взаимосвязь аттитюда и поведения.
45. Ситуационные факторы, детерминирующие взаимосвязь установки и поведения.
46. Влияние поведения на аттитюды.
47. Стереотипы и предубеждения в социальной психологии.
48. Практические приложения социальной психологии.

5. КОНТРОЛЬНЫЕ РАБОТЫ ДЛЯ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ

Контрольная работа № 1

Темы: 1. Предмет, научный статус, структура и методы социальной психологии. 2. Общение и взаимодействие.

Способы воздействия в процессе общения.

3. Социальное влияние

Вариант 1

1. Социальная психология изучает следующие явления:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

2. Основной проблемой, решаемой бихевиоризмом в социальной психологии, является:

- а) проблема роли познавательных процессов в социальном поведении личности
- б) проблема конфликта человека и общества
- в) проблема научения и приобретения человеком индивидуального опыта
- г) проблема самоактуализации личности

3. В рамках психоанализа была создана:

- а) теория фрустрации-агрессии Миллера – Долларда
- б) теория референтных групп Т. Хаймена, Р. Мертона
- в) теория диадического взаимодействия Г. Келли и Дж. Тибо
- г) теория отчуждения Э. Фромма

4. Парадигма понимания сложилась:

- а) в американской социальной психологии в 30-е гг. XX века
- б) европейской социальной психологии в конце XIX века
- в) в российской социальной психологии в 50–70-е гг. XX века
- г) западноевропейской социальной психологии в 70-е гг. XX века

XX века

5. Установите соответствие.

Виды коммуникации

а) невербальная

б) вербальная

Знаковые системы:

1) паралингвистическая

2) оптико-кинестическая

3) речь

4) визуальный контакт

5) экстралингвистическая

Ответ: а) _____, б) _____

6. Бессознательная, невольная подверженность психическим состояниям – это:

а) подражание

б) внушение

в) заражение

г) манипулирование

7. К механизмам взаимопонимания в процессе общения не относят:

а) социальную рефлексию

б) эмпатию

в) идентификацию

г) ни один ответ не верен

8. Г. М. Андреева выделяет две стороны общения: коммуникативную и интерактивную

а) верно

б) неверно

9. Образное восприятие человеком себя, других людей и социальных явлений называется:

а) социальной перцепцией

б) аффилиацией

в) аттракцией

г) стереотипизацией

10. Тенденция переоценивать степень, в которой поведение человека зависит от внутренних, диспозиционных факторов, и недооценивать роль ситуационных факторов – это:

а) самореализующееся пророчество

б) фундаментальная ошибка атрибуции

в) недооценка силы социального влияния

г) самооправдание

11. *Прочитайте описание ситуации:*

«В предрассветные часы июня 1891 года жителей одного из районов новостроек Лос-Анджелеса разбудил отчаянный вопль. "Пожалуйста, не убивайте меня!" – надрывно кричала их соседка из канареечно-желтого дома. Потом многие говорили, что слышали отчаянные крики и мольбы о пощаде. И, тем не менее, ни один из соседей не бросился на помощь. Никто даже не позвонил в полицию. Одна женщина, живущая через два дома, услышав крики, вышла на балкон, но затем вернулась в дом, так ничего и не предприняв. Через двенадцать часов люди, приехавшие в желтый дом, обнаружили, что четверо их знакомых жестоко убиты и пятеро серьезно ранены. Истекающие кровью жертвы промучились целый день, напрасно ожидая, что хоть кто-нибудь из соседей шевельнет пальцем и позвонит в полицию» (Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. СПб., 2002. С. 33).

Попытайте интерпретировать ситуацию с позиции бихевиористского направления в социальной психологии.

12. Внимательно прочитайте текст. Определите, какие социально-психологические явления (феномены) здесь описаны. Дайте полный развернутый ответ.

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

- Знаешь, Пятачок, а я сегодня видел Слонопотама.

- А чего он делал? – спросил Пятачок.

Можно было подумать, что он ни капельки не удивился!

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

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

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

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

- Особенно сейчас, – сказал Пятачок.

- Особенно в это время года, – сказал Пух.

