

Учреждение образования
«Белорусский государственный педагогический университет
имени Максима Танка»

Факультет начального образования
Кафедра педагогики и психологии начального образования

(рег. № УМ 27-1-13-2023)



**ЭЛЕКТРОННЫЙ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС
ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ**

«СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»

для специальности 6-05-0112-02 Начальное образование

Составители:

Толкач Наталия Михайловна, старший преподаватель;
Хомчик Марина Александровна, старший преподаватель

Рассмотрено и утверждено
на заседании Совета БГПУ 30.11.2023

протокол № 3

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	4
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	7
1.1 Предмет, задачи и методы социальной психологии.....	7
1.2 Личность и ее социализация.....	30
1.2.1 Проблема личности в социальной психологии.....	30
1.2.2 Самосознание личности.....	49
1.3 Социально-психологическая характеристика группы.....	53
1.4 Феномен общения в социальной психологии.....	84
1.4.1 Понятие общения.....	84
1.4.2 Понятие педагогического общения.....	103
1.5 Межличностные отношения.....	109
1.6 Социальное поведение личности.....	146
2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ.....	161
2.1 Предмет, задачи и методы социальной психологии.....	161
2.2 Личность и ее социализация.....	166
2.2.1 Понятие личности.....	166
2.2.2 Особенности личности младшего школьника.....	169
2.2.3 Понятие о социализации.....	173
2.3 Социально-психологическая характеристика группы.....	177
2.3.1 Лидерство и руководство в малой группе (УСРС).....	177
2.3.2 Школьный класс как малая группа.....	178
2.3.3 Понятие большой группы.....	182
2.4 Феномен общения в социальной психологии.....	185
2.4.1 Коммуникативная сторона общения.....	185
2.4.2 Перцептивная и интерактивная сторона общения.....	190
2.4.3 Особенности педагогического общения с младшими школьниками (УСРС).....	195
2.5 Межличностные отношения.....	196
2.5.1 Понятие аттракции.....	196
2.5.2 Понятие конфликта.....	200
2.5.3 Социально-психологический климат.....	204
2.6 Социальное поведение личности.....	207
2.6.1 Агрессивное поведение.....	207
2.6.2 Регуляция социального поведения.....	211

3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ	213
3.1 Вопросы к зачету по учебной дисциплине «Социальная психология»	213
3.2 Тест-контроль по учебной дисциплине «Социальная психология»	215
4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ	239
4.1 Темы рефератов по учебной дисциплине «Социальная психология»..	239
4.2 Литература по учебной дисциплине «Социальная психология»	240
4.3 Учебная программа по учебной дисциплине «Социальная психология»	241

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Психологические знания и умения являются структурным компонентом профессиональной компетентности учителя начальных классов. Систематическое изучение психологии является неотъемлемой частью профессионально-педагогического образования студентов учреждения высшего образования педагогического профиля по специальности 6-05-0112-02 Начальное образование, так как расширение и углубление психологических знаний и умений, понимание общих, индивидуальных и возрастных закономерностей развития психики учащихся является основой для формирования теоретической, практической и психологической готовности к работе в школе, способствует повышению эффективности обучения и воспитания.

Изучение учебной дисциплины государственного компонента «Социальная психология» способствует повышению общей психологической компетентности студентов, формированию научно-теоретических представлений об особенностях социального влияния, социальных отношений, закономерностях развития и поведения человека под влиянием социального контекста. Данная дисциплина является определяющей в формировании у студентов педагогического университета умений создавать и продуктивно организовывать социальное и профессиональное взаимодействие.

Содержание электронного учебно-методического комплекса (ЭУМК) по учебной дисциплине «Социальная психология» соответствует современному уровню развития представлений о теоретических основах социальной психологии как науки и возможностях их практического использования в образовательном процессе.

Содержание учебной дисциплины «Социальная психология» способствует формированию системы представлений об особенностях социального влияния, социальных отношений, закономерностях развития и поведения человека под влиянием социального контекста. Данный раздел является определяющим в формировании у студентов педагогического университета умений создавать и продуктивно организовывать социальное и профессиональное взаимодействие.

Систематизация и закрепление знаний осуществляется на практических занятиях посредством установления психологических причин поступков и действий учащихся, оценки психологической эффективности педагогических приемов и методов, определение внешних и внутренних условий развития личности учащегося.

Содержание учебной дисциплины «Социальная психология» обеспечивает функционирование междисциплинарных связей и способствует систематизации знаний студентов об условиях психического развития, полученных в ходе изучения учебной дисциплины «Общая психология». Кроме того, обеспечивается преемственность и взаимосвязь с изучаемыми на последующих курсах дисциплинами: «Возрастная и педагогическая

психология», «Культура делового общения», «Профилактика отклоняющегося поведения».

ЭУМК по учебной дисциплине «Социальная психология» включает теоретический, практический, контроля знаний и вспомогательный разделы.

Теоретический раздел ЭУМК содержит материалы для теоретического изучения учебной дисциплины в соответствии с содержанием учебной программы.

Практический раздел ЭУМК содержит материалы для проведения практических учебных занятий.

Раздел контроля знаний ЭУМК содержит материалы для проведения текущей и промежуточной аттестации.

Во вспомогательном разделе представлена основная и дополнительная литература по программе учебной дисциплины, информационно-аналитические материалы.

Цели и задачи учебной дисциплины

Целью учебной дисциплины является создание условий для формирования у студентов целостной системы знаний о теоретических основах социальной психологии и научных представлениях о социально-психологических явлениях и процессах, их структуре, динамике и функционировании.

Задачи учебной дисциплины:

сформировать представление о системном характере социально-психологических явлений;

познакомить студентов с социально-психологическими характеристиками индивида, проявляющимися в его взаимодействии с социальной средой;

сформировать умения применять теоретические знания для решения задач профессиональной педагогической деятельности (анализ и интерпретация поведения младших школьников);

развить у студентов коммуникативные и социально-перцептивные навыки, необходимые для эффективного межличностного взаимодействия.

Требования к освоению учебной дисциплины в соответствии с типовым учебным планом

Согласно образовательному стандарту общего высшего образования ОСВО 6-05-0112-02-2023, учебному плану специальности 6-05-0112-02 Начальное образование № 042 – 2023/у изучение учебной дисциплины «Социальная психология» должно обеспечить формирование у студентов универсальной компетенции УК-4: Работать в команде, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные, культурные и иные различия.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен

знать:

основные направления современной социальной психологии, важнейшие социально-психологические термины, понятия;

социально-психологические характеристики личности и механизмы их формирования;

социально-психологические характеристики групп и основные закономерности поведения человека в группе;

структуру и функции общения, специфику педагогического общения;

уметь:

управлять межличностным и межгрупповым взаимодействием;

использовать теоретические знания в профессиональной деятельности: выявлять психологические причины поступков и действий учащихся начальных классов;

устанавливать педагогически целесообразные отношения со всеми участниками образовательного процесса;

владеть:

методами диагностики социально-психологических явлений;

приемами управления групповой работой;

приемами продуктивного педагогического общения.

В рамках образовательного процесса по учебной дисциплине «Социальная психология» студент должен приобрести не только теоретические и практические знания, умения и навыки по специальности, но и развить свой ценностно-личностный, духовный потенциал, сформировать качества патриота и гражданина, готового к активному участию в экономической, производственной, социально-культурной и общественной жизни страны.

Общее количество часов, отводимых на изучение учебной дисциплины в соответствии с учебным планом

Программа учебной дисциплины «Социальная психология» рассчитана на 100 часов. Из них аудиторных 48 часов.

Для дневной формы получения образования: лекции – 18 часов; практические занятия – 30 часов, из них управляемая самостоятельная работа (УСР) – 6 часов (2 л., 4 пр.), самостоятельная работа – 52 часа. Учебная дисциплина «Социальная психология» изучается на первом курсе во втором семестре. Промежуточная аттестация проводится в форме зачета в конце учебного семестра.

Для заочной формы получения образования (5 лет обучения): лекции – 4 часов; практические занятия – 8 часов; самостоятельная работа – 88 часов. Промежуточная аттестация проводится в форме зачета во втором семестре.

Для заочной формы получения образования (3,5 года обучения): лекции – 4 часа; практические занятия – 4 часа; самостоятельная работа – 92 часа. Промежуточная аттестация проводится в форме зачета во втором семестре.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

1.1 Предмет, задачи и методы социальной психологии

План:

1. Понятие социальной психологии, ее предмет и задачи
2. Этапы развития социальной психологии
3. Структура социальной психологии, ее связь с другими науками
4. Методы исследования в социальной психологии

1. Понятие социальной психологии, ее предмет и задачи

Специфику науки, возможность ее отделения от других наук определяет ее предмет. В настоящее время существуют различные взгляды на предмет современной социальной психологии. Он определяется вопросом: «Что изучает данная наука как самостоятельная, независимая отрасль знания?». Приведем некоторые определения *предмета* социальной психологии:

1. Социальная психология – это область психологии, призванная изучать те психические явления и законы, которые возникают как результат общения людей друг с другом (Е.С. Кузьмин).

2. Социальная психология – это психологическая наука, изучающая человека как участника различных по форме и целям социальных отношений (прежде всего межличностных и групповых), а также особенности отношений, возникающих между людьми в процессе межличностного общения, внутригруппового и межгруппового взаимодействия (М.Р. Битянова).

3. Социальная психология – наука, изучающая, что люди думают друг о друге и как относятся друг к другу (Д. Майерс).

4. Социальная психология изучает психологические явления (процессы, состояния, свойства), характеризующие индивида и группу как субъектов социального взаимодействия (А.Л. Журавлев).

5. Социальная психология – это наука, которая изучает закономерности познания людьми друг друга, их взаимоотношений и взаимовлияний (А.Л. Свенцицкий).

6. Социальная психология – это наука, изучающая, как люди думают, чувствуют и ведут себя, находясь под влиянием реального или воображаемого присутствия других людей (Э. Аронсон).

7. Социальная психология – это наука о социальных представлениях, которые объединяют индивидов, заряжают их энергией и придают смысл существованию общества (С. Московичи).

8. Социальная психология – это область науки, которая пытается понять природу и причины человеческого поведения и мышления в социальных ситуациях (Р. Бэрн).

9. Социальная психология – это наука, изучающая закономерности возникновения, функционирования и проявления психологических явлений, представляющих собой результат взаимодействия людей (и их групп) как представителей различных общностей (В.Г. Крысько).

10. Социальная психология - наука, изучающая закономерности поведения, деятельности и общения людей, обусловленные факторами их включения в социальные группы, а также психологические характеристики этих групп (Г. М. Андреева).

Таким образом, проанализировав предложенные определения, следует, что *предметом социальной психологии* выступают закономерности возникновения и функционирования социально-психологических явлений и процессов (общественно-психологических феноменов), представляющих собой результат взаимодействия людей как представителей различных социальных общностей.

Обобщая точки зрения различных авторов, следует указать, что социальная психология изучает следующие социально-психологические явления:

1) **личность** в группе, социуме, обществе.

В отличие от общей психологии социальная психология исследует не просто психические процессы, состояния и свойства индивида, а их специфику в связи с системой социальных взаимодействий. С этой точки зрения предметом исследования является **человек среди людей**. Если и рассматриваются индивидуальные особенности субъекта, то только как результат социального развития, связанный с воспитанием и социализацией.

2) **социальные группы** в обществе.

Это, прежде всего, психологические характеристики групп, проблемы внутригрупповой динамики, внутригрупповых отношений, межгрупповых отношений и т. д. Социальная группа рассматривается как функциональная единица, имеющая интегральные психологические характеристики, такие, как групповой разум, групповая воля, групповое решение и др. Создаются разнообразные типологии социальных групп, выделяется все большее количество критериев для анализа. Группа рассматривается как уникальная целостность, которая не может быть понята только на основании изучения субъектов, ее составляющих. Группа есть нечто большее, чем совокупность членов. Она имеет собственные характеристики, существующие независимо от индивидуальных особенностей входящих в ее состав субъектов.

3) **социальную психику**, или **массовидные явления психики**.

Выделяются различные явления, соответствующие этому понятию: психология классов, социальных слоев, массовых настроений, стереотипов и установок; общественное мнение и психологический климат, массовые действия и групповые эмоциональные состояния. Изучается социально-

психологический аспект традиций, морали, нравов и т. д. Исследуются психологические основы уникальных семиотических систем, создаваемых человечеством на протяжении веков.

Социальная психология решает широкий спектр *задач*.

1. Основными из них **в области теории** социальной психологии являются:

- разработка социально-психологических концепций, адекватных социальной действительности, позволяющих научно объяснить актуальные социально-психологические проблемы и разрабатывать программы их разрешения;

- участие в комплексном изучении социально-психологических характеристик личности:

- участие в комплексном изучении социальных процессов и состояний (социальных отношений, различных форм духовной деятельности, психологических особенностей процессов, происходящих в обществе, и др.);

- обобщение эмпирических данных и разных теорий, определение перспективных направлений развития социальной психологии и др.

2. **В сфере образования** выделяют следующие задачи социальной психологии:

- разработка практических рекомендаций по механизмам оптимальной социализации личности в различных социальных условиях;

- повышение социально-психологической культуры (развитие навыков общения, взаимодействия, управления);

- разработка и внедрение социально-психологических методик повышения качества обучения и личностного развития молодежи и др.

3. **В социальной практике** основными задачами социальной психологии являются:

- изучение специфики и своеобразия феноменов, составляющих общественное сознание людей;

- разработка социально-психологических методов позитивного влияния на личность и группу;

- повышение эффективности деятельности человека и группы в разных сферах в результате максимального использования социально-психологических ресурсов;

- участие в разрешении острых социальных проблем человечества и др.

Основные *проблемы* социальной психологии

- 1) формирование личности в социуме, социализация личности;
- 2) деятельность и поведение человека в системе социальных отношений,
- 3) закономерности общения и взаимодействия людей, правила успешной коммуникации;

- 4) законы формирования гармоничных отношений между людьми,

- 5) деятельность больших (нации, классы) и малых социальных групп;

б) развитие социальных установок.

2. Этапы развития социальной психологии

Социальная психология – отрасль психологического знания, имеющая короткую, но насыщенную историю своего развития. Первые книги вышли в 1908 году. Первые эксперименты по социальной психологии проводились около 100 лет назад. Но, несмотря на свою короткую научную историю, социальную психологию следует считать одной из самых древних областей человеческого знания. Задолго до возникновения научной социальной психологии люди стали задумываться над вопросами влияния общества на поведение человека, взаимодействия людей в различных группах.

В развитии социальной психологии выделяют следующие этапы:

1. *Донаучный этап* становления социальной психологии (*примерно до VI века до н.э.*).

Еще на заре своего развития общество знало и использовало ряд социально-психологических явлений и закономерностей. Так, жрецы, вожди, шаманы, ведуны учитывали подверженность людей психическому заражению, влияли на умы, настроение толпы и конкретного индивида. Из поколения в поколение представители культа передавали обряды, ритуалы, применяли различные запреты и табу, которые регулировали взаимоотношения между людьми, влияли на общественную жизнь, выступали своего рода нравственным регулятором человеческого общения. Этому свидетельствует история древнейших государств, основанных еще в III–II тысячелетиях до н.э. – Древнего Китая, Древней Индии, государств Междуречья, Древнего Египта, Древней Греции и Древнего Рима. Определенные секреты воздействия на публику были известны и древним ораторам. В таких своеобразных формах «социально-психологическое мышление» насчитывает тысячелетия. Эти знания составляли первоначальную основу сведений о социально-психологических явлениях.

2. *Философский этап* становления социальной психологии (*VI в. до н.э. до середины XIX в.*).

Происходит постепенное накопление социально-психологических знаний в рамках философии с попытками определить детерминанты человеческого поведения и развития личности в обществе. Так, в древневосточном учении даосизме утверждалось, что человеческое поведение предопределяется законом «дао». Путь человека определен судьбой, поэтому главное для человека – выработать спокойствие и достойно подчиниться судьбе, осуществляя личностный рост. В работах Конфуция, Сунь-цзы, Мо-цзы рассматриваются проблемы врожденности или приобретенности различных социально-психологических свойств.

В процессе развития человеческой мысли большинство социально-психологических проблем было осознано в рамках античных философских воззрений. Это были взгляды Демокрита, Платона, Аристотеля, Гиппократов, которые описывали некоторые социально-психологические особенности

характеров людей и их предназначения в обществе, устанавливали определенные психологические закономерности социального поведения индивидов, выявляли мотивы объединения их в группы и т.д. Многие из этих идей послужили исходной основой для разработки социально-психологических концепций в более позднее время. Философы прошлого в течение продолжительного периода сосредоточивали свое внимание на том, какова сущность человека, является ли он по своей природе «хорошим» или «плохим». Отсюда и выводились источники социального поведения людей.

В средние века и эпоху Нового времени – это взгляды Н. Макиавелли, Гельвеция, Дж. Локка, Ж. Ж. Руссо, Ш. Монтескье, Т. Гоббса, Г. Гегеля и др., которые занимались психологическим описанием анатомии и патологии общественной жизни с ее характерными социальными взаимоотношениями и традициями, накапливали и обобщали результаты немногочисленных исследований закономерностей уже известных социально-психологических явлений и процессов – общения и взаимодействия представителей различных общностей. Происходило постепенное расщепление социально-психологического знания на теоретическое (концептуальное) и прикладное (практическое).

3. Феноменологический этап развития социальной психологии (конец XIX – начало XX вв.)

На данном этапе происходит развитие социальной психологии как науки. В этот период формируется предметная область и методы исследования социальной психологии, возникают первые самостоятельные социально-психологические теории.

К этому времени можно было наблюдать значительный прогресс в развитии целого ряда наук, в том числе имеющих непосредственное отношение к различным процессам общественной жизни. Большое развитие получило языкознание. Остро встала проблема языкового общения и взаимовлияния народов и соответственно проблема связи языка с различными компонентами психологии народов. Развитие языкознания, антропологии, археологии, этнографии, а также в результате процессов урбанизации и массового производства появляются первые научные попытки обобщить и выделить в самостоятельный класс различные социально-психологические феномены (поведение толпы, подражание, внушение, исторические типы мышления и сознания).

В это период возникли первые три наиболее значительные *социально-психологические теории*: психология народов, психология масс и теория инстинктов социального поведения.

Психология народов сложилась в середине XIX в. в Германии. Создателями теории психологии народов выступили философ М. Лацарус (1824-1903) и языковед Г. Штейнталь (1823-1893).

В 1859 году в Берлине ими был основан журнал «Психология народов и языкознание». За тридцатилетний период было опубликовано 20 томов этого издания, которое можно рассматривать как первый журнал по социальной

психологии. Целью журнала было объявлено «открытие законов, которые проявляются повсюду, где массы живут и действуют как единое целое». На его страницах социально-психологические вопросы рассматривались, исходя из филологической, антропологической и исторической ориентации.

Лацарус и Штейнталь опубликовали в журнале статью «Вводные рассуждения о психологии народов». В данной статье была сформулирована мысль о том, что главная сила истории – народ, или «дух целого», который выражает себя в искусстве, религии, языке, мифах, обычаях и т.д. Задача социальной психологии – познать психологическую сущность духа народа, открыть законы, по которым протекает духовная деятельность народа.

Психология масс явилась первой попыткой научного, т.е. систематического, последовательного изучения и описания психологии как общества в целом, так и составляющих его социальных групп. Эта теория родилась во Франции во второй половине XIX в. Истоки ее были заложены в теории подражания Г. Тарда. В 1903 году Г. Тард в работе «Законы подражания» сформулировал целый ряд закономерностей подражательного поведения человека. В основных чертах эта теория сводится к следующему: фундаментальным принципом развития и существования общества служит подражание. Члены общества подражают друг другу, но в первую очередь они подражают вождю. Подражание, являясь своего рода подчинением, создает стереотипы общественного поведения, групповые нормы и ценности.

Подражание (имитация) – чаще всего неосознаваемый индивидом, т. е. бессознательный акт. В теории психологии масс основополагающими были идеи об активной роли иррациональных моментов и подражания в социальном поведении. В исследованиях европейских ученых поведение человека в толпе характеризуется следующими феноменами: обезличиванием (господством импульсивных реакций); преобладанием чувств над интеллектом (подверженность различным влияниям); утратой чувства личной ответственности и т.п.

В конце XIX века большое распространение в обществе получает утверждение о том, что наступила «эра толпы», когда человек теряет свою индивидуальность, подчиняется импульсам, примитивным инстинктам, поэтому легко поддается различным иррациональным действиям. Психология масс оказалась в русле этих идей, что позволило Г. Лебону выступить против революционного движения, интерпретируя и его как иррациональное движение масс. С. Сигеле как юрист изучал криминальное поведение и аффективное поведение, а Г. Лебон как социолог уделял внимание противопоставлению масс и элиты общества.

Теория социальных инстинктов поведения – была разработана в трудах английского психолога У. Макдугалла (1871-1938). Работа У. Макдугалла «Введение в социальную психологию» вышла в 1908 г., и этот год считается годом окончательного утверждения социальной психологии как самостоятельной отрасли научного знания. В этом же году в США вышла книга американского социолога Э. Росса «Социальная психология». Год этот,

однако, лишь весьма условно может считаться началом новой эры в социальной психологии, поскольку еще в 1897 году Дж. Болдуин опубликовал «Исследования по социальной психологии», которые могли бы претендовать тоже на первое систематическое руководство. Однако именно с 1908 года за данной наукой не только закрепляется ее современное название, но и она сама получает признание как вполне самостоятельная область научных психологических знаний.

Теория социальных инстинктов исходит из того, что социальное поведение определяется врожденными инстинктами, стремлением к цели, что свойственно как человеку, так и животному. Это стремление, желание, порыв выступает в психике человека как движущая сила характера, формирующая социальное поведение. Авторы теории считают, что всё происходящее в области сознания находится в прямой зависимости от бессознательного начала. Внутренним выражением инстинктов являются главным образом эмоции. Связь между инстинктами и эмоциями носит систематический и определенный характер. Сформулированы несколько пар связанных между собой инстинктов и эмоций. Среди них – инстинкт борьбы и соответствующие ему гнев и страх, инстинкт самосохранения и соответствующее ему чувство бегства, инстинкт строительства и чувство созидания, стадный инстинкт и чувство принадлежности, инстинкт воспроизведения рода и ревность, инстинкт приобретения и чувство собственности. В конечном счете, концепция теории инстинктов объясняет социальное поведение с точки зрения некоего спонтанного стремления к цели и утверждает значение иррациональных и бессознательных влечений в качестве движущей силы не только индивида, но и человечества. Из инстинктов выводятся и все социальные учреждения: семья, торговля, различные общественные процессы, в первую очередь война.