Вариант 2

1. Основные направления практической социальной психологии:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____
- 6) _____

2. Причиной социального поведения в рамках теории инстинктов социального поведения признаются:

- а) приобретенные инстинкты
- б) врожденные инстинкты
- в) установки личности
- г) символические аспекты психической жизни

3. В рамках бихевиоризма была создана:

- а) теория конгруэнтности Ч. Осгуда – П. Танненбаума
- б) теория поля К. Левина
- в) теория социального обмена Д. Хоманса
- г) теория символического интеракционизма Дж. Г. Мида

4. Предметом современной американской социальной психологии является:

- а) общение и социальное познание
- б) общественное поведение человека и влияние, которое он оказывает на других
- в) отношения между субъектами социальных отношений и отражение этих отношений
- г) межгрупповые отношения и социальные стереотипы

5. По намерениям и действиям выделяют следующие типы взаимодействия:

- а) дополнительные, пересекающиеся, скрытые
- б) кооперация, конкуренция, соревнование
- в) перцептивные, коммуникативные, интерактивные
- г) пространственный контакт, социальный контакт, психический контакт

6. Целенаправленное, неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу – это:

- а) заражение
- б) убеждение
- в) подражание
- г) все ответы неверны

7. Внушаемым может быть индивид с типом темперамента, близким

- а) к холерическому или меланхолическому
- б) к сангвиническому или флегматическому
- в) к холерическому или сангвиническому
- г) к флегматическому или меланхолическому

8. Методика, предназначенная для выявления системы эмоциональных отношений в группе путем осуществления каждым из членов определенных «выборов», называется _____

9. Заполните пробелы.

Согласно А. Пизу, передача информации происходит за счет вербальных средств на _____%, звуковых средств (включая тон голоса, интонации) на _____%, за счет невербальных средств на _____%.

Ответы: 55%, 38%, 7%.

10. Осмысление людьми себя и социального мира, припоминание и использование людьми социальной информации при вынесении суждений и принятии решений – это:

- а) стереотипизирование
- б) каузальная атрибуция
- в) социальное влияние
- г) социальное познание

11. *Прочитайте описание ситуации:*

«В преддверные часы июня 1891 года жителей одного из районов новостроек Лос-Анджелеса разбудил отчаянный вопль. "Пожалуйста, не убивайте меня!" – надрывно кричала их соседка из канареечно-желтого дома. Потом многие говорили, что слышали отчаянные крики и мольбы о пощаде. И, тем не менее, ни один из соседей не бросился на помощь. Никто даже не позвонил в полицию. Одна женщина, живущая через два дома, услышав крики, вышла на балкон, но затем вернулась в дом, так ничего и не предприняв. Через двенадцать часов люди, приехавшие в желтый дом, обнаружили, что четверо их знакомых жестоко убиты и пятеро серьезно ранены. Истекающие кровью жертвы промучились целый день, напрасно ожидая, что хоть кто-нибудь из соседей шевельнет пальцем и позвонит в полицию» (Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. СПб., 2002. С. 33).

Попытайте интерпретировать ситуацию с позиции психоаналитического направления в социальной психологии.

12. Внимательно прочитайте текст. Определите, какие социально-психологические явления (феномены) здесь описаны. Дайте полный развернутый ответ.

Лягушка на лугу увидела Вола,
Затеяла сама в дородстве с ним сравняться:
Она завистлива была.
И ну топорщиться, пыхтеть и надуваться.
«Смотри-ка, квакушка, что, буду ль я с него?» –
Подруге говорит. «Нет, кумушка, далёко!» –
«Гляди же, как теперь раздуюсь я широко.
Ну, каково? Пополнилась ли я?»
– «Почти что ничего».
– «Ну, как теперь?»
– «Все то ж».
Пыхтела да пыхтела
И кончила моя затейница на том,
Что, не сравнившись с Волом,
С натуги лопнула и – околела.

Пример такой на свете не один:
И диво ли, когда жить хочет мещанин,
Как именитый гражданин,
А сошка мелкая, как знатный дворянин.

Вариант 3

1. К основным методам социальной психологии относятся:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____
- 6) _____
- 7) _____
- 8) _____
- 9) _____

2. Идеи психологии народов получили развитие в работах:

- а) Э. Фромма
- б) Г. Лебона
- в) В. Вундта
- г) Д. Хоманса

3. В рамках интеракционизма была создана:

- а) теория когнитивного диссонанса Л. Фестингера
- б) теория ролей Т. Сарбина
- в) теория инстинктов социального поведения В. Мак-Дугалла
- г) теория коммуникативных актов Т. Ньюкома

4. Главная модель человека в парадигме объяснения:

- а) человек реагирующий
- б) человек, образующий и интерпретирующий смыслы
- в) человек играющий
- г) человек, преобразующий действительность

5. Познание человека человеком осуществляется путем:

- а) адаптации
- б) идентификации
- в) интериоризации
- г) стереотипизации

6. Убеждение – это:

- а) способ воздействия, который не нуждается в доказательствах и логике
- б) способ эмоционально-волевого воздействия
- в) способ воздействия, который построен на том, чтобы с помощью логического обоснования добиться согласия оппонента
- г) способ одностороннего преднамеренного воздействия

7. К ценностям моды не относится:

- а) замаскированное выражение сексуальных фантазий
- б) игра
- в) демонстративность
- г) современность

8. Вербальная коммуникация использует в качестве знаковой системы _____

9. Механизм социальной перцепции, способ понимания одного человека другим на основе устойчивого положительного чувства, которое способствует более полному и глубокому восприятию личности, называется:

- а) аттракция
- б) эффект ореола
- в) эмпатия
- г) эффект первичности

10. Следствием недооценки силы социального влияния не является:

- а) чувство ложной защищенности
- б) свехупрощение сложной ситуации
- в) осуждение человека
- г) защита групповых ценностей

11. *Прочитайте описание ситуации:*

«В преддверные часы июня 1891 года жителей одного из районов новостроек Лос-Анджелеса разбудил отчаянный вопль. "Пожалуйста, не убивайте меня!" – надрывно кричала их соседка из канареечно-желтого дома. Потом многие говорили, что слышали отчаянные крики и мольбы о пощаде. И, тем не менее, ни один из соседей не бросился на помощь. Никто даже не позвонил в полицию. Одна женщина, живущая через два дома, услышав крики, вышла на балкон, но затем вернулась в дом, так ничего и не предприняв. Через двенадцать часов люди, приехавшие в желтый дом, обнаружили, что четверо их знакомых жестоко убиты и пятеро серьезно ранены. Истекающие кровью жертвы промучились целый день, напрасно ожидая, что хоть кто-нибудь из соседей шевельнет пальцем и позвонит в полицию» (Аронсон Э., Уилсон Т., Эйкерт Р. Социальная психология. Психологические законы поведения человека в социуме. СПб., 2002. С. 33).

Попытайте интерпретировать ситуацию с позиции когнитивного направления в социальной психологии.

12. Внимательно прочитайте текст. Определите, какие социально-психологические явления (феномены) здесь описаны. Дайте полный развернутый ответ.

Мимо летел майский жук, увидел девочку, обхватил ее за тонкую талию лапкой и унес на дерево... Ах, как перепугалась бедняжка, когда жук схватил ее и полетел с ней на дерево!..

Он уселся с крошкой на самый большой зеленый лист, покормил ее сладким цветочным соком и сказал, что она прелесть какая хорошенькая, хоть и совсем не похожа на майского жука.

Потом к ним с визитом пришли другие майские жуки, которые жили на том же дереве. Они оглядывали девочку с головы до ног, и жучки-барышни шевелили усиками и говорили:

- У нее только две ножки! Жалко смотреть!

- У нее нет усиков!

- Какая у нее тонкая талия! Фи! Она совсем как человек! Как некрасиво! – сказали в один голос все жуки женского пола. Дюймовочка была премиленькая! Майскому жуку, который принес ее, она тоже сначала понравилась, но, когда все вокруг стали говорить, что она безобразна, и он не захотел больше держать ее у себя – пусть идет куда знает. Он снова обхватил ее, слетел с дерева и посадил на ромашку. Тут девушка принялась плакать о том, что она такая безобразная: даже майские жуки не захотели оставить ее у себя!..

Контрольная работа № 2

Тема: Малая группа

Вариант 1

1. В чем суть подхода к лидерству с позиции теории великих людей?

2. Неформальная группа – это группа, которая:

- а) создается на основе юридических документов
- б) характеризуется степенью свободы входа и выхода из нее
- в) рассматривается индивидом как эталон норм и ценностей
- г) возникает спонтанно, на основе интересов, дружбы, симпатии

3. Роль, в той или иной мере подвластная человеку, называется:

- а) выбранной

- б) предписанной
- в) ясной
- г) ожидаемой

4. Идея о том, что негативное отношение к человеку в группе является более благоприятным социальным фактором, чем отсутствие всякого отношения, была доказана:

- а) в теории референтных групп
- б) в социологическом направлении исследования малых групп
- в) в социометрическом направлении исследования малых групп
- г) в школе групповой динамики