Несмотря на огромную популярность идей Макдугалла, их роль в истории науки оказалась весьма отрицательной: интерпретация социального поведения с точки зрения некоего спонтанного стремления к цели узаконивала значение иррациональных, бессознательных влечений в качестве движущей силы не только индивида, но и человечества. Поэтому, как и в общей психологии, преодоление идей теории инстинктов послужило в дальнейшем важной вехой становления научной социальной психологии.

4. Научный этап развития социальной психологии (с 20 гг. XX в.)

Начало XX века, и особенно время, наступившее после первой мировой войны, считается началом превращения социальной психологии в экспериментальную науку, началом применения в социальной психологии *эксперимента* как метода исследования и методов математической обработки.

Американский психолог Трипплетт обратил внимание на то, что велогонщики часто достигают гораздо лучших результатов в ситуациях непосредственного соревнования друг с другом, чем тогда, когда проходят свою дистанцию в одиночестве, ориентируясь лишь на секундомер. С целью верификации этих выводов он провел следующий эксперимент. Задача

испытуемых (детей от 8 до 17 лет) состояла в том, чтобы наматывать леску на катушку спиннинга. В одной серии испытуемые были разбиты на пары и каждого из двоих просили работать быстрее, чем их оппонент. В другой серии испытуемые работали в одиночестве и их инструктировали наматывать леску так быстро, как только они могут. Трипплетт обнаружил, что большинство детей работали быстрее в условиях соревнования друг с другом, чем в одиночестве. Его статья с изложением этих данных была опубликована в 1897 г. в «Американском психологическом журнале», а сам автор с тех пор приобрел репутацию первого экспериментатора в социальной психологии.

Среди различных подходов, появившихся в 20–30-е гг., следует отметить *социометрический метод Дж. Морено*, обнаруженный им в 1933 г. для измерения динамики межличностных отношений в группе. В соответствии с концепцией Морено, межличностные отношения, особенно предпочтения и неприятия, представляют собой главные характерные черты человеческой жизни. Социометрический метод позволяет получить картину предпочтений и неприятий среди членов группы. Эту картину можно представить графически в виде социогаммы. Другой способ обработки данных – конструирование социометрических индексов, позволяющих дать количественное выражение социометрического статуса каждого члена группы и различных аспектов групповой структуры. С помощью социометрии получено немало важных данных о строении группы и ее функционировании. Постепенно социометрия превратилась в отдельное направление западной социальной психологии.

К концу 30-х гг. социальная психология достигла своего наибольшего развития в США. В эти же годы начинает проявляться все более отчетливая тенденция привлечения социальных психологов к решению прикладных задач, главным образом, в сфере деятельности индустриальных организаций. Отмечается возникновение новых научных центров, увеличение выпуска дипломированных социальных психологов. Социальные психологи составляли одну четверть всех университетских психологов. Выход в свет в 1968 г. пятитомного «Руководства по социальной психологии» считается важной вехой в ее развитии. Этот фундаментальный труд до сих пор выполняет свою роль наиболее полной энциклопедии социально-психологического знания.

Огромный импульс развитию социально-психологических исследований и применению их результатов на практике придавали войны и военные конфликты, которыми изобилует XX век и во время которых особенно остро вставали вопросы, связанные с предотвращением и профилактикой отрицательных социально-психологических явлений и процессов (страх, паника, снижение сплоченности населения и военнослужащих в группах, социальная дезорганизация и дезинтеграция, социальные конфликты и т.д.), затрагивающие все стороны жизни и деятельности людей.

Сам по себе акцент на развитие экспериментальных методик означал несомненный прогресс в развитии социально-психологического знания. Однако в тех конкретных условиях, в которых эта тенденция развивалась в США, такое увлечение привело к одностороннему развитию социальной психологии: она не только утратила всякий интерес к теории, но вообще сама идея теоретической социальной психологии оказалась скомпрометированной.

В настоящее время интерес к теоретико-прикладным исследованиям возрастает. В основном они концентрируются вокруг четырех направлений: *бихевиоризма, психоанализа, так называемых когнитивных теорий и интеракционизма*. Из названных направлений три представляют собой социально-психологические варианты основных течений психологической мысли, а интеракционизм – представляет социологический источник.

На первый взгляд, может сложиться впечатление, что эти направления противоречат друг другу. Но это не совсем так. Названные теоретические направления, каждое под своим углом зрения, дает нам возможность лучше понять этот мир. Поэтому они, скорее, дополняют друг друга, чем противоречат одно другому.

Впоследствии теоретико-методологическое развитие западной социальной психологии происходило в русле новых собственно социально-психологических школ и направлений:

- необихевиоризма (Э. Богардус, Г. Олпорт, В. Ламберт, Р. Бейлс, Г. Хоуменс, Э. Мэйо и др.);
- неофрейдизма (К. Хорни, Э. Фромм, А. Кардинер, Э. Шилз, А. Адлер);
- теории поля и групповой динамики (К. Левин, Р. Липпит, Р. Уайт, Л. Фестингер, Г. Келли);
- социометрии (Дж. Морено, Э. Дженнингс, Дж. Криссуэл, У. Бронфенбреннер и др.);
- трансактивной психологии (Э. Кентрил, Ф. Килпатрик, В. Иттельсон, А. Эймес и др.);
- гуманистической психологии (К. Роджерс и др.);
- когнитивистские теории,
- интеракционизма (Г. Мид, Г. Блумер, М. Кун, Т. Сарбин, Р. Мертон и др.).

Ключевые идеи в области современной социальной психологии разработаны также в трудах видных европейских социальных психологов А. Тэшфела (Великобритания) и С. Московичи (Франция) и др. А. Тэшфел видит выход из кризиса для социальной психологии на путях введения в ее проблематику психологии межгрупповых отношений. Ее основой является разработанная Тэшфелом теория социальной идентичности, в рамках которой и рассматривается вопрос о социальной обусловленности осознания человеком себя и своего поведения в социальном мире. С. Московичи является главой французской школы социальной психологии, автором теории «социальных представлений». Вопросы социальной психологии задает общество, социальная психология лишь отвечает на них, – таково *credo*

Московичи и всей европейской школы социальной психологии. Такая постановка проблемы представляется особенно близкой позициям этой науки в нашей стране.

В социальной психологии последней четверти XX века произошли заметные изменения. Они характеризуются активной разработкой социально-психологической проблематики и выходом ее на одно из первых мест в научных и прикладных психологических исследованиях. Произошла дифференциация самой социальной психологии. Она превратилась в одну из наиболее развитых фундаментальных психологических наук, и внутри нее выделились отдельные специальные науки (частные направления исследований). Среди них можно назвать психологию малых групп, общения, межличностных отношений, восприятия и понимания людьми друг друга, семьи, управления, конфликтов, социальных установок, масс и ряд других отраслей.

Вместе с тем, психологические знания проникли в другие психологические науки: общую, дифференциальную, возрастную, клиническую, спортивную и т.д. Они стали широко использоваться в политологии, экономике, социологии, праве, истории и ряде других наук. Появились новые отрасли психологии, в которых ключевую роль стали играть именно социально-психологические знания. Это юридическая, экономическая, политическая психология, психология рекламы, управления и многие другие. На базе социально-психологических знаний в настоящее время строятся многие методы практической психологии, в том числе различные виды социально-психологических тренингов (активного группового обучения).

Расширилась практика применения социально-психологических знаний в реальной жизни, сопровождающаяся возникновением и развитием новых направлений прикладной и практической психологии, в том числе группового психотерапевтического движения и PR-движения, психологии рекламы, имиджмейкерства и других.

В Европе, включая и Россию, возникли новые направления социальнопсихологических исследований, отличающиеся от традиционной американской социальной психологии. В Англии и во Франции, например, начиная с конца шестидесятых годов, появляется психология межгрупповых отношений и по-новому трактуются многие процессы, происходящие в малых группах.

Проблематика малых групп стала постепенно отходить на второй план, а на первое место вышли другие проблемы социальной психологии, связанные, например, с отношениями, существующими в обществе, или взаимодействием между большими социальными группами.

В социальной психологии стали намного меньше проявляться тенденции, характеризующие отдельные направления психологии: бихевиоризм, гештальтпсихологию, психоанализ, гуманистическую

психологию и другие. Она стала превращаться в единую, не разделенную на отдельные направления науку.

Развитие отечественной социальной психологии

Возникновение и развитие западной и отечественной психологии происходило как бы параллельно. Социальная психология в нашей стране имеет самобытную историю (вспомним хотя бы «железный занавес» существовавший между СССР и западными странами).

Отечественная социальная психология возникла на рубеже XIX и XX веков. Путь ее становления имеет ряд стадий: зарождение социальной психологии в общественных и естественных науках, отпочкование от родительских дисциплин (социологии и психологии) и превращение в самостоятельную науку, возникновение и развитие экспериментальной социальной психологии.

История социальной психологии в нашей стране имеет четыре периода:

I - 60-е годы XIX в. – начало XX в,

II - 20-е годы – первая половина 30-х годов XX века,

III – вторая половина 30-х – первая половина 50-х годов;

IV – вторая половина 50-х – вторая половина 70-х годов XX в.

Первый период. В этот период развитие российской социальной психологии обуславливалось особенностями общественно- исторического развития общества, состоянием и спецификой развития общественных и естественных наук, особенностями развития всей психологии, менталитета общества.

Большое влияние на развитие социальной психологии оказал процесс самоопределения психологии в системе наук о природе, обществе, человеке. Шла острая борьба за статус психологии, дискутировалась проблема ее предмета, методов исследования. Стоял кардинальный вопрос о том, кому и как разрабатывать психологию. Происходило столкновение идеалистического и материалистического (антропологического) направления в психологии. Коротко различия в этих подходах можно обрисовать так.

Приверженцы идеалистического понимания психики человека (Челпанов и его последователи) считали, что психические явления могут быть познаны только при обращении человека к своему собственному опыту, сущности. Они считали, что в человеке сочетаются две натуры – телесная (познаваемая с помощью внешних чувств) и духовная (познаваемая с помощью душевных явлений).

Приверженцы антропологического направления (Чернышевский, Сеченов и др.), считали, что психика человека является одним из жизненных процессов организма и не является самостоятельной сущностью, и может быть изучена теми средствами, которыми наука добывает информацию о других вещах. Сеченов считал, что психология должна быть наукой о поведении и его психической регуляции, а методом – объективный метод. В основе поведения

человека лежит его взаимосвязь с окружающей средой, реализуемая с помощью нервного аппарата – рефлекторной дуги.

Социально-психологические идеи в этот период успешно развивались представителями общественных наук, прежде всего социологами. Для истории социальной психологии большой интерес представляет психологическая школа в социологии (П.Л. Лавров (1865), Н.И. Кареев (1919), М.М. Ковалевский (1910), Н.К. Михайловский (1906)).

Особое место в предреволюционной истории развития российской социальной психологии занимает В.М. Бехтерев. Он основал новую науку – рефлексологию – науку о психологии поведения, основанную на экспериментальном исследовании рефлекторной природы человеческой психики. Его заслуга в том, что он начал рассматривать в качестве предмета социальной психологии коллектив людей как нечто целое, в котором возникают новые качества и свойства, возможные лишь при взаимодействии людей (а не просто как сумму людей, его образующих). Поэтому социальную психологию он называет коллективной психологией.

Одним из первых российских исследователей этнической психологии и соответственно психологии народов считается известный философ и психолог Г.Г. Шпет (1879–1940). Этническая психология, по его мнению, должна выявлять и изучать типичные «коллективные переживания», отвечая, например, на следующие вопросы: «что любит народ?», «чего он боится?», «чему поклоняется?». Ученый считал, что принадлежность человека к народу – акт не биологический, а социально-психологический. Этническая психология того или иного народа, по его мнению, определяется не наследственностью (генотипом), а сознательным приобщением к тем культурным ценностям и святыням, которые характерны для данного народа.

Значительный вклад в разработку ряда проблем социальной психологии внес Плеханов, революционер и мыслитель, основатель социал-демократического движения в России. С позиций исторического материализма он дал определение понятия «общественная психология», рассматривая ее как конкретно-историческое и классовое явление. Плеханов показал место и роль общественной психологии в социальной структуре общества. Раскрывая закономерности формирования общественной психологии, он исходил из материалистического принципа социальной обусловленности общественного сознания.

Второй период в развитии социальной психологии был очень продуктивный. Он совпадает с завершением Октябрьской революции 1917 г, гражданской войны, когда в нашей стране резко возрос интерес к социальной психологии. В этот период по существу был заложен фундамент последующих исследований психологии групп и коллективов в отечественной науке.

В своих поисках в области социальной психологии отечественные исследователи старались в той или иной степени следовать идеологическим и методологическим требованиям советской системы. В 20-е гг. выходит ряд

публикаций по вопросам социальной психологии, авторами которых были представители различных наук: психологи Корнилов, Артемов, Беляев, Блонский, психолог и философ Челпанов, зоопсихолог Вагнер, невропатолог и психиатр Бехтерев, юрист Рейснер, филолог Войтоловский.

Этот период характеризуется острыми дискуссиями о предмете социальной психологии, ее теоретических и методологических основах. Предпринимаются отдельные попытки построения системы социально-психологических взглядов (Бехтерев, Рейснер, Войтоловский). И если на Западе ученые обсуждали проблемы психологии масс в основном в теоретическом плане, то в России В.М. Бехтерев ставил и проводил эксперименты на эту тему (в его трудах все объединения людей, большие и малые, в то время назывались коллективами).

Большое внимание уделялось в 20-е гг. проблемам детских, ученических коллективов, которые рассматривались не только в педагогическом, но и в социально-психологическом аспекте (Аркин, Беляев и др.).

В ряде публикаций рассматривались вопросы социальной психологии труда, управления организациями (Витке, Гастев, Керженцев и др.). Начинались поиски методов социальной психологии.

Однако период конца 20-х – начала 30-х гг. характеризуется свертыванием и затем полным прекращением социально-психологических работ. Отечественным исследователям не удалось обосновать необходимость развития «марксистской социальной психологии». Логика ее противников была такова: поскольку, в соответствии с марксизмом, сознание человека есть общественный продукт и человеческая психика социальна, то и психология является наукой социальной. Отсюда следует, что нет никакой необходимости в выделении какой-то особой социальной психологии

Третий период. Во второй половине 30-х годов ситуация резко изменилась. Началась изоляция отечественной науки от западной психологии.

Внутри страны возрос идеологический контроль за наукой. Это сковывало творческую инициативу, порождало боязнь исследовать социально острые вопросы. Наступил перерыв в развитии российской социальной психологии. Достойны упоминания лишь труды педагога и писателя Макаренко, в течение 15 лет руководившего организациями по перевоспитанию несовершеннолетних правонарушителей. Взгляды Макаренко в том, что личный интерес человека - это «правильно понятый общественный интерес» соответствовали идеологии марксизма-ленинизма и оказали большое влияние на советскую педагогику и социальную психологию.

Четвертый период. В этот период сложилась особая социальная и интеллектуальная ситуация в нашей стране. «Потепление» общей атмосферы, снижение идеологического контроля, известная демократизация во всех сферах жизни обусловили возрождение творческой активности ученых.

Изменилась ситуация в общественных науках. Интенсивно стали проводиться конкретные социологические исследования.

Новый этап в развитии отечественной социальной психологии наступил в конце 50-х гг., по существу это было время возрождения в СССР социальной психологии как науки (*Ананьев, Ковалев, Парыгин*). Важным событием для этой отрасли знания было создание в 1962 г. первой в стране лаборатории социальной психологии в Ленинградском государственном университете под руководством Кузьмина. Первые отечественные монографии по социальной психологии на данном этапе ее развития также вышли в свет в Ленинграде (Парыгина «Социальная психология как наука» и Кузьмина «Основы социальной психологии»), в которых рассматривался широкий круг проблем истории, методологии и теории социальной психологии, а в работе Кузьмина приводились данные первых эмпирических исследований групп и коллективов, полученные сотрудниками лаборатории социальной психологии. Новый для отечественной науки круг проблем социальной психологии личности был представлен в монографии Бодалева «Восприятие человека человеком».

Начинается подготовка дипломированных специалистов по социальной психологии, в 1968 г. открываются кафедры социальной психологии Ленинградском университете под руководством *Кузьмина* и в 1972 г. в Московском университете под руководством *Андреевой*. Социальная психология обретает широкую популярность, вводится в общеобразовательные вузовские программы и является одним из обязательных предметов изучения для специалистов различных профилей. В 1980 г. выходит первый учебник для студентов вузов - «Социальная психология» Андреевой, выдержавший к настоящему времени несколько изданий [1].

Сегодня социальная психология и у нас в стране, и за рубежом востребована во всех сферах жизнедеятельности людей. Как показывают современные исследования, социальная психология занимается изучением широкого спектра проблем. К числу наиболее активно разрабатываемых в современных исследованиях можно отнести: процессы атрибуции, групповые процессы, аттракция и аффилиация, агрессию и девиантное поведение, установки и их изучение, социальное познание, социальное развитие личности (социализация), кросс-культурные исследования и др. Как и любая другая область знаний, социальная психология имеет свою структуру и ее составные части – отрасли.

3. Структура социальной психологии

Предмет социальной психологии определяет ее структуру. Основными разделами социальной психологии являются:

- **психология совместной деятельности и общения.** Она изучает психологические факты, закономерности и механизмы общения и

взаимодействия людей при совместной деятельности. В данном случае **совместная деятельность** понимается как организованная система совместной активности индивидов, направленная на производство материальных и духовных объектов;

- **социальная психология личности** изучает проявление и формирование особенностей личности в разных общностях людей;

- **психология межличностных отношений** рассматривает разнообразные психологические связи (симпатии, совместимость), которые устанавливаются между отдельными индивидами в процессе их взаимодействия;

- **психология социальных групп** исследует психологические процессы возникновения, функционирования и развития различных общностей людей.

Задачи, решаемые социальной психологией как наукой, а также большое разнообразие и сложность изучаемых ею феноменов предопределили возникновение и развитие ее конкретных **отраслей**:

- 1) **этническая психология** – отрасль социальной психологии, которая изучает психологические особенности людей как представителей различных этнических общностей.

- 2) **психология религии** – это отрасль социальной психологии, изучающая психологию людей, вовлеченных в различные религиозные общности, а также их религиозную деятельность.

- 3) **политическая психология** – отрасль социальной психологии, исследующая различные стороны психологических явлений и процессов, относящихся к сфере политической жизни общества и политической деятельности людей.

- 4) **психология управления** (организационная психология) – отрасль социальной психологии, уделяющая главное внимание анализу проблем, связанных с воздействием на группы, общество в целом или иные отдельные его звенья с целью их упорядочения, сохранения качественной специфики, совершенствования и развития.

- 5) **психология социального воздействия** – отрасль социальной психологии, занимающаяся изучением особенностей, закономерностей и методов влияния на людей и группы в различных условиях их жизни и деятельности.

- 6) **психология общения** – раскрывает своеобразие процессов развития отношений и обмена информацией между людьми и социальными группами.

- 7) **психология семьи** (семейных отношений) ставит перед собой задачи всестороннего изучения специфики отношений между членами начальной ячейки человеческого общества.

- 8) **социальная психологии личности** – отрасль социальной психологии, исследующая человека, включенного в различные общественные и межличностные отношения.

9) **психология масс** – отрасль социальной психологии, изучающая особенности поведения людей в толпе, в условиях паники и страха, психологические особенности функционирования слухов и мифов, массовых коммуникационных процессов, рекламы и др.

10) **психология конфликтных отношений** (конфликтология) – активно развивающаяся отрасль социальной психологии, нацеленная на доскональное исследование психологической специфики и содержания различных конфликтов и выявление наиболее эффективных путей их разрешения.

Связь социальной психологии с другими науками Само сочетание слов «социальная психология» указывает на специфическое место, которое занимает эта дисциплина в системе научного знания. Возникнув на стыке наук - психологии и социологии, социальная психология до сих пор сохраняет свой особый статус, включая в себя черты и социологии и психологии, но при этом изучает те факты общественной жизни, которые сами по себе могут быть исследованы в рамках одной дисциплины.

Так, в социологии больше изучают группы, их становление, психология - индивида, его особенности. И лишь социальная психология исследует индивида в группе, его влияние на нее и наоборот, влияние группы на индивида.

Что еще общего есть между социальной психологией и социологией? Социология пересекается с социальной психологией как на уровне общей теории, где исследуются, например, проблемы соотношения общества и личности, общественного сознания и социальных институтов, власти и справедливости, что также представляет интерес и для социальной психологии, так и на уровне социологических исследований, например, социология массовых коммуникаций, общественного мнения, социология личности.

Еще больше общего есть между общей психологией и социальной. В общей психологии исследуется структура потребностей, мотивов личности, эмоции, воля, деятельность и т.д. при этом глупо думать, что в общей психологии исследуется личность вне ее социального окружения, а лишь социальная психология изучает личность в обществе и ее детерминацию. Тем не менее, остается класс специфических задач для социальной психологии (динамика развития межличностных отношений в группах, сама природа совместной деятельности людей в группах и формы складывающегося общения и взаимодействия).

Таким образом, сфера собственных интересов социальной психологии просматривается довольно четко, что и позволяет отграничить ее как от проблем социологии, так и от проблем общей психологии.

Социальная психология связана и с другими разделами психологии (не только общей, но и психологией личности, клинической, физиологической психологией), а также другими науками (генетика, медицина, антропология, экономика, политические науки, экология и др.).

Для того чтобы продуктивно развиваться, социальная психология поддерживает закономерные и прочные связи с **философией, педагогикой, историей, экономикой, культурологией** и другими общественными науками, которые предоставляют социальной психологии возможность методологически точно и теоретически правильно подходить к осмыслению сущности социально-психологических явлений и процессов, их происхождения и роли в жизни и деятельности общества. В свою очередь, социальная психология, изучая условия и специфику формирования, развития и функционирования общественной психики людей, позволяет естественным и общественным наукам более правильно интерпретировать законы отражения общественным сознанием объективной действительности, экономических и социальных отношений. Так, исследуя закономерности формирования и развития социально-психологических явлений и процессов в своеобразных общественно-исторических условиях, социальная психология оказывает определенную помощь и историческим, и экономическим, и политическим наукам. Особое значение имеет социальная психология для педагогических наук, так как знание закономерностей функционирования социально-психологических особенностей людей служит теоретическим обоснованием для выработки наиболее эффективных методов их обучения и воспитания.