5. Конформизм – это феномен

- а) противостояния принуждению с целью отстоять личную свободу
- б) изменения поведения или убеждений в результате давления группы
- в) уступчивости и стремления к единому мнению
- г) защиты собственной индивидуальности в группе

6. Социальная фасилитация – это:

- а) усиление доминантных реакций в присутствии других
- б) утрата самоосознания и боязни оценки
- в) ослабление групповых норм
- г) усиление изначальных установок в результате обсуждения в группе

7. Достоинством авторитарного стиля руководства является:

- а) усиление личных обязательств членов группы через участие в управлении
- б) быстрое решение конкретных задач и возможность предсказать результат
- в) повышение оригинальности принимаемого решения
- г) возможность начать дело самостоятельно, без вмешательства руководителя

8. Верно или неверно следующее утверждение? Почему?
Авторитет всегда является лидером.

9. В чем суть феномена «безбилетного проезда»?

10. Даша, аспирантка 24 лет; Аслан, инженер из Башкирии; Алексей, менеджер по персоналу, харизматическая личность; Маша, менеджер по продажам, прикована к инвалидной коляске; Михаил, доктор наук. Все эти люди выбраны в Совет общественной организации «Содействие». Как Вы полагаете, кто из них станет лидером? Почему?

11. Расскажите об основных типах коммуникативных структур малой группы.

Вариант 2

1. В чем суть поведенческого подхода к лидерству?

2. Референтная группа:

- а) отличается непосредственностью контактов
- б) характеризуется наличием различных «посредников» при контактах
- в) объединяет людей для социально заданной деятельности
- г) выступает в качестве источника норм поведения, социальных установок и ценностных ориентаций индивида

3. К целевой роли не относится:

- а) роль критика
- б) роль доминатора
- в) роль информатора
- г) роль активизатора

4. Эксперименты Э. Мэйо открыли существование:

- а) чувства социальности и феномена идиосинкразического кредита
- б) чувства социальности
- в) чувства социальности и двух структур (формальной и неформальной) в малой группе
- г) зависимости производительности труда от объективных условий труда

5. Конформизму особенно сильно подвержены

- а) люди, неустойчивые к стрессу
- б) очень дисциплинированные люди
- в) сравнительно умные люди
- г) ни один из ответов неверен

6. Сплоченность – это:

- а) разделение традиций, сложившихся в группе
- б) эмоциональная привлекательность членов группы
- в) оптимальное сочетание свойств участников группы
- г) степень интегрированности внутригрупповых связей

7. Найдите верное утверждение:

- а) деятельность руководителя ограничивается рамками внутригрупповых отношений, лидер выполняет представительскую функцию
- б) руководство характеризуется отношениями власти, лидерство следует рассматривать с точки зрения личностного влияния
- в) лидеру права и полномочия даны законом, руководство такими правами и полномочиями не владеет
- г) лидер – назначается, руководитель – выдвигается неофициально

8. Верно или неверно следующее утверждение? Почему?

Влияние, которое оказывает какое-то меньшинство на остальных людей, мало зависит от стиля поведения этого меньшинства.

9. Как можно объяснить феномен «сдвига риска»?

10. Елена избрана на пост руководителя недавно созданной Ассоциации студентов. Ей предстоит провести первое собрание, на котором нужно решить, каким целям должна служить их организация. Члены ассоциации едва знают друг друга в лицо. Как Елене лучше всего провести это собрание?

11. Дайте определение малой группы. Почему люди объединяются в малые группы?

Вариант 3

1. Опишите ситуационную теорию лидерства Ф. Фидлера.

2. Установите соответствие.

Направления исследования малых групп в социальной психологии:	Основатели направлений:
---	-------------------------

- | | |
|-----------------------------|-----------------|
| а) школа групповой динамики | 1. Э. Мэйо |
| б) социологическое | 2. Л. Фестингер |
| в) социометрическое | 3. С. Аш |
| | 4. Д. Морено |
| | 5. К. Левин |
| | 6. М. Дойч |

Ответ: а) _____, б) _____, в) _____

3. К социальной роли в группе относится:

- а) роль агрессора
- б) роль организатора
- в) роль гармонизатора
- г) роль блокировщика

4. К механизмам групповой динамики не относят:

- а) разрешение внутригрупповых противоречий
- б) идиосинкразический кредит
- в) психологический обмен
- г) ингрупповой фаворитизм

5. Нонконформизм – это:

- а) независимость, самостоятельность норм и ценностей, неподверженность давлению группы
- б) стремление приспособить группу к себе
- в) стремление человека обязательно поступать вопреки правилам
- г) негативизм, или конформизм наоборот

6. Модель эффективности группового решения Штейнера представлена формулой:

- а) реальная продуктивность = потенциальная продуктивность – групповые ингибиторы + групповые усилители
- б) потенциальная продуктивность = реальная продуктивность – групповые ингибиторы + групповые усилители
- в) потенциальная продуктивность = реальная продуктивность + групповые ингибиторы – групповые усилители
- г) реальная продуктивность = потенциальная продуктивность + групповые ингибиторы – групповые усилители

7. Для попустительского стиля лидерства не характерно:

- а) планирование мероприятий заранее
- б) отсутствие сотрудничества
- в) конвенциональный тон высказываний
- г) незаметное положение в группе

8. Верно или неверно следующее утверждение? Почему?

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

9. Назовите виды норм, действующих в группе.

10. Каково Ваше мнение: является ли диада группой? Запишите как минимум по три аргумента «за» и «против».

«ЗА»:

1)

2)

3)

«ПРОТИВ»:

1)

2)

3)

11. Расскажите о проблеме границ малой группы.

Контрольная работа № 3

Тема: Большая группа.

Массовые социально-психологические явления

Вариант 1

1. Психические явления в больших социальных группах:

а) когнитивная сфера – ...

б) мотивационно-потребностная сфера – ...

в) аффективная сфера – ...

г) деятельностная сфера – ...

(вписать пропущенное)

2. По длительности существования большие группы делятся на

а) _____

б) _____

(вписать пропущенное и привести пример)

3. Приведите пример действующей толпы.

4. Дайте определение понятию «большие группы».

5. Какие признаки характеризуют толпу как большую группу?

6. В чем состоят основные функции слухов?

7. В чем суть эффекта невмешательства свидетеля?

Вариант 2

1. Причины возникновения слухов:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____

(вписать пропущенное)

2. По характеру организованности большие группы делятся на

- а) _____
- б) _____

(вписать пропущенное и привести пример)

3. Приведите пример экспрессивной толпы.

4. Дайте определение понятию «толпа».

5. Какова внутренняя структура толпы и с какой целью ее необходимо выделять?

6. Что характеризует панику как социально-психологическое явление?

7. В чем суть эффектов социальной уступчивости и притягательной силы толпы?

Вариант 3

1. Пять причин преступлений толпы по С. Сигеле:

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____

(вписать пропущенное)

2. По характеру социальных связей большие группы делятся на

- а) _____
- б) _____

(вписать пропущенное и привести пример)

3. Приведите пример конвенциональной толпы.
4. Дайте определение понятию «паника».
5. Чем наиболее принципиально различается поведение человека в толпе и вне толпы?
6. Какими способами осуществляется профилактика слухов в больших группах?
7. Какие социальные условия способствуют возникновению паники в больших социальных группах?

Контрольная работа № 4

Тема: Социальная психология личности. Межличностные отношения. Конфликты.

Вариант 1

1. Межличностная аттракция – это:
 - а) процесс предпочтения одних людей другими, процесс взаимного притяжения между людьми и взаимной симпатии
 - б) желание постоянно быть вместе
 - в) взаимная ориентация, которая развивается и кристаллизуется у индивидов, находящихся в длительном контакте
 - г) система индивидуальных связей личности с различными сторонами социальной действительности
2. По последствиям конфликты можно разделить на
 - а) межличностные и социальные
 - б) экономические и политические
 - в) бурные и вялотекущие
 - г) конструктивные и деструктивные
3. Социализация – это:
 - а) целенаправленный процесс воздействия со стороны воспитывающего
 - б) становление, формирование и развитие социальных установок личности
 - в) соответствие человека социальным требованиям
 - г) активное вхождение человека в систему социальных связей

4. Установка лучше представляет поведение, когда она обладает свойством:

- а) доступности
- б) ригидности
- в) ситуативности
- г) неделимости

5. С позиции бихевиорального подхода к способам формирования аттитюда не относится:

- а) стимулирование
- б) подражание
- в) принятие установок других
- г) наблюдение

6. Как формируются установки с точки зрения мотивационного подхода?

7. Какими свойствами должен обладать аттитюд, чтобы он лучше предсказывал поведение?

8. Перечислите личностные факторы, влияющие на взаимосвязь аттитюдов и поведения.