4. Методы исследования в социальной психологии

В основе любой отрасли знаний, в том числе и социальной психологии, лежит научное исследование. **Социально-психологическое исследование** – вид научного исследования с целью установления в поведении и деятельности людей психологических закономерностей, обусловленных фактом включения в социальные (большие и малые) группы, а также психологических характеристик самих этих групп. Любое социально-психологическое исследование нацелено на получение информации с помощью научных методов. Психологические методы группируются по различным основаниям.

Российский ученый Г. М. Андреева предлагает делить все **методы социальной психологии** на две основные группы: **исследовательские методы** и **методы воздействия**. Исследовательские методы характеризуют социальную психологию как фундаментальную науку, а методы воздействия представляют практическую социальную психологию.

Методы, применяемые в социальной психологии, могут быть теоретическими и эмпирическими. **Теоретические методы** применяются при разработке и обосновании научных теорий. Они являются общими для социальной психологии и других, как психологических, так и непсихологических наук. **Эмпирические методы** используются для сбора первичной информации, фиксирующей социально-психологические факты, и описание полученных данных, обычно в рамках определенных теоретических концепций.

Методы исследования, в свою очередь, подразделяются на методы сбора информации и методы обработки. К **методам сбора информации** относятся: наблюдение, метод анализа документов, опрос, тестирование, эксперимент, математические методы исследования. Кратко рассмотрим каждый из указанных методов.

Наблюдение – один из самых распространенных методов сбора первичной информации. Он состоит в целенаправленном восприятии параметров и свойств объекта, которые проявляются внешне и объективно без вмешательства в их течение. Наблюдение бывает житейским и научным, включенным и не включенным. Житейское наблюдение ограничивается регистрацией фактов, носит случайный, неорганизованный характер. Научное наблюдение является организованным, предполагает четкий план, фиксацию результатов в специальном дневнике. Включенное наблюдение предусматривает участие исследователя в деятельности, которую он изучает, а не включенное это не предполагает. Предметом социально-психологических наблюдений являются вербальные и невербальные акты поведения человека, группы или нескольких групп в определенной социальной среде или ситуации. Наблюдаются, в частности, речевые контакты, их частота, продолжительность, выразительность, экспрессия лица, глаз и тела, движения, перемещения, статические состояния наблюдаемых, физические воздействия – касания, толчки, удары, передачи и т. д. Недостатками данного метода является высокий уровень субъективизма при сборе данных, привнесенных наблюдателем (эффекты ореола, контраста, снисходительности) и наблюдаемыми (эффект присутствия наблюдателя), преимущественно качественный характер выводов наблюдения, относительная ограниченность в обобщении результатов исследования.

Эксперимент – метод, предполагающий активное вмешательство исследователя в деятельность испытуемых с целью создания наилучших условий для изучения конкретных социально-психологических явлений и процессов. Эксперимент может быть:

- лабораторным, когда он протекает в специально организованных условиях, а действия испытуемых определяются инструкцией;
- естественным, когда изучение осуществляется в естественных условиях;
- констатирующим, когда лишь фиксируются необходимые социально-психологические явления;
- формирующим, в процессе которого развиваются определенные качества испытуемых и их взаимоотношения в группе.

В настоящее же время эксперимент – один из основных методов исследования в социальной психологии. Считается наиболее мощным методом познания, так как связан с человеческой практикой и позволяет установить причинно-следственные связи, овладеть законами общества, предполагает опытное моделирование явлений, активное воздействие

исследователя на явление, измерение реакций на воздействие, неоднократную воспроизводимость результатов.

Особая разновидность естественного эксперимента – *социальный эксперимент* (чаще проводится в малых группах). Его осуществление связано с реализацией социальных программ или реформ.

Опрос является одним из наиболее распространенных методов в социальной психологии. Это метод целенаправленного получения вербальной устной или письменной информации о социально-психологических явлениях путем непосредственного очного или заочного общения исследователя и респондента. Он бывает письменным (анкетирование), когда вопросы задаются на бумаге; устным, когда вопросы ставятся устно и в форме интервью, во время которого устанавливается личный контакт с испытуемыми. Массовый опрос (в основном массовое интервью) предназначен для диагностики массовых социально-психологических явлений (состояние общественного мнения, социальные настроения, уровень социальной напряженности и т.д.).

Одним из методов сбора и анализа информации, который позволяет с высочайшей степенью достоверности оценить эффективность маркетинговых исследований, является *метод фокус-групп*, или фокусированное интервью. Термин введен американскими социологами Р. Мертоном и Р. Кендаллом. Групповое неформализованное интервью применяется в западной психологии с начала 50-х годов XX века. В 80-е годы XX века интерес к этому методу возрос благодаря успешному применению в рекламе продукции на любом этапе ее создания (от возникновения рекламной идеи, до конкретного рекламного продукта). Преимущества метода – оперативность, дешевизна, экономия времени.

Тестирование – метод, во время применения которого испытуемые выполняют определенные действия по заданию исследователя с помощью специальных вопросов или заданий. Тесты относятся к методам сбора данных и методам психодиагностики. В социальной психологии используются при диагностике личности, реже – при исследовании групп. *Тест* – кратковременное испытание, с помощью которого измеряется уровень развития или степень выраженности некоторых психологических свойств личности, группы, общности. *Психологический тест* – теоретически и эмпирически обоснованная система высказываний и заданий, которые позволяют получить измерения соответствующих психологических свойств. В психологических текстах вопросы могут отличаться от вопросов интервью, чаще носят косвенный характер. Обработка результатов сводится к тому, чтобы соотнести с помощью ключа полученные результаты. Тесты бывают нескольких видов. Чаще делят на высоко стандартизированные и слабо стандартизированные (проективные). В социальной психологии тесты применяются как подсобные средства.

Большинство составлены для диагностики личности, в частности – для определения типологических особенностей человека, его характера и

темперамента. Значительная часть тестов помогает раскрыть *определенную сторону личности* (например, тест Г. Айзенка помогает раскрыть нейротизм и интроверсию/экстраверсию, Я. Стреляу – особенности характера, Г. Шмишека – тенденции к акцентуации, то есть выраженность определенных черт характера, Дж. Роттера – locus контроля, а именно, как человек объясняет свои действия и свою жизнь). Существуют *комплексные методики*, например, тест Р. Кеттелла.

Существуют также *тесты проективные*, например, цветовой тест М. Люшера, который используется для оценки эмоционального и физиологического состояния человека. Проективные тесты – рисуночные (например, «Дом-Дерево-Человек», «Несуществующее животное» и «Рисунок семьи»).

Социометрия – теория измерения межличностных отношений, автором которой также является Джекоб Морено. Это эффективный инструмент исследования малых групп и коллективов. В целом, концепция подвергалась критике, но методика оказалась весьма популярна. Сущность – выявление симпатии и антипатии. Помогает выявить отношения в группе путем осуществления каждым членом группы выбора по определенному критерию. Можно рассчитать позицию члена в группе. Используется для улучшения отношений членов в группе. Социометрия исходит из того, что любая общность рождается на основе совместной деятельности. В группе завязываются официальные и неофициальные отношения. Система неформальных отношений зависит от ценностей индивидов, самооценок и взаимооценок. Возникает, как правило, несколько неформальных структур – взаимоподдержки, взаимовлияния, престижа, популярности и лидерства. Неформальные структуры зависят от формальных в той степени, в которой люди подчиняют свое поведение целям и задачам совместной деятельности и правилам ролевого взаимодействия. Задача социометрии – изучение неофициальной структуры социальной группы и ее психологической атмосферы. Социометрические методы выражают отношения в виде величин и графиков. Таким образом, с помощью социометрической методики можно выявить – социально-психологическую структуру взаимоотношений в малых группах, конкретные позиции ее членов в структуре этих взаимоотношений, формальных и неформальных лидеров, предпочитаемых или «отвергнутых» членов группы, наличие в группе микрогрупп и связи между ними.

Метод анализа документов обычно представляет собой процесс осмысления информации о конкретных социально-психологических явлениях и процессах. Необходимая информация содержится в различных источниках (документах, научных исследованиях, архивных материалах, специальной литературе). Существуют два основных типа документов, представляющих интерес для социально-психологического исследования – официальные (отчеты, публикации, характеристики и т.п.) и сугубо личные (показания, письма, исповеди и др.).

В рамках исследований массовых коммуникаций широко используется *контент-анализ* документа. Этот формализованный метод анализа документов основан на выделении специальных «единиц исследования» (например, слов, принятых в качестве ключевых) и подсчета частоты их употребления. Он применяется при исследованиях в области социальной коммуникации, так как удобен и наиболее адекватен при изучении больших массивов информации.

Математические методы исследования – это такие методы, которые позволяют представлять изучаемые в социальной психологии явления в численной форме или производить соответствующие количественные (математические) расчеты. Эти методы являются общими для всех областей психологии и делятся на две основные группы: *методы математической статистики* и *методы математического моделирования*. С помощью методов математической статистики производится количественная обработка данных, получаемых в ходе исследования, с целью обнаружения имеющихся в них математических связей и закономерностей. Посредством методов математического моделирования явления, изучаемые в социальной психологии, представляются в виде математических моделей – формул и выражений.

Посредством **методов психологического воздействия** можно оказывать воздействие на психологию и социальное поведение отдельных людей или групп. Это, прежде всего, методы, применяемые в средствах массовой коммуникации, в процессе организации и проведения публичных выступлений, в рекламе, пропаганде, агитации, в промышленности, индивидуальной и групповой психотерапии. В современной социальной психологии предлагается их классификация и дается научное обоснование. Основными из них являются: психокоррекция, психотерапия, психологическое консультирование, социально-психологические тренинги, игровые методы, в частности, ролевые игры и психодрама.

Психокоррекция или (*психотерапия*) – система мероприятий, направленных на устранение недостатков поведения психически здорового человека.

В ходе *индивидуальной психотерапии* психолог работает с клиентом один на один. Достоинствами такого метода являются конфиденциальность и наличие более глубокого результата. Индивидуальная работа помогает выявить особенности клиента и снять барьеры.

Групповая психокоррекция используется, если проблема клиента носит межличностный характер, в результате чего у него возникают проблемы общения с другими людьми. Специфика метода заключается в целенаправленном использовании групповой динамики, то есть особую роль играют взаимодействия между участниками группы в коррекционных целях. Групповой опыт приводит к тому, что участники становятся более свободны в

выражении чувств, устанавливаются дружеские отношения, у них появляются ответственность, самостоятельность и инициатива.

Психологическое консультирование как метод в социальной психологии позволяет помочь клиенту разобраться в психологических проблемах и найти выход из сложившейся трудной жизненной ситуации.

Социально-психологические тренинги – представляют собой синтез групповой психотерапии и игры. К ним относятся: тренинги развития коммуникативных навыков, делового общения, тренинги развития сензитивности, тренинги асертивности (развитие самостоятельности и независимости, умение настоять на своем), гештальтгруппы, тренинги личностного роста, группы телесной терапии и др. Основными целями создания тренинговых групп являются – познание и принятие человеком себя и других людей такими, какие они есть, осознание собственных психологических проблем и проблем, существующих у других людей, повышение искренности и открытости в общении с людьми, снижение психологических барьеров (барьеров психологической защиты), совершенствование коммуникативных умений и навыков. В таких группах создаются ситуации, позволяющие участникам изучать складывающиеся между ними взаимоотношения, правильно воспринимать и оценивать свое поведение в группе.

Игровая терапия представляет собой разновидность групповой терапии. Это психотерапевтический метод, основанный на ролевой игре. Выполнение группой упражнений с коммуникацией, разыгрывание ролей и ситуаций. Благодаря игротерапии создается система личностных отношений, снижается напряженность и страх перед другими людьми, растет самооценка.

Психодрама как психотерапевтический метод основывается на катарсисе, который достигается с помощью драматических инсценировок. Представляет собой специально организуемый и проводимый в группе людей, нуждающихся в психологической помощи, импровизированный психодраматический спектакль. В ходе такого спектакля разыгрывается какая-либо реальная жизненная ситуация (драма клиента) с акцентом на выявлении и разрешении тех психологических проблем, с которыми этот человек в своей жизни столкнулся. После окончания импровизированного психодраматического спектакля производится групповой анализ того, что в нем происходило, намечаются практические пути решения проблемы протагониста и аналогичных проблем других участников группы. Данная техника была создана американским психологом, социологом и врачом-психиатром Дж. Морено.

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология. / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.

3. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб. : Питер, 2000. – 682 с.
4. Колесниченко, Е. А. Социальная психология: учеб.-метод. пособие / Е. А. Колесниченко, Л. В. Цалко, О. С. Муравьева ; под общ. ред. Е. А. Колесниченко. – Мозырь : МГПУ им. И. П. Шамякина, 2018. – 299 с.
5. Мельникова, Н. А. Социальная психология : конспект лекций / Н. А. Мельникова. – М.: Эксмо, 2008. – 244 с.
6. Столяренко, Л. Д. Социальная психология / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 476 с.
7. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А. Н. Сухов, А. А. Бодалев, В. Н. Казанцев и др.; под ред. А. Н. Сухова, А. А. Деркача, - 4-е изд., стер. – М. : Академия, 2006. – 600 с.
8. Шевандрин, Н. И. Социальная психология в образовании / Н. И. Шевандрин. – М. : ВЛАДОС , 1995. – 544с.

1.2 Личность и ее социализация

1.2.1 Проблема личности в социальной психологии

План:

1. Понятие личности
2. Основные теории личности
3. Структура личности
4. Понятие социализации: этапы, типы, факторы социализации
5. Основные закономерности формирования личности в процессе социализации

1. Понятие личности

Личность – понятие, выработанное для отображения социальной природы человека, рассмотрения его как субъекта социокультурной жизни, определения его как носителя индивидуального начала, самораскрывающегося в контекстах социальных отношений, общения и предметной деятельности [1].

Под «личностью» понимают:

- 1) человеческого индивида как субъекта отношений и сознательной деятельности («лицо» – в широком смысле слова) или
- 2) устойчивую систему социально значимых черт, характеризующих индивида как члена того или иного общества или общности.

Хотя эти два понятия – лицо как целостность человека (лат. *persona*) и личность как его социальный и психологический облик (лат. *personalitas*) – терминологически вполне различимы, они употребляются иногда как синонимы.

Для описания человека как носителя биологических и социальных качеств используются различные понятия. Категории **индивид** – **личность** – **индивидуальность** позволяют описать неповторимые особенности человека (рис. 1).

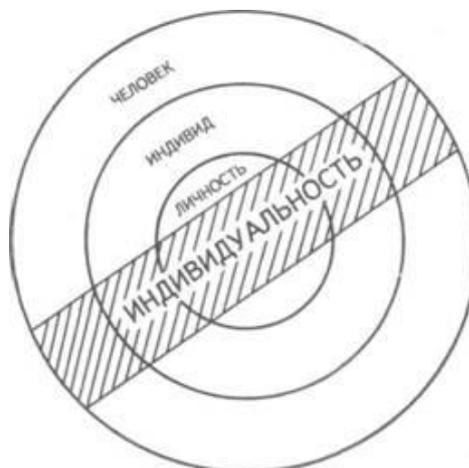


Рис. 1. Соотношение объемов понятий «человек», «личность», «индивид» и «индивидуальность»

По В.И. Слободчикову:

индивид – человек как представитель рода, имеющий природные свойства;

субъект – человек как носитель предметно-практической деятельности.

личность – человек как представитель общества, определяющий свободно и ответственно свою позицию среди других;

индивидуальность – личность в ее уникальном своеобразии.

Личность проявляется и формируется только в деятельности и при общении с другими людьми.

2. Основные теории личности

В психологии существуют несколько подходов к пониманию личности:

1. Психодинамический (классический психоанализ). Основоположник: австрийский ученый З. Фрейд (1856-1939).

Главный источник развития личности – врожденные биологические факторы – инстинкты, а точнее, – общая биологическая энергия «либидо» («желания»). Сексуальные (продлить род) и агрессивные (разрушить жизнь себе и другим) влечения, составляющие основную часть либидо, человеком никогда не осознаются. Согласно З. Фрейду, в структуре личности доминирует «бессознательное» – Оно (Ид – Id). Элементами личности также являются Я (Эго – Ego – сознание) и Супер-Я (Супер-Эго – SuperEgo – система ценностей и норм) [5, с. 27-42].

2. Психоаналитический. Основоположник: швейцарский исследователь К. Г. Юнг (1875-1961).

Главный источник развития личности: врожденные психологические факторы. Смысл жизни каждого человека: наполнить врожденные архетипы конкретным содержанием (готовые первичные идеи – архетипы – универсальны, например, идеи Бога, добра и зла присущи всем народам, но есть архетипы культурно-специфические и индивидуально-специфические). Коллективное бессознательное – совокупность всех врожденных архетипов. Согласно К.Г. Юнгу, в структуре личности доминирует «бессознательное», основную часть которого составляет «коллективное бессознательное» [5, с. 51-55].

3. Гуманистический. В гуманистическом подходе выделяют два основных направления: клиническое и мотивационное.

Клиническое направление. Представитель: К. Роджерс (1902-1987). Основные достижения: создание клиентцентрированной терапии, теория феноменологической психологии.

В теории личности К. Роджерса в качестве основной движущей силы функционирования личности рассматривается тенденция к самоактуализации, или потребность человека реализовать свои врожденные потенциальные возможности [5, с. 75-79].

Феноменологический подход предполагает, что основой личности выступает психологическая реальность, т.е. субъективный опыт, соответственно которому интерпретируется действительность.

Мотивационное направление. Представитель: А. Маслоу (1908-1970). А. Маслоу первым начал использовать термин «гуманистическая психология».

А. Маслоу считал, что необходимо исследовать здоровых людей, а не невротиков. Итогом его исследований группы успешных личностей стала теория потребностей, на основе которой он создал пирамиду потребностей. Пирамида потребностей построена в соответствии с принципом иерархии (от низших потребностей к высшим).



Рис. 2. Пирамида потребностей А.Маслоу

В основе этой схемы лежит допущение, что доминирующие потребности, расположенные внизу, должны быть более или менее удовлетворены до того, как человек может осознать наличие и быть мотивированным потребностями, расположенными вверху. Следовательно, потребности одного типа должны быть удовлетворены полностью прежде, чем другая, расположенная выше, потребность проявится и станет действующей. Удовлетворение потребностей, расположенных внизу иерархии, делает возможным осознание потребностей, расположенных выше в иерархии, и их участие в мотивации.

А. Маслоу считал, что подавление высших потребностей может быть источником невроза.

А. Маслоу выделил черты, характерные для самоактуализирующейся личности:

- объективное восприятие действительности; критическое отношение к собственным знаниям;
- реалистичное, позитивное отношение к миру в сочетании с позитивным отношением к себе;
- отсутствие эгоцентризма; при решении проблемы – ориентация на объект, с которым осуществляется взаимодействие;
- потребность периодически быть в одиночестве;
- креативность;
- естественность поведения;
- доброта, открытость, дружелюбное отношение;
- отсутствие постоянной безусловной враждебности к кому-либо в сочетании с глубокой привязанностью, часто, к немногим людям;
- нравственная определенность добра от зла;
- сознание различия между целью и средством;
- отсутствие мелочности, поглощенности бытием;
- развитое чувство юмора как позитивное отношение к миру;
- склонность к перенесению вдохновений «пиковых переживаний» после которых личность чувствует себя обновленной [6, с. 35].

4. Когнитивный. Основоположник: американский психолог Дж. Келли (1905-1967).

Главный источник развития личности: социальное окружение, среда, влияние интеллектуальных процессов на поведение человека.

Когнитивный (от латинского "cognatio" – думаю, мыслю) подход к изучению личности близок к гуманистическому. Однако в нем имеется ряд существенных отличий. По мнению Дж. Келли, единственное, что человек хочет знать в этой жизни – это то, что с ним произошло и что с ним произойдет в будущем [5, с. 70-75].

5. Поведенческий.

Этот подход имеет еще и другие названия – "бихевиористский" (от английского – behaviour – поведение) или "наученческий", поскольку главный тезис данного подхода гласит, что наша личность является продуктом прижизненного научения.

Главный источник развития личности: социальная среда.

В поведенческом подходе к изучению личности существуют два основных направления: рефлексорное и социальное.

Рефлексорное направление представлено работами известных американских бихевиористов – Дж. Уотсона (1878-1958) и Б. Скиннера (1904-1990). Основоположниками социального направления являются американские исследователи А. Бандура (1925-2021) и Дж. Роттер (1916-2014).

6. Субъектно-деятельностный.

Главный источник развития личности: деятельность.

Этот подход получил наибольшее распространение в отечественной психологии. Среди исследователей, внесших наибольший вклад в его развитие, следует назвать, прежде всего, А.Н. Леонтьева (1903-1979), С.Л. Рубинштейна (1889-1960), К.А. Абульханову-Славскую (род. 1932), А.В. Брушлинского (1933-2002) и др. Данный подход имеет ряд общих черт с поведенческим подходом к изучению личности, особенно с его "социально-наученческим" направлением, а также с гуманистической и когнитивной теориями личности.

7. Диспозиционный.

Главный источник развития личности: факторы генно-средового взаимодействия (одни направления подчеркивают влияние преимущественно со стороны генетики, другие – со стороны среды).

Диспозиционный подход (от английского слова "disposition" – предрасположенность) имеет три основных направления: "жесткое", "мягкое" и промежуточное – "формально-динамическое":

а) «жесткое», Э. Кречмер (1888-1964): генетическое = среда;

б) «мягкое», Г. Оллпорт (1897-1967), теория «черт»: социальное > генетического;

в) «промежуточное» – «формально-динамическое», Б.М. Теплов (1886-1965) и В.Д. Небылицын (1930-1972). По В.Д. Небылицыну, существуют два уровня личности: формально-динамический (биологические факторы) и содержательный (средовые факторы, факторы среды).

3. Структура личности

Структура личности – то, из чего (из каких частей и элементов) и как построена личность.

Структура личности по К.К. Платонову. Основана на концепции динамической функциональной структуры личности. Различают четыре подструктуры:

I – *исключительно социально обусловленная* (направленность, отношения, моральные качества);

II – *опыт* (знания, навыки, умение, привычки);

III – *индивидуальные особенности психических процессов*, или психических функций, понимаемых как формы отражения (эмоции, ощущения, мышление, восприятие, чувства, воля, память);

IV – *биологически обусловленная подструктура* (темперамент и органические патологические особенности).

В указанные подструктуры или на их взаимопроникающих стыках включаются все известные черты личности, которые и являются основными элементами ее структуры.

А.В. Петровский включает в *структуру личности* три составляющие:

- *внутрииндивидуальную* (темперамент, характер, способности),
- *интериндивидуальную*, находящую свое проявление во области межличностного взаимодействия (самоопределение личности, внутригрупповая идентификация и др.),
- *надындивидуальную*, которая находит свое воплощение в тех «вкладах» в других людей, которые субъект вольно или невольно осуществляет посредством своей деятельности.

3. *Фрейд* первым выделил в *структуре личности* сознательный и бессознательный компоненты, на основе которых строилась дальнейшая теория психоанализа.

По мнению Фрейда, сознание и бессознательное находятся в постоянном конфликте, и задачей психоаналитика является установление гармонии и равновесия двух важнейших сторон человеческой психики.

Бессознательное, по Фрейду, включает в себя *Оно* (или *Ид*), которое отвечает за важнейшие человеческие инстинкты – либидо (или инстинкт жизни, сексуальная энергия) и тонатос (или инстинкт смерти). Оба эти инстинкта являются подлинными двигателями человеческой жизни. Из сублимации либидо, например, возникла потребность в творчестве, а необходимость контроля над иррациональными инстинктами повлияла на возникновение табу в человеческом обществе.

К *бессознательному* также относится *Сверх-Я* (или *Супер-Эго*), которое включает в себя моральные нормы и предписания, выполняя роль цензора в структуре психики.

Сознательная часть личности – *Я* (или *Эго*) – призвана поддерживать гармонию между Оно и Сверх-Я, уравнивать человеческое стремление к удовольствиям и необходимость подчиняться определенным моральным стандартам.

4. Понятие социализации: этапы, типы, факторы социализации.

В наиболее общем смысле под **социализацией** понимается *процесс, посредством которого индивид приобретает знания ценности, усваивает язык, социальные умения и социальную чувствительность, позволяющие ему интегрироваться в общество и адаптивно вести себя в нем.*

Процесс социализации охватывает все возрастные периоды, но особенно актуален для детского возраста, в котором человек интенсивно аккумулирует наработанные в культуре инструменты адаптации к окружающему его социальному и физическому миру. Социализация может осуществляться как

стихийно, так и в условиях целенаправленно организованного воздействия, т.е. воспитания.

Социализация (от лат. *socialis* – общественный):

- научение социальному поведению (бихевиоризм);
- моделирование личности в соответствии с требованиями культуры (теория формирования «советского человека»);
- подготовка к «социальному участию» в группах (отражение одного из узких подходов к предмету социальной психологии, который ограничивает его лишь проблемой «группа–личность», с акцентом на малые группы);
- усвоение индивидом социального опыта путем включения в социальную среду и воспроизведение системы социальных связей и отношений (позиция отечественной психологии).

В отечественной психологии социализация долгое время отождествлялась с воспитанием, которое, в свою очередь рассматривалось в узком и широком смысле. В первом случае речь шла о целенаправленном педагогическом воздействии, имеющем своей непосредственной целью формирование определенных знаний, умений, навыков, идеалов и пр. Во втором – о стихийных воздействиях широкого круга условий, в которых протекает жизнедеятельность ребенка. Фактически все события жизни ребенка имеют воспитательный (социализирующий) эффект. Но в отличие от воспитания (воспитание планируется, регулируется, предполагает наличие ответственных исполнителей системы воздействий на человека), социализация – самостоятельное вхождение в мир и усвоение самостоятельно выбираемых образцов, правил и ценностей.

Термин социализация стал использоваться с конца XIX века, американский социолог Ф.Г. Гиддингс в своей книге «Теория социализации» (1887) употребил его в значении, близком к современному: «подготовка человеческого материала к общественной жизни».

Понятие социализации было введено в социальную психологию в 1940-50 годы А. Бандурой, изучавшим особенности формирования социального опыта личности.

В отечественной психологической традиции понятие социализации трактуется как процесс и результат социального развития человека. И.С. Кон полагал, что *социализация представляет собой совокупность всех социальных и психологических процессов, посредством которых индивид усваивает систему знаний, норм и ценностей, позволяющих ему функционировать в качестве полноправного члена общества.*

Социализация может быть рассмотрена с точки зрения усвоения и воспроизводства индивидом социального опыта в процессе жизни (Г. М. Андреева). Сущность процесса социализации заключается в том, что человек постепенно усваивает социальный опыт и использует его для адаптации к социуму. Такое усвоение происходит стихийно и целенаправленно. Целенаправленность определяется усилиями семьи, школы, различных

общественных организаций. Стихийность – многообразными аспектами жизни, свидетелем которых является человек.

К одной из наиболее явных *особенностей современной социализации* относится заметное *возрастание ее временной продолжительности* по сравнению с предшествующими периодами. Детство как первичный период социализации значительно увеличилось по сравнению с предшествующими эпохами. Изменился сам статус детства. Если раньше оно рассматривалось лишь как подготовка к жизни, то в современном обществе к нему относятся как к особому периоду жизнедеятельности, который обладает не меньшей ценностью, чем жизнь взрослого человека. Следствием чего является большее уважение и придание более высокого статуса детству по сравнению с предшествующими историческими эпохами. Появляются особые законы, охраняющие права детей и действующие на межгосударственном уровне. Примером такого межгосударственного нормотворчества является вступление в силу Конвенции о правах ребенка 2 сентября 1990 года, являющейся логическим развитием принятой в Генеральной Ассамблее ООН 1959 году Декларации о правах ребенка. Общество становится более терпимым к детству, поскольку оно определяет его будущее.

Для того чтобы выступать в качестве полноправного члена общества, способного оптимально функционировать среди других людей, человеку требуется все больше времени. Если раньше социализация охватывала только период детства, то современному человеку необходимо социализироваться всю жизнь. Усвоенный социальный опыт устареваает очень быстро. Меняются не только технологии, другими становятся ценности, нормы, идеалы. Этот процесс изменения ставших неадекватными ценностей, норм и отношений человека получил название **ресоциализации**. В то же время существуют ценности, которые являются абсолютными и неизменными. Во-первых, они выработаны человечеством и сохранились в веках, оставаясь понятными и принятыми практически всеми нормальными людьми; во-вторых, их нельзя свести к чему-то более высокому, они выступают как абсолютные. Это справедливость, совесть, истина, красота, любовь, простота, совершенство и др. Такие ценности служат уникальным источником взаимопонимания людей, выросших в совершенно разных культурных, экономических и общественно-политических системах. Практически все религии мира, все самые выдающиеся философские учения несут в себе информацию об этих ценностях.

Особая роль в современной социализации принадлежит **образованию и приобретению профессии**. Образование является необходимым условием социализации почти во всех странах мира. Поскольку темпы смены новых поколений техники очень быстро опережают темпы смены новых поколений работников (И.С. Кон), *человеку приходится учиться практически всю жизнь*. Успехи современного образования определяются не только тем, чему человек научился и каковы его знания, умения и навыки, но также и способностью добывать новые знания и использовать их в новых условиях. Здесь важно,

насколько субъект самостоятелен в информационном пространстве, каковы его ориентировочные способности, как быстро он выбирает то, что ему действительно подходит, и в чем он сможет достигнуть уровня высокого профессионализма. Высокий уровень профессионализма уже не является чем-то исключительным, поскольку сложнейшее производство требует и соответствующих специалистов. Профессиональные ошибки при современных технологиях все дороже обходятся обществу, и иногда платой за них является гибель многих людей, что и происходит при технических авариях или катастрофах.

Социальная сущность человека обуславливает необходимость решения проблемы гармоничности сосуществования людей друг с другом. Одним из важнейших из них является идеал демократии как гаранта прав личности и ее обязанностей перед сообществом равноценных людей, способных к взаимоуважительной коммуникации с учетом особенностей и возможностей каждого. Эта идея толерантности, способности признавать ценности другого человека и учитывать их во взаимодействии с ним составляют приоритет ситуации постмодерна в культуре с ее провозглашением ценности уникальности.

Стадии социализации

При определении стадий (этапов) социализации отталкиваются от того, что она происходит более продуктивно в трудовой деятельности. В зависимости от отношения к трудовой деятельности выделяются следующие стадии социализации:

1) *дотрудовая*, включающая период жизни человека до начала трудовой деятельности;

2) *трудовая* стадия охватывает период зрелости человека. Однако демографические границы этой стадии определить трудно, так как она включает весь период трудовой деятельности человека. Именно в труде закладываются основные базисные ценности, формируется самосознание, ценностные ориентации и социальные установки личности;

3) *послетрудовая* стадия наступает в пожилом возрасте и знаменует прекращение трудовой деятельности.

В процессе социализации личность выступает как субъект и объект общественных отношений. А. В.Петровский выделяет три **стадии развития личности в процессе социализации:**

1. адаптацию,
2. индивидуализацию
3. интеграцию.

На стадии адаптации, которая обычно совпадает с периодом детства, человек выступает как объект общественных отношений, на которого направлено громадное количество усилий родителей, воспитателей, учителей и других людей, окружающих ребенка и находящихся в той или иной степени

близости к нему. На этой стадии происходит вхождение в мир людей: овладение некоторыми знаковыми системами, созданными человечеством, элементарными нормами и правилами поведения, социальными ролями; усвоение простых форм деятельности. Человек, собственно, обучается быть личностью. Очевидно, что ребенок, не прошедший стадию адаптации и не усвоивший основ социальной жизни, практически не может быть обучен этому впоследствии. В отличие от взрослого человека, который, даже проведя много времени в одиночестве (модель социальной жизни Робинзона Крузо), остается человеком как личностью, легко возвращается к людям и воссоздает свои социальные привычки, связанные с культурой того общества, где он вырос. Стадия адаптации в процессе социализации является очень важной, поскольку сензитивные периоды детства необратимы.

На стадии **индивидуализации** происходит некоторое обособление индивида, вызванное потребностью персонализации. Здесь личность - субъект общественных отношений. Человек, уже усвоивший определенные культурные нормы общества, способен проявить себя как уникальная индивидуальность, создавая нечто новое, неповторимое, то, в чем, собственно, и проявляется его личность. *Если на первой стадии наиболее важным было усвоение, то на второй - воспроизводство, причем в индивидуальных и неповторимых формах.* Индивидуализация во многом определяется противоречием, которое существует между достигнутым результатом адаптации и потребностью в максимальной реализации своих индивидуальных особенностей. Речь идет о процессе реализации своего Я, самопроявлении как индивидуальности (на уровне темперамента, типологических свойств высшей нервной деятельности, индивидуальных особенностей), так и личности (на уровне убеждений, ценностей, интересов, социально-личностных особенностей). Стадия индивидуализации способствует проявлению именно того, чем один человек отличается от другого. В то же время индивид подходит к проблеме разрешения противоречия между человеком и обществом, но пока еще это противоречие до конца не решается, поскольку не достигается соответствующего баланса, и личность недостаточно интегрируется в окружающий социальный мир.

Интеграция – третья стадия развития человека в процессе его социализации. Она предполагает достижение определенного баланса между человеком и обществом, интеграцию субъект-объектных отношений личности с социумом. Человек, наконец, находит тот оптимальный вариант жизнедеятельности, который способствует процессу его самореализации в обществе, а также принятию им его меняющихся норм. Очевидно, что данный процесс весьма сложен, поскольку современное общество характеризуется многими противоречивыми тенденциями в своем развитии. Однако существуют оптимальные способы жизнедеятельности, которые в наибольшей степени способствуют адаптации конкретного человека. На этой стадии, кроме того, *складываются так называемые социально-типические свойства*

личности, т.е. такие свойства, которые свидетельствуют о принадлежности данного человека к определенной социальной группе.

Б.Г. Ананьев относил формирование социально-типических черт характера, как и образование социальных установок личности, к психологическим эффектам, которые свидетельствуют о мере и глубине социализации.

Факторы социализации. В самом общем виде факторы социализации личности могут быть представлены в виде двух больших групп:

1) социальные факторы, отражающие социально-культурный аспект социализации и затрагивающие проблемы ее групповой, исторической, культурной и этнической специфики,

2) индивидуально-личностные факторы, в значительной мере определяемые своеобразием жизненного пути личности.

К социальным факторам обычно относят макро-, мезо- и микрофакторы, отражающие социально-политические, экономические, исторические, национальные и т.д. особенности развития личности, в том числе и качество жизни, экологическую обстановку, возникновение экстремальных и других социальных обстоятельств.

Макрофакторы – это социальные и природные детерминанты социализации и развития личности, обусловленные ее проживанием в составе больших социальных общностей.

- Страна, государство (в обыденном понимании синонимы) – понятия, принятые для выделения людей, проживающих в определенных территориально-административных границах и объединенных между собой в силу исторических, социально-экономических, политических и психологических причин. Специфика развития страны, государства определяет важнейшие особенности социализации населения, особенно молодежи.

- Культура – система духовных форм обеспечения жизнедеятельности и социализации людей. Она охватывает все стороны жизни человека – биологическую (еда, сон, отдых, половой акт, естественные отправления, нужды в чем-либо), производственную (создание средств материального жизнеобеспечения – орудий труда, пищи, одежды, жилищ), духовную (язык и речевая деятельность, мировоззрение, эстетическая деятельность и др.), социальную (коммуникация, социальные отношения).

Мезофакторы – это детерминанты социализации личности, обусловленные ее проживанием в составе общностей средней величины.

- Этнос (нация) – исторически сложившаяся на определенной территории устойчивая совокупность людей, обладающая единым языком, общими относительно стабильными особенностями культуры и психики, а также общим самосознанием (сознанием своего единства и отличия от всех других подобных образований), зафиксированным в самоназвании.

Принадлежность к той или иной нации, ее традициям во многом определяет специфику социализации личности.

- Региональные условия – условия, характерные для социализации людей, проживающих в той или иной части страны, государства, имеющей свои отличительные особенности (единую социально-экономическую систему, общее историческое прошлое, культурное и социальное своеобразие).

- Тип поселения – село, поселок, город, область, в силу определенных причин придающие своеобразие социализации проживающих в них людей.

- Средства массовой коммуникации – технические средства (печать, радио, кинематограф, телевидение), с помощью которых осуществляется распространение информации (знаний, духовных ценностей, моральных и правовых норм и т.п.) на количественно большие аудитории.

Микрофакторы – это детерминанты социализации личности, относящиеся к воспитанию и обучению людей в малых группах (семье, трудовом коллективе, религиозной организации или учебном заведении).

Индивидуально-личностные факторы социализации личности не менее значимы. С точки зрения психологии, социализация не может рассматриваться как простое, механическое отражение личностью непосредственно испытанного или полученного в результате наблюдения социального опыта. Усвоение этого опыта субъективно. Одни и те же социальные ситуации по-разному воспринимаются, по-разному переживаются различными личностями. А потому разные личности могут выносить из объективно одинаковых социальных ситуаций различный социальный опыт.

Институты социализации. Социальное становление человека происходит в течение всей жизни и в разных социальных группах. Семья, детский сад, школьный класс, студенческая группа, трудовой коллектив, компания сверстников – все это социальные группы, составляющие ближайшее окружение индивида и выступающие в качестве носителей различных норм и ценностей.

Такие *группы, задающие системы внешней регуляции поведения индивида, называются институтами социализации.*

Выделяют наиболее влиятельные институты социализации – семью, школу (или школьный класс), производственную группу.

Семья является уникальным институтом социализации, поскольку ее невозможно заменить никакой другой социальной группой. Именно в семье осуществляется первый адаптационный период социальной жизни человека. До 6-7 лет для ребенка - это главное социальное окружение, которое формирует его привычки, основы социальных отношений, систему значимостей и т.д. В этот период определяется система отношений ребенка к себе, другим (отношение к близким и к людям вообще), различным видам действий. Складываются субъективные оценочные суждения, определяемые значимыми отношениями, формируется характер, усваиваются нормы,

развиваются социальные качества. Во всех случаях неправильного воспитания нарушается социальная адаптация. С другой стороны - положительное влияние семьи способствует благополучной социализации и социальной адаптации индивида не только в детском возрасте, но и в течение всей жизни. Те позиции, которые у ребенка формируют родители в системе социальных отношений, определяют в дальнейшем стиль жизни и жизненный план, который Э. Берн назвал жизненным сценарием.

Как социальный институт семья имеет следующие функции (Б.Ю. Шапиро):

- репродуктивную,
- педагогическую,
- хозяйственно-экономическую,
- терапевтическую
- организации досуга.

Дестабилизация института семьи, проявляющаяся в многочисленных конфликтах и разводах, может иметь весьма серьезные социально-психологические последствия, которые сказываются прежде всего на качестве социализации подрастающего поколения. Модели воспитания в семье определяются социальным контролем данного общества и влияют на успешность социализации человека. Поскольку семья рассматривается обычно как самый ригидный институт социализации, она несет в себе относительно большое количество традиционных и патриархальных норм в отличие от школы или производственной группы, которые склонны к значительным изменениям, особенно в кризисный период [6, с. 40-46].

Школа, если рассматривать ее с точки зрения социализации человека, имеет также свои особые функции. Образовательные и социализирующие функции школы различны. Социализирующие функции связаны не столько с обучением и воспитанием, сколько с объективным процессом социальной дифференциации детей в свете их достижений. Функция эмансипации ребенка от эмоциональной первичной привязанности родителей определяется тем, что ребенок попадает в систему формальных межличностных отношений, где эмоциональные проявления взрослых по отношению к нему обусловлены не столько его личными качествами, сколько учебной деятельностью. Функция усвоения общественных ценностей и норм на уровне социальных стандартов формальной группы является ведущей. Несмотря на то что школьный класс имеет как формальную, так и неформальную структуру межличностных отношений, следует отметить их регламентированность. По сравнению с семьей, школа все же обладает более жесткими социальными нормами, нарушение которых сопровождается обязательными формальными санкциями.

Школа является не менее уникальным институтом социализации, чем семья. Во-первых, она определяет социальное становление индивидов на определенном этапе жизненного пути практически во всех странах мира. Пока еще не существует в мире более успешных широко распространенных

институтов социализации молодого поколения, имеющих достойную альтернативу современной школе как институту социализации. Во-вторых, школа влияет на социальное становление каждого молодого человека систематически и в течение длительного периода времени (10-12 лет). Социально-психологические закономерности влияния школы на учащихся остаются неизменными вне зависимости от типа школы, места ее нахождения или качества образования, которое она дает. Следует отметить, что социализирующие функции школы привлекают внимание значительно меньшего числа исследователей, чем ее образовательные функции, поскольку образовательные функции являются непосредственными, а социализирующие выступают в качестве побочного эффекта.

Что касается *профессиональной группы* или *трудового коллектива*, то их значение в социализации определяется возможностями самореализации и самоактуализации человека в интересующей его деятельности. Этот институт социализации становится важным на интегративной стадии социального развития. Для взрослого человека семья и работа являются основными социальными сферами жизнедеятельности. Они обеспечивают психологический баланс за счет стимулирования положительных эмоций (радость и интерес). На работе человек проводит много времени, и, если его выбор оказался неудачным, если он испытывает разочарование в своей профессиональной деятельности, это может послужить серьезной причиной для нарушения всех других социальных отношений и способствовать социальной дезадаптации личности.

Институты социализации реализуют свои функции по отношению к обществу, другим социальным институтам, различным социальным слоям и по отношению к конкретной личности. В целом, институты, механизмы, субъекты социализации представляют собой особую структуру социальной системы общества, где служебная роль одного из элементов системы по отношению к другим определяет зависимость, при которой изменения в одной части являются производными от изменений в другой части. Сам же процесс социализации индивидов является главным механизмом, обеспечивающим нормальное функционирование социальной системы.

5. Основные закономерности формирования личности в процессе социализации

Социализация человека происходит посредством механизмов социализации – способов сознательного или бессознательного усвоения и воспроизводства социального опыта. Н.А. Шевандрин предлагает в качестве социально-психологических механизмов социализации:

1. *Подражание* – сознательное или бессознательное воспроизведение навязываемых моделей поведения, опыта значимых других людей, почерпнутого из иных источников шаблонов.

2. *Внушение* – неосознаваемое, некритическое усвоение и последующее воспроизведение опыта, мыслей, чувств, шаблонов и алгоритмов, предлагаемых авторитетными другими.

3. *Убеждение* – осознанное, критическое усвоение и последующее воспроизведение ценностей, норм, ориентиров, поведенческих алгоритмов и т.д.

4. *Идентификация* – отождествление себя с определенными людьми или социальными группами, посредством которой осуществляется усвоение разнообразных норм, отношений, форм и алгоритмов поведения.

5. *Эмпатия* – эмоциональное сопереживание через чувственную идентификацию себя с другим [8].

Перечисленные механизмы представлены в последовательности, отражающей их привязанную к возрастным особенностям действенность. Обосновывая свою типологию и последовательность механизмов, автор подчеркивает, что первоначально у ребенка еще нет необходимого багажа критического отношения к поставляемой информации и преимущество имеют механизмы подражания и внушения. Именно при их посредстве формируется необходимый фундамент для последующего критического отношения к транслируемому опыту, обуславливающему выход на первый план механизма убеждения. Это же касается и механизмов эмпатии и идентификации. Идентифицируя себя со значимым другим, эмпатируя с ним, ребенок получает возможность как аккумуляции опыта, так и формирования отношения к нему. Более того роль эмпатии неопределима, т.к. она задает валентность предлагаемых фрагментов опыта, определяющую последующую его востребованность. Не случайно теоретики объектных отношений такое внимание уделяют характеру эмоциональных отношений между ребенком и его первичными воспитателями. Именно от последних во многом зависит каким будет мир для ребенка - враждебным или радостным. Точно так же какое отношение сформируется к конкретной ценности, норме или поведенческому алгоритму. Будут ли они вызывать эмоционально положительное стремление к воспроизведению или вызывать реакцию отторжения.

В подходе с позиции социального научения особенно популярны идеи Альберта Бандуры, выдвигающего в качестве основных механизмов социального научения *научение через последствия реакций* и *научение через моделирование*.

В психоаналитической традиции в качестве механизмов социализации называются:

1. *Имитация* – осознанное стремление ребенка копировать определенные модели поведения.

2. *Идентификация* – усвоение детьми родительского поведения, установок и ценностей как своих собственных.

3. *Стыд* – переживание разоблачения и позора, связанное с реакцией других людей.

4. *Чувство вины* – переживание разоблачения и позора, связанное с наказанием самого себя, вне зависимости от других людей.

По мнению Е.В. Андриенко, одним из ведущих является механизм, который, с известной долей условности, можно обозначить как *единство подражания, имитации, идентификации*. Сущность данного механизма заключается в стремлении человека к воспроизводству воспринимаемого поведения других людей. Действие этого механизма осуществляется через социальное взаимодействие людей. Очень многие социальные отношения могут быть представлены в модели «учитель - ученик». Имеются в виду не только отношения взрослых и детей, но и отношения между взрослыми, которые воспроизводят опыт других, стремятся копировать некоторые модели поведения, отождествляют себя в той или иной мере с социальными ролями, перенимают взгляды других. Г. Тард считал данные отношения типовыми социальными отношениями, рассматривая общество как продукт взаимодействия индивидуальных сознаний через передачу людьми друг другу и усвоение ими ценностей, установок, норм и т.д. Но, разумеется, ведущее значение данный механизм имеет в процессе взросления человека. Ребенок, подражая своим родителям, имитирует их слова, жесты, мимику, действия и поступки.