Вариант 2

1. К внешним факторам межличностной аттракции не относится:

- а) степень выраженности потребности человека в аффилиации
- б) физическая привлекательность партнера
- в) эмоциональное состояние партнеров
- г) пространственная близость

2. Поведение в конфликте по принципу «чтобы каждый из нас выиграл, каждый должен чем-то поступиться» называется:

- а) уступкой
- б) уходом
- в) сотрудничеством
- г) компромиссом

3. Процесс социализации имеет 4 грани:

а) адаптация, инкультурация, интернализация, конструирование социальности

б) адаптация, инкультурация, ресоциализация, конструирование социальности

- в) адаптация, аккультурация, интернализация, ресоциализация
- г) инкультурация, интернализация, моделирование, адаптация

4. Установка, основанная главным образом на представлениях людей о качествах объекта установки, называется:

- а) установкой, основанной на эмоциях
- б) установкой, формируемой когнитивно
- в) установкой, формируемой в процессе обусловливания
- г) установкой, основанной на поведении

5. Основным регулятором социального поведения в малой группе являются:

- а) социальные установки (аттитюды)
- б) обычаи и традиции
- в) социальные нормы
- г) социальные ценности

6. Как формируются установки с точки зрения структурного подхода?

7. Почему происходит расхождение между аттитюдом и поведением?

8. Перечислите ситуационные переменные, влияющие на взаимосвязь аттитюда и поведения.

Вариант 3

1. В основе взаимной привлекательности как основного критерия разделения межличностных отношений на виды лежат:

- а) любовь – ненависть, знакомство – дружба
- б) симпатия – антипатия, притяжение – отталкивание
- в) симпатия – антипатия, дружба – přátельство
- г) симпатия – любовь, притяжение – отталкивание

2. Социальная психология личности рассматривает:

а) личность как представителя определенной социальной группы, продукт общественных отношений

б) личность как совокупность свойств человека, которая обуславливает общение и деятельность

в) личность в контексте всех социальных связей и включенности в различные социальные группы на микро- и макроуровне

г) личность в деиндивидуализированном и деперсонализированном виде

3. К основным механизмам социализации не относится:

- а) стилизованный механизм
- б) рефлексивный механизм
- в) проективный механизм
- г) традиционный механизм

4. Устойчивость установок не определяется:

- а) наследственностью
- б) доступностью установки в памяти
- в) прочностью установки
- г) эмоциональностью заложенной в установке информации

5. К источникам установок, основанных на эмоциях, не относится:

- а) оперантное обусловливание
- б) моральные и религиозные убеждения
- в) сенсорные реакции
- г) наблюдение за собственным поведением

6. Как формируются установки с точки зрения генетического подхода?

7. Опишите исследование Р. Лапьера. В чем суть «парадокса Лапьера»?

8. Перечислите основные функции аттитюда, описанные Д. Кацем.

Оглавление

1. Основные темы курса «Социальная психология»	5
2. Методические материалы к семинарским занятиям по курсу «Социальная психология»	9
2.1. Семинар на тему «Предмет социальной психологии. Социально-психологические явления»	9
2.2. Семинар на тему «Основные социально-психологические теории»	12
2.3. Семинар на тему «Основные способы социально-психологического воздействия»	16
2.4. Семинар на тему «Малая группа. Психологические характеристики малой группы»	18
2.5. Семинар на тему «Большие группы. Этнос как большая социальная группа. Гендер как большая социальная группа»	29
2.6. Семинар на тему «Психология конфликта. Способы реагирования в конфликтных ситуациях»	36
3. Примерный перечень тем рефератов и/или докладов	43
4. Вопросы к промежуточной аттестации (экзамену) ..	45
5. Контрольные работы для текущей аттестации	47
Контрольная работа № 1	47
Контрольная работа № 2	56
Контрольная работа № 3	61
Контрольная работа № 4	63

Учебное издание

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Методические указания

Составитель **Трифорова** Светлана Алексеевна

Редактор, корректор М. Э. Левакова
Верстка И. Н. Иванова

Подписано в печать 30.12.11. Формат 60×84 1/16.
Бум. офсетная. Гарнитура «Times New Roman».
Усл. печ. л. 3,95. Уч.-изд. л. 2,4.
Тираж 20 экз. Заказ

Оригинал-макет подготовлен
в редакционно-издательском отделе
Ярославского государственного университета им. П. Г. Демидова.

Отпечатано на ризографе.

Ярославский государственный университет им. П. Г. Демидова.
150000, Ярославль, ул. Советская, 14.