Если мы посмотрим на детскую игру с точки зрения действия данного механизма, то увидим воспроизведение многих социальных отношений, о которых ребенок знает, особенно в сюжетно-ролевых играх. И здесь не имеет никакого значения то, какие именно социальные отношения (положительные или отрицательные) воспроизводятся в игре. Это могут быть как формальные конвенциональные отношения, например, игра в «школу», так и межличностные - игра в «дочки-матери». По тому, как ребенок имитирует данные отношения, мы с достоверной очевидностью можем судить о том, что он видел в школе или семье.

Выделяют также механизм полоролевой идентификации (половой идентификации) или полоролевой типизации. Сущность данного механизма состоит в усвоении субъектом психологических черт, особенностей поведения, характерных для людей определенного пола. Ребенок сначала осознает свою принадлежность к определенному полу, затем у него формируется социальный идеал полоролевого поведения, отвечающий его системе представления о наиболее положительных чертах конкретных представителей данного пола (чаще всего матери или отца), и наконец, он стремится имитировать определенный тип полоролевого поведения, трансформируя первоначально «идеальную» модель в конкретную через включение собственных личностных особенностей.

В современном обществе процесс полоролевой идентификации существенно отличается от подобного процесса в прошлом, что связано с изменением традиционной патриархальной семьи и прежде всего социальной роли женщины. Сейчас маскулинность и фемининность не рассматриваются как противоположные качества, которые являются альтернативными.

Напротив, их представляют как независимые друг от друга параметры. Например, женщина может быть мужественной, не ослабляя при этом своих психологических женских качеств.

Половые различия между мужчинами и женщинами, определяющие набор ожидаемых образцов поведения, обозначаются обычно как гендерные различия или гендерные социальные роли. Половые различия в отличие от различий, являющихся результатами процесса полоролевой идентификации, определяют деление общества на две социальные группы: мужчин и женщин. Актуализация социально-психологических исследований гендерных различий связана с проблемами устойчивости и стабильности семьи, роли супругов в воспитании детей, особенностей социальной адаптации мужчин и женщин [3, с. 259-262].

Динамика процессов полоролевой идентификации в противоречивых условиях современной социализации способствует появлению негативных социально-психологических явлений. Мы не можем не отметить нарушения данного механизма социализации, когда выраженность маскулинности и фемининности либо отсутствует, либо не соответствует биологическому полу. Такие нарушения полоролевой идентификации возникают чаще всего при неправильном воспитании, например, когда родители очень хотели мальчика, а родилась девочка, которую они воспитали как мальчика, и наоборот. Иногда это происходит, если в воспитании ребенка принимает участие только один родитель, представляющий эталон только мужского или только женского поведения. Возникает путаница ролей, приводящая к нарушению нормальных отношений с представителями другого пола. Иногда на процессы полоролевой идентификации может негативно повлиять даже мода, если она нацелена на устранение различий в стиле одежды, манерах поведения и характерных социальных проявлениях мужчин и женщин. Влияние моды ярко выражено в западных странах, где динамика новых явлений социальной жизни является более высокой, чем на востоке.

Полоролевая идентификация является одним из ведущих механизмов социализации в любом обществе. Она сопровождает реализацию многих других механизмов, таких как социальная оценка желаемого поведения, подражание, конформизм и др.

В качестве еще одного механизма социализации выступает *социальная оценка желаемого поведения*, осуществляемая в процессе социального контроля (С. Парсонс). Он работает на основе изученного З. Фрейдом принципа удовольствия–страдания – чувств, которые испытывает человек в связи с вознаграждениями (положительными санкциями) и наказаниями (отрицательными санкциями), поступающими от других людей. В этом случае подкрепляющим и формирующим фактором служит реакция окружающих, а образ взаимного восприятия является регулятором поведения. Многие бихевиористские модели обучения, воспитания, тренировки построены на основе действия данного механизма.

Люди по-разному воспринимают друг друга и по-разному стремятся влиять на других. Одни действуют положительно, опираясь на доброжелательность, другие отрицательно, обращаясь к критичности. То есть присутствие одних стимулирует, присутствие других тормозит либо вообще блокирует деятельность человека. Это так называемые эффекты действия механизма социальной оценки, которые получили название социальной фасилитации и социальной ингибиции.

Социальная фасилитация предполагает стимулирующее влияние одних людей на поведение, деятельность и общение других. В присутствии фасилитатора человеку легче действовать активно, раскованно и эффективно. Очевидно, что эффект фасилитации возникает при положительном отношении людей друг к другу. Такие отношения складываются между друзьями; любящими родителями и детьми; квалифицированными педагогами и наиболее способными учениками и т.д. Вероятно, фасилитацию следует рассматривать не только как социально-психологический эффект социальной оценки, но и как необходимое условие всех процессов обучения и воспитания, поскольку отсутствие данного феномена способствует формированию коммуникативных барьеров между людьми. В частности, продуктивность фасилитации была показана на примере учителя-фасилитатора в рамках гуманистического подхода. К сожалению, далеко не все социальные отношения сопровождаются фасилитацией. В семье, например, могут быть и совсем другие отношения между родителями и детьми, не говоря уже о деловых формальных отношениях.

Существует психологический эффект обратного действия – *социальная ингибиция*. Социальная ингибиция проявляется в негативном, тормозящем влиянии одного человека на другого. Такой эффект возникает обычно, когда индивиды испытывают друг к другу негативные чувства – страх, пренебрежение, неуважение, ненависть, презрение и т.д. Социальная ингибиция актуализирует негативные переживания у человека, такие как стыд (переживание разоблачения и позора, связанное с реакциями других людей), чувство вины (такое же переживание, но связанное с наказанием самого себя) и др. В ситуации социальной ингибиции снижается уровень собственного достоинства, падает самооценка.

В педагогической литературе описано развитие *детских дидактогений* – определенных психических состояний ребенка, которые возникают во время обучения вследствие социальной ингибиции. Нарушение педагогического такта со стороны учителя, чрезмерные требования, не соответствующие возрастным и индивидуальным особенностям ребенка, подчеркивание недостатков ученика, невыгодные сравнения с другими учащимися – все это примеры условий, порождающих дидактогении. Дидактогении проявляются в подавленном настроении, фрустрациях, повышенной конфликтности, реакциях негативизма, иногда депрессиях. Практически во всех ситуациях обучения и воспитания, когда критичность воспитателей преобладает над

доброжелательностью, можно наблюдать возникновение эффекта социальной ингибиции.

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология. / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб. : Питер, 2000. – 682 с.
4. Колесниченко, Е. А. Социальная психология: учеб.-метод. пособие / Е. А. Колесниченко, Л. В. Цалко, О. С. Муравьева ; под общ. ред. Е. А. Колесниченко. – Мозырь : МГПУ им. И. П. Шамякина, 2018. – 299 с.
5. Мельникова, Н. А. Социальная психология : конспект лекций / Н. А. Мельникова. – М.: Эксмо, 2008. – 244 с.
6. Столяренко, Л. Д. Социальная психология / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 476 с.
7. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А. Н. Сухов, А. А. Бодалев, В. Н. Казанцев и др.; под ред. А. Н. Сухова, А. А. Деркача, - 4-е изд., стер. – М. : Академия, 2006. – 600 с.
8. Шевандрин, Н. И. Социальная психология в образовании / Н. И. Шевандрин. – М. : ВЛАДОС , 1995. – 544с.

1.2.2 Самосознание личности

План:

1. Понятие самосознания
2. Функции самосознания
3. Структура самосознания
4. Механизмы психологической защиты

1. Понятие самосознания

Понятие самосознания, ядром которого является человеческое «Я», по-разному трактуется в ряде концепций, разрабатываемых в зарубежной и отечественной литературе. Современные исследователи расставляют акцент на осознании личностью своего внутреннего потенциала и возможность его развития в разных видах деятельности. Выделение себя как субъекта и является **самосознанием**.

Основным механизмом формирования самосознания личности являются феномены субъективного уподобления и дифференциации. В.В. Столин выделяет следующие феномены:

- 1) принятие точки зрения другого на себя (прямое усвоение или опосредованное, другой точки зрения);
- 2) прямое и косвенное внушение ребенку со стороны родителей, как способы усвоения ребенком, транслируемых ему оценок, норм, стандартов, способов поведения и т.д.;
- 3) трансляция ребенку со стороны родителей конкретных оценок, стандартов, что формирует у ребенка уровень ожиданий и уровень притязаний;
- 4) система контроля за ребенком;
- 5) система межкомплиментарных отношений (система транзакций по Э.Берну);
- 6) семейная идентичность, т.е. вовлечение ребенка в реальные взаимоотношения в семье;
- 7) механизм идентификации.

2. Функции самосознания

К основным функциям самосознания можно отнести:

- формирование себя как неповторимой личности (приобретение собственного образа «Я»);
- самозащита своего образа «Я» как фактора устойчивости личности во всех условиях жизнедеятельности;
- саморегуляция поведения. Только благодаря самосознанию человек способен соотносить собственное представление о себе и нормы общества и выстраивать линию поведения основываясь на этом знании.

3. Структура самосознания

В самосознание входит большое количество Я-образов: Я-реальное, Я-идеальное, Я-фантастическое, Я-физическое, Я-интеллектуальное и др.

«Я реальное» – соответствует представлению личности о самой себе в настоящий момент времени. Самосознание личности помогает увидеть объективную картину собственного положения. Здесь человек оценивает себя с разных позиций. Единый образ формируется на основе всех социальных ролей.

«Я идеальное» – является вторым компонентом структуры самосознания и свидетельствует о внутренних мотивах, стремлениях личности к самосовершенствованию. «Я идеальное» включает в себя наши желания, мечты, цели относительно самого себя в будущем. Оно формирует представление о том, к чему необходимо идти, чтобы достичь желаемого результата. То, каким себя видит человек в будущем, отражает уровень его притязаний, уверенности в себе и наличие амбиций. Как правило, люди склонны идеализировать этот образ и недооценивать достижения в настоящем моменте, которые уже имеются.

Я-образ – совокупность чувственных образов (ощущений, восприятий и представлений) и характерных образов своих действий по отношению к самому себе и другим. Совокупность Я-образов образует Я-концепцию личности.

Я-концепция – это обобщенное представление человека о самом себе, система его установок относительно собственной личности.

Составляющие Я-концепции:

- когнитивная (самопознание);
- поведенческая (саморегуляция);
- эмоциональная (самооценка).

В структуре самосознания можно выделить 4 уровня:

1. Непосредственно-чувственный – самоощущение, самопереживание психосоматических процессов в организме и собственных желаний, переживаний, состояний психики, в результате достигается простейшая самоидентификация личности.

2. Целостно-образный, личностный уровень – осознание себя как деятельного начала, проявляется как самопереживание, самоактуализация, отрицательная и положительная идентификация и поддержание аутоидентичности своего «Я».

3. Рефлексивный, интеллектуально-аналитический уровень – осознание личностью содержания собственных мыслительных процессов личности, в результате возможно самонаблюдение, самоосмысление, самоанализ, саморефлексия.

4. Целенаправленно-деятельный уровень – своеобразный синтез трех рассмотренных уровней, в результате выполняются регулятивно-

поведенческие и мотивационные функции через многочисленные формы самоконтроля, самоорганизации, саморегламентации, самовоспитания, самоусовершенствования, самооценки, самокритики, самопознания, самовыражения.

4. Механизмы психологической защиты

Стремясь избавиться от этих неприятных эмоциональных состояний, человек с помощью «Я» вырабатывает у себя так называемые *защитные механизмы*. Вот некоторые из них:

1. *Отрицание*. Когда реальная действительность для человека весьма неприятна, он «закрывает на нее глаза», прибегает к отрицанию ее существования или старается снизить серьезность возникшей для его «Сверх-Я» угрозы. Одна из наиболее распространенных форм такого поведения – неприятие, отрицание критики в свой адрес со стороны других людей, утверждение, что то, что критикуется, на самом деле не существует. В некоторых случаях такое отрицание играет определенную психологическую защитную роль, например, тогда, когда человек действительно серьезно болен, но не принимает, отрицает этот факт. Тем самым он находит в себе силы продолжать бороться за жизнь. Однако чаще всего отрицание мешает людям жить и работать, поскольку, не признавая критики в свой адрес, они и не стремятся избавиться от имеющихся недостатков, подвергающихся справедливой критике.

2. *Подавление*. В отличие от отрицания, которое большей частью относится к информации, поступающей извне, подавление относится к блокированию со стороны «Я» внутренних импульсов и угроз, идущих от «Сверх-Я». В этом случае неприятные признания самому себе и соответствующие переживания как бы вытесняются из сферы сознания, не влияют на реальное поведение. Чаще всего подавляются те мысли и желания, которые противоречат принятым самим же человеком моральным ценностям и нормам. Известные случаи внешне необъяснимого забывания, не сопровождающиеся выраженными психическими расстройствами, являются примерами активной работы бессознательного механизма подавления.

3. *Рационализация*. Это способ разумного оправдания любых поступков и действий, противоречащих нравственным нормам и вызывающих беспокойство. Обращение к рационализации характерно тем, что оправдание поступку находится обычно уже после того, как он совершен. Наиболее типичные приемы рационализации следующие: а) оправдание своей неспособности что-либо сделать нежеланием это делать; б) оправдание совершенного нежелательного действия «объективными» сложившимися обстоятельствами.

4. *Формирование реакции*. Иногда люди могут скрывать от самих себя мотив собственного поведения за счет его подавления через особо выраженный и сознательно поддерживаемый мотив противоположного типа.

К примеру, бессознательная неприязнь к ребенку может выражаться в нарочитом внимании к нему. Такая тенденция и получила название «формирование реакции».

5. *Проекция.* Все люди имеют нежелательные свойства и черты личности, которые они неохотно признают, а чаще совсем не признают. Механизм проекции проявляет свое действие в том, что собственные отрицательные качества человек бессознательно приписывает другому лицу, причем, как правило, в преувеличенном виде.

6. *Интеллектуализация.* Это своеобразная попытка уйти из эмоционально угрожающей ситуации путем ее как бы отстраненного обсуждения в абстрактных, интеллектуализированных терминах.

7. *Замещение.* Оно выражается в частичном, косвенном удовлетворении неприемлемого мотива каким-либо нравственно допустимым способом. Если эти и другие защитные механизмы не срабатывают, то неудовлетворенные импульсы, исходящие из «Оно», дают о себе знать в закодированной, символической форме, например, в сновидениях, описках, обмолвках, шутках, странностях поведения человека, вплоть до появления патологических отклонений.

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология. / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб. : Питер, 2000. – 682 с.
4. Колесниченко, Е. А. Социальная психология: учеб.-метод. пособие / Е. А. Колесниченко, Л. В. Цалко, О. С. Муравьева ; под общ. ред. Е. А. Колесниченко. – Мозырь : МГПУ им. И. П. Шамякина, 2018. – 299 с.
5. Мельникова, Н. А. Социальная психология : конспект лекций / Н. А. Мельникова. – М.: Эксмо, 2008. – 244 с.
6. Столяренко, Л. Д. Социальная психология / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 476 с.
7. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А. Н. Сухов, А. А. Бодалев, В. Н. Казанцев и др.; под ред. А. Н. Сухова, А. А. Деркача, - 4-е изд., стер. – М. : Академия, 2006. – 600 с.
8. Шевандрин, Н. И. Социальная психология в образовании / Н. И. Шевандрин. – М. : ВЛАДОС , 1995. – 544с.

1.3 Социально-психологическая характеристика группы

План:

1. Понятие малой группы. Виды малых групп
2. Признаки и функции малой группы
3. Групповые эффекты
4. Динамические процессы в малой группе.
5. Школьный класс как малая группа
6. Понятие большой группы

1. Понятие малой группы. Виды малых групп

Социальная сущность человека проявляется в его материальной и духовной жизни. Лишь совместная общественная жизнь обеспечивает ему средства для существования и умножила силы человека в освоении богатств природы. Исторические условия жизни и общения привели к тому, что люди объединились в нации, государства, классы, партии и т.д. С точки зрения социальной психологии речь идет не об отдельной личности, а о целой совокупности индивидов или социальной общности.

Социальная группа – *одна из разновидностей социальной общности, некая совокупность людей, выделенных на основе определенного признака.*

Проблема малой группы является наиболее разработанной в социальной психологии. В начале XX века малая группа становится предметом специальных научных исследований. В 1930-е годы интерес к психологической проблематике групп приобретает стойкий характер. Классические исследования групп Э. Мейо, М. Шерифа, К. Левина закладывают основы понимания природы групповых процессов.

История социальной психологии пестрит разнообразными определениями понятия «малая группа». Например, Р. Бейлз понимает под малой группой любое количество лиц, находящихся во взаимодействии друг с другом в виде одной непосредственной встречи или ряда встреч. Р. Мертон считает, что группа – это совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к ней и считаются ее членами с точки зрения других. Г. М. Андреева определяет, что «малая группа – это группа, в которой общественные отношения выступают в форме непосредственных личных контактов».

Таким образом, **малая группа** – *это немногочисленная по составу самостоятельная единица социальной структуры общества, члены которой объединены совместной деятельностью, находятся в непосредственном личном контакте (общении) и эмоциональном взаимодействии друг с другом, осознают свою принадлежность к этому образованию.*

Все без исключения люди, живущие в современном обществе, являются членами каких-либо малых социальных групп, причем, как правило, не одной, а нескольких.

Типичными *примерами малых групп* являются семья, учебный класс, студенческие группы, спортивные и воинские команды, небольшие трудовые коллективы, группы друзей и т. п.

Классификация малых групп.

Обилие и разнообразие малых групп в обществе предполагает необходимость в их классификации. В настоящее время известно более пятидесяти различных оснований для классификации.

Традиционно в социальной психологии принято выделять следующие виды малых групп:

- 1) по непосредственности контактов (первичные и вторичные);
- 2) по общественному статусу (формальные и неформальные);
- 3) по значимости (референтные и группы членства);
- 4) по непосредственности взаимосвязи (реальные и условные);
- 5) по условиям функционирования (естественные и лабораторные);
- 6) по общественной направленности (просоциальные, асоциальные, антисоциальные);
- 7) по степени открытости и влиянию среды (открытые и закрытые);
- 8) по организованности (организованные, стихийные);
- 9) по уровню развития: низкого уровня развития (диффузные группы, группы-ассоциации), высокого уровня развития (группы-кооперации, коллективы).

Деление малых групп *на первичные и вторичные* впервые было предложено Ч. Кули. *Первичная группа* – группа людей, отношения между которыми складываются на эмоционально-личностной основе (семья, класс, группа друзей, соседи). *Вторичная группа* – группа, взаимодействие членов в которой обусловлено не эмоциональными связями, а стремлением к достижению определенных целей совместной деятельности.

Второе из исторически предложенных делений малых групп – это их деление на формальные и неформальные. Впервые такое деление было предложено психологом Э. Мэйо при проведении им знаменитых «Хоторнских экспериментов». *Формальная группа* – группа, в которой позиции и роли ее членов предписаны официально и выражены в соответствующих нормах и предписаниях (рабочая бригада, школьный класс, спортивная команда). Внутри формальных групп Э. Мэйо обнаружил еще и неформальные группы, которые складываются и возникают стихийно, где ни статусы, ни роли не предписаны, где заданной системы взаимоотношений по вертикали нет. *Неформальная группа* – группа, в которой позиция каждого члена определяется его личностными качествами, а характер межличностных отношений определяется их эмоциональными предпочтениями и симпатиями.

Неформальная группа может создаваться **внутри** формальной, когда, например, в школьном классе возникают группировки, состоящие из близких друзей, объединенных каким-то общим интересом, таким образом, внутри формальной группы переплетаются две структуры отношений. Но

неформальная группа может возникать и сама по себе, не внутри формальной группы, а **вне** ее (люди, случайно объединившиеся для игр в волейбол где-нибудь на пляже, или более тесная компания друзей, принадлежащих к совершенно различным формальным группам, являются примерами таких неформальных групп). Иногда в рамках такой группы (скажем, в группе туристов, отправившихся в поход на один день), несмотря на ее неформальный характер, возникает совместная деятельность, и тогда группа приобретает некоторые черты формальной группы, так как в ней выделяются определенные, хотя и кратковременные, позиции и роли. Следует отметить, что в реальной действительности очень трудно определить строго формальные и строго неформальные группы, особенно в тех случаях, когда неформальные группы возникали в рамках формальных.

Третье основание разделяет малые группы на *группы членства и референтные группы*. Понятие «референтная группа» было введено Г. Хайменом, которому и принадлежит открытие данного психологического феномена. Референтная группа – это значимый круг общения, круг лиц, ценностные ориентации и установки которых разделяет и принимает личность. Группа членства – это группы, в которых люди реально включены в общественные отношения или совместно трудятся (член профсоюзной организации, член школьного актива, делегат съезда, член комиссии).

Реальная группа – ограниченная в размерах общность людей, существующая в общем пространстве и времени и объединенная реальными отношениями. *Условная группа* – объединение людей, не имеющих прямых или косвенных объективных отношений друг с другом, на основе условных признаков.

Естественные группы – складываются сами по себе, независимо от желания экспериментатора, возникают и существуют, исходя из потребностей общества или включенных в эти группы людей. *Лабораторная группа* – создается экспериментатором с целью проведения какого-либо научного исследования, проверки выдвинутой гипотезы.

Просоциальная группа – это объединение людей, которые имеют социально значимые цели, задачи, программу действия. *Асоциальные группы* – неформальные объединения, которые строятся на отрицании общепринятой морали, противопоставлении ей групповых ценностей. *Антисоциальные группы* – социально отрицательные, преступные группы.

Открытые группы – группы, имеющие широкую сеть взаимодействий с другими общностями, социальными институтами. *Закрытые группы* – группы, взаимодействие которых с другими социальными общностями сведено к минимуму.

Организованные группы – управляемые социальные общности, характеризующиеся определенной структурой внутригрупповых коммуникаций. *Стихийные группы* – социальные общности, формирующиеся непреднамеренно, в силу стечения обстоятельств, и поэтому сложноуправляемые.

Слаборазвитые группы – это группы, находящиеся на начальном этапе своего существования. *Диффузные группы* – это группы случайные, рассеянные, с «размытыми» и нечетко очерченными границами, неопределенным составом участников, слабой взаимосвязью и эпизодическим взаимодействием между ее членами. *Группа-ассоциация* – группа, в которой отсутствуют объединяющие ее совместная деятельность, организация и управление, а ценностные ориентации, опосредствующие межличностные отношения, проявляются в условиях группового общения. *Высокоразвитые группы* – это группы давно созданные, отличающиеся наличием единства целей и общих интересов, высокоразвитой системы отношений, организации, сплоченности. *Группа-кооперация* – группа, в которой межличностные отношения и внутригрупповое общение носят, прежде всего, сугубо деловой характер, подчиненный достижению высокого результата при выполнении конкретной задачи в том или ином виде деятельности. *Коллектив* – группа людей, осуществляющих совместную деятельность и добивающихся конечного результата на основе гармонизации индивидуальных, групповых и общественных целей, интересов и ценностей.

Таким образом, представленная классификация свидетельствует о том, что диапазон групп, интересующих социальную психологию, очень широк.

2. Признаки и функции малой группы

Малой группе присущи такие *психологические признаки*, как:

- наличие двух и более людей;
- признание этой общности как группы социальным окружением;
- наличие у членов группы значимого основания находится в ней, отвечающего интересам всех его участников и способствующего реализации потребностей каждого;
- осуществление непосредственных межличностных контактов и прямое общение между членами группы;
- наличие совместной деятельности;
- разделение ролей между членами группы, которое способствует взаимозависимости и взаимодополняемости отношений между членами группы;
- возникновение взаимных эмоциональных и других связей;
- общность условий и событий жизни, состоящих в группе людей и в силу этого общность впечатлений и переживаний;
- наличие органов планирования, управления группой, что обеспечивает целенаправленность и упорядоченность ее существования;
- проявление чувства принадлежности к данной группе;
- осознание членами группы себя как «мы», а других как «они»;
- формирование традиций, ритуалов, ценностей, сближающих членов группы.

Параметры малой группы:

- 1) композиция (состав) – характеристика индивидов, включенных в группу;
- 2) размер – количество людей (обычно нижняя граница – 2–3 человека, верхняя – 30–40 человек);
- 3) структура – структура коммуникаций, структура предпочтений, структура власти и др.;
- 4) групповые процессы – процессы группообразования, процесс развития совместной деятельности и т.д.;
- 5) групповые нормы и ценности – принятые в группе нормы и ценности, правила поведения, регулирующие взаимоотношения людей;
- 6) система санкций – способ оказания воздействия на индивида при нарушении им групповых норм и правил.

Основными функциями малой группы являются:

- социализация,
- инструментальные функции,
- экспрессивные,
- психологической поддержки.

Функция *социализации* проявляется в том, что именно в малой группе индивид знакомится с нормами, традициями, ритуалами и прочими законами жизни, принятыми в обществе.

Существование таких групп, как рабочая бригада, экипаж самолета, научная лаборатория, команда траулера, учительский коллектив, обусловлено необходимостью выполнения определенной работы. Эти группы называют *«инструментальными»*. Их основной функцией является достижение целей, осуществление тех дел, которые трудно или невозможно выполнить одному человеку.

Но мы стремимся к другим не только, чтобы работать. Нам нравится, когда на нас обращают внимание, хвалят, выказывают дружеское расположение. Это и есть *экспрессивная* функция группы, то есть удовлетворение стремления участников группы к социальному одобрению, уважению и доверию.

Эмоциональная функция тесно связана с функцией *подтверждения*. Только в ходе общения с другими людьми мы можем познать, понять и утвердить себя в собственных глазах. Желая убедиться в своем признании и ценности, человек ищет точку опоры в других.

3. Групповые эффекты

Рассмотрение психологии малых групп будет неполным без изучения тех групповых эффектов, которые возникают в малых группах при взаимодействии между ее членами. Особое место принадлежит эффектам влияния, которое члены группы способны оказывать друг на друга.

Первые исследования малой группы были проведены в США. В данных исследованиях выяснялся вопрос о том, действует ли индивид в одиночку лучше, чем в присутствии других, или наоборот, факт присутствия других стимулирует эффективность деятельности каждого.

Эффект социальной фасилитации. Открытие данного эффекта принадлежит Н. Трипплетту, который в 1897 году изучал влияние ситуации соревнования на изменение скорости велосипедистов. Н. Трипплетт установил, что велогонщики показывают лучшее время, когда соревнуются друг с другом, а не с секундомером, и сделал вывод о том, что присутствие других людей побуждает человека к более энергичным действиям. Многочисленные социально-психологические эксперименты показали, что в присутствии других людей у субъекта повышается скорость решения простых математических задач, вычеркивания в тексте заданных букв, выполнения простых заданий на моторику и т. д. В 20-х годах XX века эффект социальной фасилитации интерпретировался учеными как изменение мотивации решения задачи у члена группы в присутствии значимых для него людей. Так, Х. Кэнтрил на основе своего исследования сделал вывод о том, что посторонние, случайные люди не влияют на успешность работы человека. В наибольшей степени воздействие других обнаруживается в тех случаях, когда они воспринимаются человеком как значимые другие. Причем присутствие значимых других влияет на продуктивность индивидуальной работы не прямо, а косвенно, посредством изменения в мотивации.

Эффект социальной лени (социальной лени). Этот эффект заключается в том, что по мере увеличения количества членов в группе происходит уменьшение среднего индивидуального вклада в общегрупповую работу. Открыл данный эффект французский ученый М. Рингельман. Он обнаружил, что коллективная работоспособность группы не превышает половины от суммы работоспособности ее членов. Часть членов группы фактически менее мотивированы и прилагают меньше усилий при выполнении совместных действий, чем при выполнении индивидуальных действий.

Эффект групповой идентичности. В истории социальной психологии данный эффект изучался разными учеными, обозначившими его различными терминами. Английский психолог У. Макдугалл в 1908 году выделяет среди других инстинктов чувство принадлежности к группе людей. Другой английский психолог, В. Троттер в 1916 году пытался объяснить все психические феномены стадным инстинктом и понимал его как нечто первичное, как склонность всех однородных животных существ к объединению. В это же время итальянский социолог В. Парето говорил об инстинкте постоянства как о потребности в принадлежности к социальной группе.

Затем З. Фрейд в книге «Психология масс и анализ человеческого «Я»» ввел понятие «идентификация», определяя ее как механизм эмоциональной привязанности к другим людям. В 30-х годах XX века Э. Мейо в своих

«Хоторнских исследованиях» экспериментально подтвердил наличие у людей потребности в принадлежности к группе, которую он назвал чувством «социальности». В дальнейшем, в 60-х годах XX века основатель гуманистической психологии А. Маслоу среди потребностей человека также выделил потребность в принадлежности к группе. Он считал, что групповая принадлежность является доминирующей целью человека.

Эффект конформизма. Влияние большинства членов группы выражается в эффектах конформизма и подчинения авторитету. Конформизм – это изменение поведения или мнения человека в результате реального или воображаемого давления группы. В 1935 году М. Шериф изучал возникновение групповых норм в лабораторных условиях. Он провел следующий эксперимент. На экране в темной комнате появлялся точечный источник света, затем он несколько секунд хаотично двигался и исчезал. Испытуемый должен был определить, на сколько сантиметров смещался источник света по сравнению с первым предъявлением. Сначала испытуемые проходили этот эксперимент в одиночестве и самостоятельно определяли смещение источника света. На втором этапе трое испытуемых должны были дать согласованный ответ. Они заметно изменяли свое мнение в сторону усредненной групповой нормы. Причем и на дальнейших этапах эксперимента они продолжали придерживаться этой нормы. М. Шериф впервые экспериментально доказал, что люди склонны соглашаться с мнением других, часто доверять суждениям других людей больше, чем своим.

С. Аш предпринял свои исследования, чтобы опровергнуть выводы М. Шерифа. В 1956 году С. Аш открыл и охарактеризовал эффект конформизма, описывая результаты своих экспериментов с подставной группой и наивным испытуемым. Процедура эксперимента заключалась в том, что группе из 7 человек предлагали участвовать в опыте по восприятию длины отрезков. Участникам эксперимента необходимо было определить, какой из отрезков, нарисованных на плакате, соответствует эталонному. На первом этапе подставные испытуемые в одиночестве давали, как правило, верный ответ. На втором этапе группа собиралась вместе, и члены группы давали ложный ответ, что было неизвестно наивному испытуемому. Своим категорическим мнением члены группы оказывали давление на мнение испытуемого. По данным С. Аша, 37 % его испытуемых прислушивались к мнению группы и проявляли конформизм [1, с. 483].

Эффект подчинения. Данный групповой эффект был выявлен в экспериментах С. Милграма и свидетельствует о том, что в сознании человека глубоко укоренена необходимость подчинения авторитетам, даже при условии внутреннего конфликта и моральных страданий. Подчинение авторитету означает, что один человек делает то, что велит ему делать другой. Зачастую человек не способен самостоятельно решать, что ему делать и как себя вести, когда «над ним» стоит кто-то выше по рангу, статусу и т. п. Проявление этих особенностей человеческой психики, к сожалению, очень часто приводит к неутешительным результатам. Поэтому, живя в цивилизованном обществе,

люди должны научиться всегда руководствоваться гуманным отношением друг к другу, а также этическими нормами и моральными принципами, которые диктует им их совесть, а не авторитет и власть других людей.

Эффект синергии. Этот групповой эффект изучал В.М. Бехтерев. В его работах и работах М.В. Ланге было показано, что группа по успешности в работе может действительно превосходить индивидуальные результаты отдельных людей. Это проявляется не только в интеллектуальной сфере, но и в повышении наблюдательности людей в группе, точности их восприятия и оценок, объеме памяти и внимания, эффективности решения сравнительно простых задач, не требующих сложного и согласованного взаимодействия. Однако при решении сложных задач, когда необходимы логика и последовательность, «особо одаренные люди», по терминологии В.М. Бехтерева, могут превосходить среднегрупповые достижения. Синергия – это прибавочная интеллектуальная энергия, возникающая при объединении людей в целостную группу и выражающаяся в групповом результате, который превышает сумму индивидуальных результатов, то есть отвечает требованию $1 + 1 > 2$. Наиболее ярко эффект синергии проявляется при проведении «брейнсторминга» (мозгового штурма), когда группе необходимо предложить много новых идей без их критического анализа и логического осмысления [1, с. 495].

Эффект группомыслия. Эффект группомыслия представляет собой противоположность эффекту синергии, при котором предлагаются, а затем и обсуждаются различные варианты решения задачи. Эффект группомыслия возникает в ситуации, когда критерием истинности служит сплоченное мнение группы, которое противопоставляется мнению отдельного человека. В том случае, когда члены группы сталкиваются с угрозой разногласий, споров и конфликтов, они стараются уменьшить групповой когнитивный диссонанс и устранить возникшие в связи с ним негативные чувства, пытаясь найти решение, устраивающее всех, даже если это решение не будет объективным и разумным с точки зрения каждого отдельного члена группы. Этот способ мышления люди вырабатывают в ситуации, когда поиск согласия становится настолько доминирующим в сплоченной группе, что начинает пересиливать реалистическую оценку возможных альтернативных действий. Открытие данного феномена и изобретение термина «группомыслие», или «огруппление мышления», принадлежит американскому психологу И. Джанису. Обычно для группы, использующей подобную стратегию принятия решений, поиск консенсуса становится столь важен, что члены группы добровольно отказываются от каких-либо сомнений и возможностей посмотреть на задачу новым, оригинальным, нетрадиционным взглядом. Отдельные члены группы могут даже превратиться в своеобразных «стражей мысли» – быстро фиксирующих и жестко наказывающих любое инакомыслие. Группомыслие – это тенденция подавлять инакомыслие в интересах единства группы в процессе принятия группового решения. Таким образом, человек зависим от группы в своих контактах с окружающим миром, в подавляющем

большинстве случаев он склонен уступать группе. Даже сенсорная информация человека может быть искажена социальным давлением [1, с. 496].

Влияние группы на восприятие окружающих людей. Социально-психологические исследования показали, что мнения и установки членов референтной группы оказывают значительное влияние на восприятие и оценку других людей, что проявляется в эффектах ореола и бумеранга. Эффект ореола или «гало-эффект», возникает при восприятии и оценке людьми друг друга в процессе общения. У воспринимающего индивида может сформироваться специфическая установка, основанная на ранее полученной информации или искажении информации о статусе, репутации, профессиональных качествах или личностных характеристиках другого человека. Таким образом, выявлено, что образ или информация, которую мы узнаем о человеке в первую очередь, имеют решающее значение для нашего суждения о нем. Сформировавшаяся специфическая установка служит «ореолом», мешающим субъекту видеть реальные черты, достоинства и недостатки объекта восприятия. Ореол – это влияние специфической установки на содержание знаний, мнений, оценок, имеющихся у одного человека по отношению к другому.

Эффект ореола возникает при условии:

- дефицита времени (у человека нет времени, чтобы обстоятельно познакомиться с другим человеком и внимательно проанализировать его личностные качества или ситуацию, в которую тот попал);
- перегруженности информацией (человек настолько перегружен информацией о различных людях, что у него нет возможности и времени подумать детально о каждом в отдельности);
- незначимости другого человека (соответственно возникает смутное, неопределенное представление о другом, его «ореол»);
- стереотипа восприятия (возникает на основе обобщенного, недифференцированного представления о большой группе людей, с которой данный человек по тем или иным параметрам соотносится);
- неординарности, яркости личности (одна какая-то черта личности бросается в глаза окружающим и оттесняет на задний план все его другие качества).

Психологи установили, что физическая привлекательность часто является именно такой характерной чертой, – например, красивому человеку приписываются и другие положительные качества.

Эффект бумеранга. Данный социально-психологический эффект впервые был описан учеными в связи с деятельностью средств массовой коммуникации, хотя был известен людям с давних времен. В древности гонца, принесшего плохие вести, нередко казнили. Эффект бумеранга заключается в следующем: человек, воспринимающий информацию, не признает ее содержание или вывод истинными и продолжает придерживаться ранее существовавшей установки или вырабатывает новое оценочное суждение касательно освещаемого события. Это суждение или установка, как правило, оказываются противоположными той установке, которую пытались ему

внушить через средства массовой коммуникации. Эффект бумеранга может возникнуть также в случае противоречивости информации, недоверия к ее источнику, методам убеждения и др. «Бумеранг» – это действия или информация, направленные против кого-либо, но оборачивающиеся против тех, кто совершил эти действия или дал эту информацию. Этот эффект проявляется и в непосредственном общении и взаимодействии между людьми. Социально-психологические исследования показывают, что агрессивные действия или слова одного человека, направленные против другого, в итоге оборачиваются против него самого. Окружающие люди, как правило, рано или поздно устанавливают истину, и тогда агрессивные действия бумерангом возвращаются к совершившему их человеку. Например, в конфликтной ситуации более вероятно, что члены группы психологически будут на стороне спокойного, уравновешенного человека, чем на стороне его агрессивного противника. Так происходит в большинстве ситуаций, когда группа выбирает себе «козла отпущения» и единодушно проявляет агрессивность по отношению к нему. Но наличие «козла отпущения» говорит о низком психологическом уровне развития этой группы. Здесь «бумеранг» оборачивается против всей группы, поскольку разрушает ее единство, целостность, нормальные человеческие отношения, что препятствует эффективности групповой деятельности [1, с. 499].

4. Динамические процессы в малой группе

Малая группа постоянно пребывает в непрерывной динамике. **Групповая динамика** – *развитие и изменение межличностных отношений, статусно-ролевой структуры и других характеристик малой группы, обусловленное взаимодействием членов группы между собой, а также воздействием внешних факторов.*

Выделяют следующие *основные компоненты*, определяющие содержание групповой динамики:

- цели группы,
- нормы группы
- структура группы,
- руководство и лидерство,
- сплоченность группы,
- стадии развития группы.

1. Цели группы определяются содержанием осуществляемой деятельности, личностными качествами всех членов группы и ее лидера. Цели группы могут не совпадать с целями отдельных участников, что отражается на динамических процессах в группе. Они могут приобретать непредсказуемый характер.

2. Нормы группы возникают как следствие стремления к достижению общей цели, желания сохранить стабильность в группе, как результат общих

представлений, подражания другим (референтным) группам и страха перед санкциями. Нормами можно считать те правила поведения в различных ситуациях, которые разделяют большинство членов группы. При несоответствии поведения индивида групповым нормам, группа осуществляет влияние на изменение поведения либо, в крайних случаях, может исключить человека из группы.

Групповое давление. Развитие малой группы естественно и закономерно сопряжено с формированием и закреплением в ней определенных норм, которые представляют собой общие для всех требования, разработанные ее членами и принятые ими в интересах регулирования взаимоотношений. Нормы и ценности группы должны принимать и соблюдать все. На тех, кто им не подчиняется или игнорирует их, оказывается психологическое или иное воздействие, которое проявляется как групповое давление. Выделяют следующие функции такого давления:

- 1) стремление обеспечить достижение групповых целей;
- 2) сохранение группы как целого;
- 3) разъяснение членам группы тех принципов жизни и деятельности, на которые они должны ориентироваться;
- 4) определение членами группы своего отношения к социальному окружению.

Давление – важный механизм поддержания внутренней однородности и целостности малой группы. Значение его в том, что оно служит поддержанию общего постоянства и сплоченности в изменяющихся условиях совместной деятельности. Осуществляется групповое давление в форме санкций, применяемых к тем членам группы, которые не соблюдают общепринятых норм или ведут себя вызывающе, конфликтно по отношению ко всем другим. Санкции обычно бывают двух видов – поощрительные и запретительные.

Возможны четыре варианта поведения человека в группе:

- сознательное, свободное принятие норм и ценностей группы
- вынужденное подчинение группе под угрозой санкций,
- демонстрация антагонизма по отношению к группе,
- свободное, осознанное отвержение групповых норм.

Наиболее распространенным является второй вариант поведения человека по отношению к группе. Феномен вынужденного принятия человеком норм и ценностей группы под угрозой потери членства или устойчивого положения в ней получил название конформизма, и его можно считать одним из важнейших факторов поддержания целостности группы, укрепления единства в ее рядах.

3. Структура группы отражает статус и распределение ключевых ролей между всеми членами. Степень влияния каждого индивида в группе определяется его местом в системе межличностных отношений, уровнем доверия у большинства.

Статус – это то положение, которое занимает человек в обществе. Оно, с одной стороны, определяется его личными качествами, с другой – теми функциями, которые индивид выполняет в группе.

В разных группах статус может зависеть от разных качеств личности. Например, в профессиональных коллективах первостепенное значение имеют специальные знания и навыки. В неформальных сообществах подростков – уверенность в себе, смелость и верность группе; в семье – умение заботиться о других, готовность поддержать и т. д.

Вторая характеристика индивида в группе – это «роль». **Роль** – это функция человека в группе, которая включает в себя набор стереотипов ролевого поведения, обязанности и права человека.

Обычно социальную роль определяют как динамический аспект статуса. Роль – это не статус, но она может влиять на него. Люди с разными ролями могут занимать различное место в групповой иерархии (директор и сотрудник). Но одновременно люди, играющие одни и те же роли в группе, могут иметь неодинаковые статусы. Например, ученики в классе, дети в многодетной семье, сотрудники офиса – роль одна, а статусы разные.

4. Руководство и лидерство

Руководство малой группой – процесс управления группой, осуществляемый руководителем как посредником между социальной властью (государством) и членами самой группы на основе правовых полномочий и норм, данных ему.

Руководство группой обеспечивает выполнение задач:

- целеполагание (выработка ближайших и отдаленных целей своей деятельности),
- поддержание взаимопонимания членов группы по важнейшим для них проблемам,
- информирование (передача членам группы необходимого объема сведений и сбор информации, поступающей от них);
- принятие решений (обеспечивает процесс формирования единого мнения группы по важнейшим вопросам реализации стоящих задач);
- контроль над деятельностью группы в важнейших сферах.

В социальной психологии традиционно выделяют три стиля руководства группой: демократический, авторитарный и либеральный.

Демократический стиль характеризуется привлечением большинства членов группы к обсуждению основных вопросов и проблем, принятию определенных решений, взаимным распределением прав и обязанностей для развития самостоятельности и инициативы людей, расширением взаимного контроля и другой деятельности.

Авторитарный стиль связан с чрезмерным повышением роли руководителя. Последний обычно сам решает все вопросы, при этом он может учитывать, а может и не учитывать мнения других. Налицо постоянная повышенная требовательность ко всем членам группы, которая ограничивает

их инициативу и самостоятельность. Авторитарность часто сопровождается грубостью, запугиванием. Такое руководство исключает разъяснение и убеждение и сводится лишь к требованиям.

Либеральный стиль характерен для руководителей, которые не вмешиваются в деятельность и взаимоотношения членов малой группы, предоставляя последним самим решать свои проблемы. Руководители в этом случае не требуют ответственности за невыполнение задач членами малой группы, пускают развитие событий в ней на самотек. Исследования показывают, что у различных людей стиль руководства, как правило, представляет собой сочетание указанных трех основных типов.

Кроме того, на основе указанных стилей принято выделять две основные модели руководства – директивную и кооперативную.

В основе директивной модели лежат единоначалие (а часто и давление, диктат) руководителя, структурная простота и возможность оперативного управления всеми людьми. Эта модель порождает и закрепляет фронтальные и радиальные связи между руководителем и подчиненными, ограничивает деловую инициативу членов группы и способствует их пассивности, лицемерию по отношению к деятельности и руководителю, усиливает опасность постоянного увеличения числа промежуточных ступеней в управлении группой, препятствующих сотрудничеству всех ее членов в достижении целей общей деятельности, способствует созданию многочисленных микрогрупп, увеличивает необходимость контроля за большим числом исполнителей.

Кооперативная модель включает в себя возможности активного коммуникативного и межличностного взаимодействия между членами группы и их руководителем, решения сложных задач небольшим числом подчиненных, взаимопонимания между руководителем и подчиненными, низкой конфликтности между людьми. Кроме того, она предполагает разветвленную групповую структуру, не ограничивает информационные возможности и личностную инициативу ее членов, порождает высокую удовлетворенность совместной деятельностью, уменьшает число иерархических ступеней в управлении, увеличивает ответственность и самоконтроль со стороны членов малой группы [3, с. 285].

Если руководство в большей степени есть социальная характеристика отношений в группе, прежде всего с точки зрения распределения ролей управления и подчинения, то лидерство – это психологическая характеристика поведения и личностного влияния определенных членов группы. *Лидерство* – это процесс управления группой в ходе решения групповой задачи. Лидер – член группы, в наибольшей степени влияющий на формирование групповых интересов, реализующий собственные потенциальные возможности в организации деятельности и общения.

Основными признаками лидера являются:

- принадлежность к группе (лидер как член группы находится «внутри», а не «над» группой);

- положение в группе (лидер пользуется в группе авторитетом, у него высокий статус);
- совпадение ценностных ориентаций (нормы и ценностные ориентации лидера и группы совпадают, он наиболее полно отражает и выражает интересы группы);
- воздейственность лидера на группу (влияние на поведение и сознание остальных членов группы со стороны лидера, организация и управление группой при достижении групповых целей).

Лидер и руководитель имеют дело с одним типом проблем. Они призваны стимулировать группу, нацеливать ее на решение определенных задач, заботиться о средствах, при помощи которых эти задачи могут быть решены. Но по происхождению лидер и руководитель различаются.

Типология лидерства Дж. Морено связана с разделением структуры группы на формальную и неформальную, из которого следует классификация типов лидеров *на формальные и неформальные*.

Формальный лидер – это человек, которого члены группы выбирают или выдвигают на какой-либо формальный пост (например, старосты учебных групп). Таким образом, формальный лидер связан с официальной организацией и имеет возможность представлять всю группу и защищать ее интересы перед администрацией.

Неформальный лидер – это человек, авторитетный в сфере психологических взаимоотношений членов группы. Дж. Морено определял лидера в терминах социометрического статуса: лидер – это человек, который выбирается большим числом членов группы либо отбирается делегатами или специальными выборщиками.

5. Сплоченность группы отражает уровень взаимного удовлетворения совместными отношениями и совместной деятельностью всех членов группы и определяется степенью симпатии (привлекательности) членов группы в отношении друг к другу, сходством ценностей, взглядов, установок, разделением общей стратегии поведения (например, конкуренции или сотрудничества), удовлетворенностью групповой деятельностью, стилем руководства, характером коммуникативных каналов и др.

Сплочение малой группы – это процесс формирования такого типа связей и отношений между ее членами, которые позволяют достигать ценностно-ориентационного единства, наилучших результатов в совместной деятельности, избегать конфликтов и конфронтации. Термин «ценностно-ориентационное единство» введен в отечественную социальную психологию А.В. Петровским и означает, что отношения между членами группы носят опосредованный совместной деятельностью характер, выражением чего является совпадение для членов группы ориентации на социальные ценности совместной деятельности.

Сплоченность как черта психологии группы, выражающая степень единомыслия и единодействия ее членов, является обобщенным показателем

их духовной общности и единства. Для членов малой группы сама по себе сплоченность – привлекательная цель и ценность, групповое состояние, к которому надо стремиться. Процесс сплочения членов малой группы осуществляется на всех этапах ее развития и проходит ступенчато. Сначала члены группы воспринимают друг друга в соответствии с общечеловеческими нормами поведения и, как правило, по внешним, поверхностным и несущественным признакам. В ходе общения (в основном эмоционального) складываются симпатии или антипатии, доверие или недоверие и т.п. Таким образом, осуществляются так называемая первичная психологическая дифференциация группы и интеграция неформальных микрогрупп в ней. Затем по мере осознания и внутреннего принятия людьми целей и задач совместной деятельности, понимания ими своей роли и ответственности за их достижение складывается новый характер отношений между членами малой группы. Новые системы ценностей и возникающие на их основе взаимоотношения как бы накладываются на уже существующие, а их согласование и адаптация проходят уже безболезненно. И, наконец, в процессе дальнейшей совместной деятельности продолжается упрочение системы ценностно-ориентационного взаимодействия, а деловое и эмоциональное единство членов малой группы становится фактором развития психологии малой группы.

Феномен возникновения и проявления групповой сплоченности, имеющий старую традицию исследования, в русле социометрического направления (Дж. Морено) связывался с числом выборов членами группы друг друга, основанных на взаимной симпатии (сколько пар симпатичны друг другу). Был предложен специальный «индекс групповой сплоченности», который вычислялся как отношение общего числа положительных выборов к числу возможных выборов. «Индекс групповой сплоченности» – практически формальная характеристика сплоченности малой группы. Другой подход к исследованию групповой сплоченности предложен Л. Фестингером. Сплоченность оценивалась им на основе частоты и прочности коммуникативных связей, проявляющихся в группе. При этом сплоченностью считалась «сумма всех сил, действующих на членов группы, чтобы удержать их в ней» [4, с. 112].

Конфликт в малой группе. Нередко в малой группе возникают конфликты. Групповой конфликт – это сложившаяся дисгармония межличностных отношений между ее членами или нарушение равновесия между существующими в ней структурами. Обычно к конфликтам в малой группе приводят следующие *причины*:

- наличие противоречий между интересами, ценностями, целями, мотивами, ролями членов группы;
- присутствие противоборства между различными членами группы (руководителя с неформальными лидерами, неформальными микрогруппами и разностатусными членами группы, разными микрогруппами);
- разрыв отношений внутри определенных микрогрупп;

– появление и устойчивое доминирование негативных эмоций и чувств как фоновых характеристик взаимодействия и общения между членами малой группы.

Конфликт в малой группе может играть как конструктивную роль, так как дает возможность более глубоко оценить индивидуально-психологические особенности членов группы, оказывает позитивное влияние на эффективность совместной деятельности, устраняет противоречия между людьми, позволяет ослабить состояние психологической напряженности, так и оказать деструктивное воздействие вследствие негативного влияния на психическое состояние членов группы, ухудшения взаимоотношений между ними, негативного отражения на эффективность совместной деятельности. Обычно, конфликты имеют следующую динамику: при появлении предконфликтной ситуации фиксируется возникновение противоречий между членами группы. Осознание предконфликтной ситуации активизирует участников конфликта на принятие необходимых мер, ведет к активному конфликтному взаимодействию и вызывает острое противоборство сторон. Далее следует этап разрешения конфликта, который приводит к полному или частичному снятию и избавлению от противоречий конфликтующих сторон. На послеконфликтной стадии происходит разрядка напряженности [5].

6. Стадии развития малой группы

В российской социальной психологии наибольшей популярностью пользуется классификация Л.И. Уманского (1979), который выделяет шесть уровней развития малой группы: 1) конгломерат; 2) номинальная группа; 3) ассоциация; 4) кооперация; 5) автономия; 6) коллектив.

Взяв за основу классификацию Л.И. Уманского, петербургские социальные психологи Л.Г. Почебут и В.И. Чикер (2000) предложили на основе трех главных критериев диагностики группы (общности целей совместной деятельности, четкости организационной структуры группы, динамики групповых процессов) описание этапов развития группы как коллектива.

1. *Конгломерат* (от лат. *conglomerates* – собранный, скопившийся) – группа незнакомых людей, оказавшихся в одно и то же время на одной территории. Каждый член такой группы преследует свою индивидуальную цель. Совместная деятельность отсутствует. Структуры группы либо нет, либо она крайне примитивна. Примерами такой группы могут служить небольшая толпа, очередь, пассажиры вагона метрополитена и т.п. Общение кратковременно, поверхностно и ситуативно. Люди не стремятся к знакомству друг с другом. Такая группа легко распадается, когда участники решают свои индивидуальные проблемы.

2. *Номинальная группа* (от лат. *nominalis* – именной, существующий только по названию) – группа людей, собравшихся вместе и получивших общее наименование. Например, поступившие в вуз абитуриенты собираются в первый день занятий и получают наименование группы первокурсников.

Такое наименование группы необходимо не только для того, чтобы она получила официальный статус, но и для того, чтобы определить цели и виды ее деятельности, режим работы, взаимоотношения с другими группами.

Номинальная группа может остаться группой-конгломератом, если собравшиеся вместе люди не примут предложенных им условий деятельности, официальные цели организации и не вступят в межличностное общение. В таком случае номинальная группа распадается. Но если цели и условия понятны и люди с ними согласны, то номинальная группа приступает к началу деятельности и поднимается на следующий уровень развития. Поэтому номинальная группа – это всегда кратковременный этап группообразования. Характерным для нее является следующее: для того чтобы группа стала номинальной, необходим лидер – организатор, который собрал бы людей вместе и предложил бы им цели совместной деятельности.

Главное, чем занимаются члены номинальной группы, – это общение, т.е. знакомство друг с другом и с целями, способами и условиями предстоящей совместной деятельности. До тех пор, пока не начата сама деятельность, а идет процесс обговаривания и согласования, группа будет номинальной. Как только люди приступят к совместной работе, группа переходит на другой уровень развития.

3. *Ассоциация* (от лат. *associatio* – соединение) – группа людей, объединенных совместной деятельностью. На этом уровне начинает формироваться групповая структура и развиваться групповая динамика. Для ассоциации характерно появление общих интересов группы с учетом интересов каждого. Совместная деятельность стимулирует групповую динамику, которая начинается с выработки требований к элементарным нормам поведения. Эти элементарные нормы чаще всего бывают дисциплинарными и определяют режим работы. На уровне ассоциации происходит развитие неформальной структуры на основе симпатий и антипатий. Появляются первые попытки лидерства (пробное лидерство), поскольку некоторые члены группы претендуют на роль лидера – делового или популярного.

Характерной особенностью группы-ассоциации является такой групповой процесс, как консолидация. Именно на этом уровне развития возможно достижение таких состояний, как подготовленность к совместной деятельности и направленность на решение задачи.

Определенное время малая группа может находиться на уровне ассоциации, однако происходящие групповые процессы стимулируют ее переход на более высокий уровень развития. Как только группа решает хотя бы первую из поставленных задач, т.е. добивается первого результата своей совместной деятельности, она с уровня ассоциации переходит на уровень кооперации.

4. *Кооперация* (от лат. *cooperatio* – сотрудничество) – группа активно взаимодействующих людей, добивающихся определенного результата в своей деятельности. На уровне кооперации происходит принятие, интериоризация

каждым членом группы общей цели с учетом собственных целей и интересов. Характерными для группы-кооперации являются процессы лидерства и конкуренции. В группе определяются лидеры, способные организовать ее для решения следующих, более сложных задач. Ее структура четко обозначается.

Каждый член группы занимает свою статусную позицию и играет соответствующую этой позиции роль. Структура группы четко оформляется в результате процесса конкуренции между членами группы, что способствует повышению общегрупповой активности.

Динамика группы на этом этапе характеризуется началом выработки внутригрупповой морали – сложных норм регуляции поведения, групповых ценностей и ценностных ориентаций с применением санкций за нарушение групповых норм и правил. От того, какое направление приобретет внутригрупповая мораль, зависит дальнейшее развитие группы.

5. *Автономия* (греч. *autonomia*) – целостная и обособленная группа людей, работающих для достижения общих целей и получающих не только материальный результат совместной деятельности, но и удовлетворение от участия в ней. Группа-автономия характеризуется тем, что в процессе совместной деятельности практически полностью удовлетворяются социальные потребности и интересы членов группы. Индивидуальные цели каждого участника взаимодействия достигаются только в результате его участия в совместной групповой деятельности.

На этом уровне активизируется процесс адаптации людей друг к другу и происходит их эмоциональная идентификация с группой. Таким образом достигаются состояния сплоченности и референтное™ группы для ее членов. Эмоциональная идентификация членов группы осуществляется тогда, когда появляется осознание целостности, автономности, самодостаточности, сплоченности группы, возникает чувство «мы» – наша группа, в отличие от «они» – другие группы.

Группа-автономия характеризуется тремя основными социальнопсихологическими особенностями:

1) *обособленностью*, закрытостью от других групп. Члены группы действуют в соответствии с правилом «сор из избы не выносить». Поскольку группа является для них референтной, ее нормы, стандарты, ценностные ориентации становятся ведущими регуляторами их поведения; негативные и критические высказывания в адрес своей группы не допускаются;

2) *внутренней спаянностью*, слитностью, совместимостью членов группы, их лояльностью по отношению друг к другу;

3) *внутригрупповой моралью*, требующей от каждого члена группы, во-первых, однотипного поведения: «будь как мы все», т.е. каждый должен придерживаться сложившихся ценностей, норм, стереотипов поведения, а во-вторых, действий в интересах своей группы. Член группы, нарушивший этот императив, бывает каким-либо образом наказан (от самой жесткой меры – исключение из группы до более мягких и гуманных способов наказания – отказ группы в рекомендации продвижения по службе, понижение в

должности или неформальном статусе, отстранение от участия в разрешении групповых проблем и пр.).

Группу-автономию можно охарактеризовать как группу соратников, поскольку она действует как единое целое и это целое доминирует над каждым, в какой-то мере подавляя его индивидуальность. С этого уровня развитие группы может пойти в двух направлениях. Если группа полностью подавит индивидуальность, то образуется корпорация. Если же будет достигнуто гармоничное сочетание индивидуальных и групповых интересов и ценностей, то сформируется коллектив (в социально-психологическом смысле).

6. *Коллектив* (от лат. *collectivus*) – группа людей, осуществляющих совместную деятельность и добивающихся конечного результата на основе гармонизации индивидуальных, групповых и общественных целей, интересов и ценностей. На этом уровне в процессе коллективного принятия решения достигается групповое состояние интегративности, ростки которого появляются на каждом из низших уровней. Однако коллективом можно назвать только ту группу, которая своей деятельностью способствует удовлетворению всех интересов: индивидуальных, групповых и общественных.

Важным показателем эффективности процесса образования и развития группы выступает ее социально-психологический климат – качественная сторона межличностных отношений в группе, проявляющаяся в виде совокупности психологических условий, способствующих или препятствующих продуктивной совместной деятельности и всестороннему развитию людей в группе. Социально-психологический климат группы представляет собой такое состояние ее психики, которое обусловлено особенностями жизнедеятельности данной группы. Это своеобразный сплав эмоционального и интеллектуального – установок, отношений, настроений, чувств, мнений членов группы. Социально-психологический климат – это всегда отраженное, субъективное образование.

Основными признаками благоприятного социально-психологического климата являются:

- 1) доверие и высокая требовательность членов группы друг к другу;
- 2) доброжелательная и деловая критика;
- 3) свободное выражение собственного мнения при обсуждении вопросов, касающихся всей группы;
- 4) отсутствие давления руководителей на подчиненных и признание за ними права принимать значимые для группы решения;
- 5) достаточная информированность членов группы о задачах и состоянии дел;
- 6) удовлетворенность принадлежностью к группе;

- 7) высокая степень эмоциональной включенности и взаимопомощи в ситуациях, вызывающих фрустрацию (колебание) у кого-либо из членов группы;
- 8) принятие на себя ответственности за состояние дел в группе каждым из ее членов;
- 9) высокая сплоченность всех членов группы [2, с. 282].

5. Школьный класс как малая группа

Развитие школьного класса

Каждый учебный класс представляет собой реальную внешне организованную социальную группу. Малые группы характеризуются разной степенью социальной зрелости. Низшая степень зрелости – это контакты людей в одной группе ради общения, времяпрепровождения в связи с одинаковыми интересами. Такие группы называются диффузными. Например, ребята, собравшиеся во дворе поиграть в футбол, представляют такие группы. Диффузными могут быть и группы школьников, собранные учителем для участия в районной олимпиаде. Такая сборная команда состоит из школьников, которые могут и не знать друг друга. Всякий вновь формируемый класс представляет собой диффузную группу, поэтому с 1-го класса начинается процесс преобразования ее в коллектив.

Формирование коллектива из группы-конгломерата, т. е. группы ранее непосредственно незнакомых людей, оказавшихся на одном пространстве в одно и то же время (например, группа учащихся I класса в первые дни занятий), проходит через ряд этапов:

номинальная группа (группа получает наименование, например учащиеся 1А класса),

группа-ассоциация (на этом этапе начинается единая жизнедеятельность группы, появляются первые ростки ее коллективообразования),

группа-кооперация (межличностные отношения и групповое общение носят сугубо деловой характер, подчиненный достижению высокого результата в выполнении конкретной задачи),

группа-автономия (она отличается уже успешно действующей организационной структурой, высоким уровнем групповой подготовленности и сотрудничества);

коллектив – высшая форма социальной зрелости группы. Им становится группа, цель деятельности которой не только едина для всех, но и общественно полезна. Коллектив характеризуется общими ценностями, на основе их развивается понимание общности и формируется общественное мнение, с помощью которого оказывается давление на отдельных членов коллектива.

Ученик, как правило, является членом сразу нескольких общностей людей – групп и коллективов. Прежде всего, он член своей семьи, далее – он член класса, школы. Во дворе он член неформальной группы – компании ребят, объединенных общими целями проведения досуга. В каждой из этих

групп ученик вступает в определенные отношения с другими участниками, подвергается различным, а порой и противоположным влияниям.

Учитель судит о взаимоотношениях между детьми на основе наблюдения за их поведением, по их поступкам, высказываниям, совместным играм и т. д. Иными словами, в своем сознании он отражает внешнюю сторону межличностного взаимодействия – непосредственное общение.

Социометрия же обнаруживает внутреннюю основу этих контактов – межличностное предпочтение. В зависимости от целей и характера взаимодействия участников микрогруппы могут иметь как положительную, так и отрицательную направленность. Это обстоятельство, а также наличие или отсутствие антагонизма между микрогруппами и определяет отношение к ним учителя. Если эти микрогруппы имеют здоровую основу и направленность, складываются на основе коллективистских устремлений, то учитель должен опираться на них в своей работе. Данные микрогруппы могут помочь в сплочении класса, в превращении его в коллектив.

Социальный статус школьников в классе. Межличностные отношения в классе между школьниками бывают формализованными и неформализованными. Формализованные отношения включают деловые отношения, проявляемые в процессе учебы, и отношения управления, которые складываются между школьниками, выполняющими функцию руководства, и остальными учениками (например, между старостой класса и его одноклассниками). Неформализованные отношения отражают симпатию или антипатию, дружбу или вражду, т. е. эмоциональную сторону жизни класса. Обычно в классе можно наблюдать несколько видов межличностных взаимоотношений школьников – дружбу, симпатию, нейтральные отношения, антипатию и т. д. Эти отношения возникают на основе оценки друг друга по личностным и деловым качествам, на основе принадлежности школьника к определенной микрогруппе и оценки этой группы, даже на основе достижений родителей ученика в той или иной области деятельности. Симпатия – внутреннее расположение к кому-нибудь. Наиболее привлекательными качествами, определяющими взаимные симпатии, являются отзывчивость, доброжелательность, искренность, верность слову. Положительные и отрицательные оценки детьми друг друга могут зависеть от принадлежности к тому или иному полу. Уже дошкольники выбирают партнера для различных дел с учетом половых различий: чаще всего мальчики выбирают мальчиков, а девочки – девочек. Во многих исследованиях показано, что оценки детьми представителей своего пола оказываются более высокими, чем представителей противоположного пола.

Лидеры и отвергаемые. Четкое распределение ролей и статусов, неравенство положений – неперемный закон существования любой группы. Даже у близнецов, т.е. одинаковых по своим биологическим свойствам людей, наблюдается разделение ролей и выделяются лидеры и ведомые. Одни дети пользуются популярностью среди сверстников (по результатам социометрии,

т. е. могут быть и формальными лидерами), другие – нет, третьи вообще попадают в разряд «отвергаемых». Это проявляется уже в детском саду.

Школьник, пользующийся популярностью в классе, может стать и неформальным лидером, если он обладает определенными организаторскими качествами. Отношение к нему учителя должно определяться следующими обстоятельствами: во-первых, следует учитывать, какова направленность лидера, какие цели и устремления он утверждает в группе; во-вторых, чему объективно содействует его деятельность – единению или распаду коллектива; в-третьих, какими методами он утверждает свой авторитет; в-четвертых, как он относится к учителю и его деятельности. Все это учитель должен учесть, прежде чем сделать попытку опереться в руководстве поведением класса на лидера. Однако выяснить эти обстоятельства бывает не всегда легко, так как нередко лидерство носит скрытый характер: лидер предпочитает оставаться в тени; свою «дирижерскую» функцию осуществляет незаметно, с помощью подставных лиц, особенно если она направлена против учителя. Если же лидер отличается положительной, общественной направленностью, благотворно действует на группу, то учитель должен привлечь его в качестве своего помощника. Во многих случаях доверие, оказываемое учителем такому ученику, способствует превращению его из озорника, нарушителя дисциплины, если он таковым являлся, в верного помощника в борьбе за дисциплину класса в целом. Если же учителю не удалось привлечь на свою сторону неформального лидера, а он дезорганизует работу коллектива, то задача учителя – дискредитировать его в глазах его сторонников. Для этого надо акцентировать его отрицательные черты, показать отрицательную роль для класса его поступков, дать возможность почувствовать школьникам унижительность своего положения при подчинении этому лидеру. Тогда исчезнет ореол, заслонявший от школьников его недостатки, и, в конце концов, исчезнет и само его дурное влияние.

Делать, однако, это нужно осторожно и тактично. Насильственные попытки разорвать отношения в группе, высмеивание и унижение лидера приводят обычно к обратному результату. Внутренне протестуя против грубого вторжения учителя, школьники еще больше сплачиваются вокруг лидера. Для развенчания можно поставить лидера в такие условия, в которых он должен проявить смелость, мужество, доброту, принципиальность – качества, которые наиболее ценят и которые могут быть недостаточно выражены у этого лидера. Развенчанного лидера нельзя, однако, изолировать от коллектива. Наоборот, надо постараться привлечь его к общим делам коллектива, открыть перед ним перспективу вернуть себе лидерские позиции, но уже на коллективной основе. Это важно и потому, что бывший лидер часто болезненно переживает изменение своего статуса в классе и всеми силами стремится удержать свой авторитет, а в случае неудачи может совсем отколоться от коллектива и попасть под влияние людей с морально чуждыми обществу установками.

Заслуживает особого внимания учителя и еще одна категория школьников – отвергаемые. Причины того, что им отказывают в дружбе, могут быть разными: из-за явного пренебрежения ими интересами коллектива, их избалованности и эгоизма, скрытности, замкнутости, нелюдимости. С такими школьниками не хотят вместе работать, брать в командную игру. Да и сами они держатся особняком, часто психологически подавлены. Это закрепляет уже имеющиеся черты личности и приводит к возникновению новых отрицательных черт. Наблюдения учителей и психологические исследования показывают, что любой школьник эмоционально переживает свои взаимоотношения с окружающими, свое положение в группе сверстников. Неудовлетворенность в общении с одноклассниками сказывается и в поведении ребенка, влияет на успеваемость, толкает иногда и на антиобщественные поступки.

6. Социально-психологическая характеристика большой группы

Изучение больших социальных групп – сравнительно молодое направление психологической науки, разрабатываемое, в первую очередь, зарубежной социальной психологией. Европейская традиция изучения больших общностей восходит своими корнями к психологии народов В. Вундта, психологии толпы Г. Лебона, к работам Ф. Тенниса, Г. Зиммеля, М. Вебера. Осмысление массовидных явлений психики, обусловленных принадлежностью индивида к большой социальной группе, стало предметом исследования в работах Т. Адорно, Э. Фромма, К. Левина, Г. Тэджфела и С. Московичи. Множество психологических феноменов современной жизни, таких, как расизм, дискриминация, влияние пропаганды, слухов и СМИ, поведение болельщиков, революционно настроенные толпы, являются предметами исследования в социальной психологии больших групп. По мнению Г.Г. Дилигенского, важность социальной психологии больших групп определена тем обстоятельством, что «содержание социально значимых черт человеческой психики формируется именно на макросоциальном уровне» [2, с. 509].

Роль социальной психологии больших групп возрастает также в связи со складывающейся в мире непростой демографической и этнической ситуацией. Ежегодно за счет стран Азии, Африки и Латинской Америки население Земли возрастает на 230 тысяч человек. Население Индии и Китая уже сейчас составляет почти половину человечества. Современная Европа заселена большим количеством этносов, что также создает уникальное многообразие культур.

Эти особенности указывают на то, что большую часть своей жизни человек проводит в условиях малой группы, в которой и происходит его первоначальное социальное и личностное развитие, однако сами малые группы существуют не изолированно, а испытывают влияние со стороны больших социальных групп, в которые оказываются включены. Это

обстоятельство делает необходимым рассмотреть психологические особенности больших социальных групп.

Большая социальная группа – это количественно не ограничиваемая условная или реальная общность людей, выделяемая на основе определенных социальных признаков (классовой принадлежности, пола, возраста, национальности, профессии и т. п.).

В больших социальных группах вырабатываются нормы поведения, общественные и культурные традиции, общественное мнение.

Все большие социальные группы принято делить на два вида:

– *неорганизованные*, или стихийные, группы (стихийно возникшие, достаточно кратковременно существующие общности). К ним относятся – толпа, публика, аудитория;

– *организованные* группы (группы, сложившиеся в ходе исторического развития общества, занимающие определенное место в системе общественных отношений, и поэтому долговременные и устойчивые в своем существовании). К ним относятся – социальные классы, этнические группы, профессиональные группы, половозрастные группы.

Для всех больших социальных групп характерны некоторые *общие признаки*:

– в больших группах существуют специфические регуляторы социального поведения, которых нет в малых группах (нравы, обычаи, традиции);

– у каждой из них имеется специфический образ жизни (особые формы общения, особые типы контактов, складывающиеся между людьми);

– в рамках образа жизни возникают специфические интересы, ценности, потребности;

– наличие специфического языка (жаргона) для этнических групп – это само собой разумеющаяся характеристика, для других групп язык может выступать в форме определенного жаргона (профессионального, возрастного и т. д.).

Указанные признаки являются общими для всех больших естественно возникших социальных групп. Вместе с тем, каждая разновидность этих групп обладает уникальным своеобразием.

Социально-психологическая характеристика стихийных групп. **Стихийная группа** – социальная общность, формирующаяся непреднамеренно, в силу стечения обстоятельств, и поэтому сложноуправляемая. Это кратковременные объединения большого числа лиц, часто с различными интересами, которые собрались вместе по какому-либо определенному поводу и демонстрируют какие-то совместные действия. Членами такого временного объединения являются представители разных больших организованных групп: классов, наций, профессий, возрастов и т.д. Стихийная группа может быть в определенной степени кем-то организована, но чаще возникает спонтанно, не обязательно четко осознает свои цели, но, тем не менее, может быть весьма активной. Такое образование никак нельзя

считать «субъектом совместной деятельности», но и недооценивать его значение также нельзя. В современных обществах от действий таких групп часто зависят принимаемые политические и социальные решения. Среди стихийных групп в социально-психологической литературе чаще всего выделяют толпу, массу, публику. История социальной психологии в определенной степени «начиналась» именно с изучения таких групп.

Основными факторами образования стихийных групп являются:

- общественное мнение – общность суждений членов группы в связи с событием;
- событие (повод), объединивший людей;
- совместные действия, связанные с поводом;
- стихийные социально-психологические процессы (заражение, внушение, паника).

Прежде чем перейти к характеристике различных типов стихийных групп, рассмотрим один из факторов формирования стихийных групп – общественное мнение. Во всяком обществе идеи, убеждения, социальные представления различных больших групп существуют не изолированно друг от друга, а образуют своеобразный сплав, что можно определить как массовое сознание общества. Выразителем этого массового сознания и является общественное мнение. Оно возникает по поводу отдельных событий, явлений общественной жизни, достаточно мобильно, может быстро изменять оценки этих явлений под воздействием новых, часто кратковременных обстоятельств.

Толпа – бесструктурное и неосознанное сиюминутное образование людей по поводу конкретного события (происшествия), обусловленное сходством эмоционального состояния и общим объектом внимания. Примерами толпы являются – агрессивная толпа, паническая толпа, повстанческая толпа (направлена против властей), стяжательная толпа (стремиться получить выгоду перед другими). В различных толковых словарях толпой называют также «множество сошедшихся вместе людей», «скопище», «сборище», «непристойное неорганизованное скопление людей».

Толпа образуется на улице по поводу самых различных событий – дорожно-транспортного происшествия, поимки правонарушителя, недовольства действиями представителя власти или просто проходящего человека. Длительность ее существования определяется значимостью инцидента. Так, толпа зевак может разойтись, как только элемент зрелищности ликвидирован. В другом случае, особенно, когда это связано с выражением недовольства каким-либо социальным явлением (не привезли продукты в магазин, отказались принимать или выдавать деньги в сберкассе), толпа может все более и более возбуждаться и переходить к действиям, например, к движению в сторону какого-либо учреждения. Ее эмоциональный накал может при этом возрастать, порождая агрессивное поведение участников, в толпе могут возникать элементы организации, если находится человек, который сумеет ее возглавить. Но если даже такие элементы возникли, они очень нестабильны, поэтому толпа легко может и смести возникшую

организованность. В то же время появление в толпе лидеров может поставить перед ее участниками определенные цели, придать известную устойчивость, в результате чего толпа может перейти в другой статус, например, в социальное движение. Так начинались многочисленные бунты, революции и государственные перевороты.

Стихия остается основным фоном поведения толпы, приводя часто к его агрессивным формам. Люди, входящие в толпу, недостаточно ясно представляют собственные цели, но объединены общим эмоциональным состоянием (радость, ликование, ненависть, страх и т. д.), их внимание направлено на один и тот же объект. Такие рациональные элементы, как дискуссия, борьба мнений, здесь отсутствуют. Ощущая давление присутствующих, люди толпы могут сделать то, что никогда бы не сделали в других обстоятельствах. Затерявшись в толпе, «поступая, как все», индивид утрачивает ощущение ответственности за свои действия. По времени толпа, как правило, не устойчива и легко распадается под влиянием внешних факторов, например, дождя.

В социальной психологии принято выделять следующие *виды толпы*:

– *экспрессивная толпа* стала неременным атрибутом всех массовых событий. Люди, входящие в ее состав, объединены эмоциональным отношением к какому-либо событию. Примером может быть толпа, собравшаяся на концерте какой-либо рок-группы, футбольном матче и т. д. Отличительным признаком ее является то, что входящие в нее люди могут впадать в глубокие аффективные эмоциональные состояния, теряя сознательный контроль над своим поведением, заражаясь общим настроением;

– *действующая толпа* отличается активным характером своего поведения. Люди, составляющие ее, выражают не только свое эмоциональное отношение к чему-либо, но и определенным образом действуют. Так, у футбольных болельщиков, недовольных итогом игры, отрицательные эмоции могут перерасти в агрессивное поведение громящей все вокруг толпы. Действующая толпа, спасающаяся бегством в ситуации катастрофы, изображена на известной картине К. П. Брюллова «Последний день Помпеи»;

– *конвенциональная толпа* составляют люди, объединенные интересом к какому-либо заранее оговоренному массовому празднику, развлечению, общественному событию. Такую толпу мы встречаем на городской площади у елки в новогоднюю ночь, у церкви в Вербное воскресенье, у школы во время выпускного вечера.

– *окказиональная толпа* встречается на месте какого-либо внезапного события, неожиданного происшествия и по сути дела состоит из любопытных зевак, собравшихся поглазеть на то, как разрешится та или иная ситуация. Участниками этой «привлекательной» ситуации могут быть супруги, бурно выясняющие отношения, продавец, поймавший воришку, обрушившаяся стена дома, упавший самолет, затмение и др.

Следует отметить, что между указанными выше видами толпы нет непреходимых различий, поэтому их классификация достаточно условна. Под воздействием совокупно влияющих факторов – таких, как появление лидеров, слухи, внешние воздействия и т. д., толпа одного вида может трансформироваться в толпу другого вида. Например, окказиональная легко становится действующей.

Масса – это относительно стабильное и разнородное социальное образование с нечеткими границами. В отличие от толпы, такое общество, как масса, не имеет в своем большинстве прямых контактов. В определенном смысле масса более стабильна и организована, яснее осознает собственные цели, хотя ее границы достаточно размыты. Примерами массовых проявлений являются – демонстрация, митинг, шествие, манифестация. Массовые субъекты могут не встречаться между собой, однако они связаны каким-либо общим более или менее постоянным интересом. В составе массы выделяют лиц, имеющих разную вовлеченность в осуществляемые действия. Так, одни участники могут быть фанатично преданы своим целям и являться, по сути, зачинщиками и организаторами массовых мероприятий, четко выполняющими свои функции. Другие, скорее всего, будут сочувствующими, смутно представляющие свою роль и стоящие цели. Также в массе людей всегда будут случайные попутчики и примкнувшие зеваки. В этом случае более высока роль организаторов: они обычно выдвигаются не в момент начала действий, а известны заранее как лидеры тех организованных групп, представители которых приняли участие в данном массовом действии. В действиях массы поэтому более четко продуманы конечные цели и тактика поведения. Но, несмотря на признаки организованности, масса достаточно разнородна, в ней сосуществуют и сталкиваются различные интересы, поэтому ее существование достаточно неустойчиво.

Под *публикой* понимают кратковременное образование большой группы людей, объединившихся на основе общих интересов для просмотра зрелища (концерта, спортивного мероприятия, спектакля). Объектом интереса может быть какое-либо событие, научное открытие, предмет искусства, личность. По сравнению с толпой публика более управляема, так как люди в данном случае собираются в одно время и в одном месте сознательно и с определенной целью. Публику отличает достаточно взвешенный, рациональный подход к происходящему, учет мнений отдельных членов, дискуссии. Чем меньше во взаимодействии участников остается логических и рациональных моментов, чем больше они вытесняются эмоциями, тем скорее публика превратится в толпу. Примером публики являются люди, пришедшие в театр. В более замкнутых помещениях (например, в лекционных залах) публику называют аудиторией. Вероятность присутствия «случайных» людей в подобных группах значительно меньше.

В стихийных группах зачастую наблюдаются различные *массовые психические явления*, такие, как заражение, внушение, подражание.

Заражение – передача на психофизиологическом уровне эмоционального состояния от одного индивида к другому. Этот феномен был известен на самых ранних этапах человеческой истории и имел многообразные проявления – религиозные экстазы, массовые психозы и т. д. Заражение – это бессознательная невольная подверженность индивида определенным психическим состояниям. Она проявляется не через осознанное принятие какой-то информации или образцов поведения, а через передачу определенного иррационально-эмоционального состояния или «психического настроя». Поскольку это эмоциональное состояние возникает в массе, действует механизм многократного взаимного усиления эмоциональных воздействий общающихся людей. При обратной связи заражение возрастает и приобретает вид циркулярной реакции. Индивид здесь не испытывает организованного преднамеренного давления, он просто бессознательно усваивает образцы чьего-то поведения, лишь подчиняясь ему. Исследователи констатируют наличие «реакции заражения», возникающей особенно в больших открытых аудиториях, когда эмоциональное состояние усиливается путем многократного отражения по моделям обычной цепной реакции.

Однако заражение, выраженное в достаточно умеренной форме, повышает эффективность коллективного восприятия искусства или политической агитации, направленной на мобилизацию людей для решения общественно значимых задач. Социально опасным это явление становится лишь тогда, когда способствует распространению отрицательных эмоций – страха, ненависти, злобы, гнева. Мера, в которой различные аудитории поддаются заражению, зависит от общего уровня развития личностей, составляющих аудиторию и уровня развития их самосознания. Чем выше уровень развития общества, тем критичнее отношение индивидов к силам, автоматически увлекающим их на путь тех или иных действий или переживаний, тем слабее действие механизма заражения.

Особая ситуация заражения – ситуация паники. *Паника* возникает в массе людей как определенное эмоциональное состояние, являющееся либо следствием дефицита информации о какой-либо пугающей или непонятной новости, либо следствием избытка этой информации. Термин «паника» происходит от греческого «*panikon*» – безотчетный ужас. Согласно древнегреческой мифологии, бог Пан, покровитель пастухов, пастбищ и стад, вызывал своим гневом безумие стада, бросавшегося в огонь или пропасть по незначительной причине. Непосредственным поводом к панике является появление известия, способного вызвать своеобразный шок. В дальнейшем паника наращивает силу, когда включается в действие механизм взаимного многократного отражения. Характеризуется состоянием массового страха перед реальной или воображаемой опасностью, нарастающего в процессе взаимного заражения, снижающего способность рациональной оценки обстановки. Паника тем легче охватывает группу людей, чем менее развитой является данная группа, чем менее ясны общие цели, чем ниже сплоченность группы и авторитет ее лидеров. Паника усиливается при дефиците

информации об источнике опасности, неожиданности, испуге. Также усиливают панику такие факторы, как ожидание тяжелых событий, тревога, общая обстановка психической напряженности.

Паника – такое социально-психологическое явление, которое трудно поддается исследованию. Ее нельзя непосредственно наблюдать, так как никогда не известны сроки ее возникновения, в ситуации паники весьма сложно остаться наблюдателем, поэтому любой человек, оказавшись «внутри» системы паники, в той или иной степени поддается ей. Поэтому сегодня исследования паники остаются на уровне описаний, сделанных после ее пика. Но даже такие исследования позволили выделить основные циклы, которые характерны для всего процесса в целом. Знание этих циклов позволяет контролировать или прекратить паники. Так, если в ходе развития паники находятся силы, способные внести элемент рациональности и захватить руководство ситуацией паническое поведение прекращается. Поэтому важно, чтобы в ситуации паники появился человек, способный предложить образец поведения и способствующий восстановлению нормального эмоционального состояния толпы.

Внушение (суггестия) – целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого или на группу. При внушении осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии. Человек, осуществляющий внушение, называется суггестор, человек, которому внушают – суггеренд. Явления сопротивления внушающему воздействию – контрсуггестия. В отличие от заражения, внушение характеризуется односторонней направленностью и носит вербальный характер. Внушение непосредственно вызывает определенное психическое состояние, не нуждаясь в доказательствах и логике. Тогда как убеждение построено на том, чтобы с помощью логического обоснования добиться согласия от человека, принимающего информацию. Убеждение – интеллектуальное, а внушение преимущественно эмоционально-волевое воздействие. Эффективность внушения зависит от возраста, авторитета суггестора, доверия к источнику информации, пола, характеристик личности суггеренда. Социально-психологические исследования показали, что в целом дети более поддаются внушению, чем взрослые. В большей мере внушаемыми оказываются люди утомленные, ослабленные физически, чем обладающие хорошим самочувствием. Также более податливы внушению люди с заниженной самооценкой, некритичным мышлением, невысоким уровнем образования. Одним из главных факторов внушаемости является авторитет суггестора, создающий особый, дополнительный фактор воздействия – доверие к источнику информации.

Внушение имеет большое значение для пропаганды и рекламы, при создании имиджа. Массовое внушение – вид коммуникации, предполагающий некритическое восприятие группой людей сообщаемой информации. Источником внушения могут быть отдельный индивид, группа, СМИ. Одним из популярных методов массового внушения является – реклама, которая

предполагает разработку особой концепции «имиджа». Имидж – это специфический образ воспринимаемого предмета, когда ракурс восприятия умышленно смещен и акцентируются лишь определенные стороны объекта. В результате достигается иллюзорное отображение объекта или явления. Поэтому часто между имиджем и реальным образом есть расхождения в достоверности, так как имидж сгущает краски образа и выполняет функцию механизма внушения.

Подражание – воспроизведение индивидом черт и образцов демонстрируемого поведения. Согласно теории Г. Тарда, фундаментальным принципом развития и существования общества является подражание. Именно в результате подражания возникают нормы и ценности. Подражание выступает как частный случай более общего «мирового закона повторения». Если в животном мире этот закон реализуется через наследственность, то в человеческом обществе через подражание. Оно выступает источником прогресса: периодически в обществе совершаются изобретения, которым подражают массы. В социальной психологии различают несколько видов подражания: логическое и внелогическое, внутреннее и внешнее, подражание-мода и подражание-обычай, подражание внутри одного социального класса и подражание одного социального класса другому. Законы подражания: подражание осуществляется от внутреннего к внешнему (внутренние образцы вызывают подражание раньше, чем внешние: духу религии подражают раньше, чем обрядам); низшие подражают высшим (провинция – центру, дворянство – королевскому двору).

Особое значение подражание имеет в процессе развития ребенка. Исследования механизма подражания стали предметом специальной теории подражания, разработанной в рамках необихевиористской ориентации. Используя понятие «подкрепление», А. Бандура описывает три способа следования подкрепленному поведению «модели», то есть образца для подражания: когда посредством наблюдения модели могут возникать новые реакции; когда наблюдение за вознаграждением или наказанием модели может усиливать или ослаблять сдерживание поведения; когда наблюдение модели может способствовать актуализации тех образцов поведения, которые и ранее были известны наблюдающему. Эти способы подражания могут проявляться и в массовом поведении.

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология. / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб. : Питер, 2000. – 682 с.

4. Колесниченко, Е. А. Социальная психология: учеб.-метод. пособие / Е. А. Колесниченко, Л. В. Цалко, О. С. Муравьева ; под общ. ред. Е. А. Колесниченко. – Мозырь : МГПУ им. И. П. Шамякина, 2018. – 299 с.

5. Мельникова, Н. А. Социальная психология : конспект лекций / Н. А. Мельникова. – М. : Эксмо, 2008. – 244 с.

6. Столяренко, Л. Д. Социальная психология / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 476 с.

7. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А. Н. Сухов, А. А. Бодалев, В. Н. Казанцев и др.; под ред. А. Н. Сухова, А. А. Деркача, - 4-е изд., стер. – М. : Академия, 2006. – 600 с.

8. Шевандрин, Н. И. Социальная психология в образовании / Н. И. Шевандрин. – М. : ВЛАДОС , 1995. – 544с.

9. Шестиловская, Н.А. Социальная психология: курс лекций / Н. А. Шестиловская, Е. Н. Каспарова. – Минск : БГУ, 2010. – 96 с.

1.4 Феномен общения в социальной психологии

1.4.1 Понятие общения

План:

1. Сущность и содержание общения
2. Функции общения
3. Виды общения
4. Уровни общения
5. Структура общения

1. Сущность и содержание общения

Категория «общение» является одной из центральных в психологической науке.

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

Социальный смысл общения – передача форм культуры и социального опыта. Специфика общения состоит в том, что в его процессе субъективный мир одного человека раскрывается для другого.

В общении можно выделить ряд аспектов: содержание, цель и средства. Рассмотрим их подробнее.

Содержание общения – информация, которая посредством контактов передается от одного живого существа другому. Это могут быть сведения о внутреннем (эмоциональном, мотивационном и т. д.) состоянии субъекта, об обстановке во внешней среде. Наиболее разнообразно содержание информации в том случае, если субъектами общения являются люди.

Цель общения – отвечает на вопрос «Ради чего человек вступает в общение?». У человека эти цели могут быть весьма и весьма разнообразными и представлять собой средства удовлетворения социальных, культурных, творческих, познавательных, эстетических и многих других потребностей.

Средства общения – способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, которая передается в процессе общения от одного существа к другому. Кодирование информации – это способ ее передачи. Информация между людьми может передаваться с помощью органов чувств, речи и других знаковых систем, письменности, технических средств записи и хранения информации.

Для характеристики особенностей общения в социальной психологии используют понятие *«тип общения»*. Известными и описанными в научной литературе являются следующие типы:

менторский тип общения, который основывается на принципе строгого подчинения одного собеседника другому, ориентированный на поучение, инструктаж. В наше время обновления и демократизации общественной жизни, гуманизации отношений для участников взаимодействия особенно неприемлемым становится такой тип общения, ведь он подавляет активность одного из собеседников, становится причиной негативного отношения друг к другу, приводит к ухудшению морально-психологического характера отношений;

«информативный» тип общения, направленный на передачу определенной информации. «Информативный» тип общения в современном коммуникативном процессе не является достаточно эффективным, ведь простая ретрансляция информации приводит к пассивности его восприятия, не создает условий для обмена мнениями, самостоятельного поиска путей решения проблем на основе научной методологии;

«вдохновенное» общение считается настоящим показателем высокой культуры контактов. Этот тип общения, характерный для демократического стиля взаимодействия, отличается активным участием каждого из участников коммуникативного процесса, умением партнеров проявлять требовательность одновременно со справедливостью, умением поддерживать разговор, слушать оппонента и т.д. Именно поэтому принципами такого типа общения является, взаимозаменяемость, взаимопомощь, сотрудничество и диалог;

«конфронтационный» тип общения, который располагает к дискуссии, диалогу с оппонентами. Одновременно только человек способен выражать и закреплять словами и жестами содержание своих чувств и мыслей, называть ими различные явления и предметы. Благодаря этому он создает определенное коммуникативное пространство, в котором объединяются, сосуществуют его внутренний, духовный мир и мир внешний, объективный.

Согласно другой классификации. выделяют три *типа общения*:

Императивное общение является авторитарной, директивной формой взаимодействия с партнером по общению, имеющей своей целью достижение контроля над его поведением, установками и мыслями, принуждение его к определенным действиям или решениям. В данном случае партнер по общению рассматривается как объект воздействия, выступает пассивной стороной. Особенность императива в том, что конечная цель общения – принуждение партнера – не завуалирована. В качестве средств оказания влияния используются приказы, предписания и требования. Использование императивного общения достаточно эффективно. Например, в армейских отношениях или в отношениях типа «начальник – подчиненный». Но можно выделить и такие сферы межличностных отношений, где применение императива неуместно. Это интимно-личностные и супружеские отношения, детско-родительские контакты и др.

Манипулятивное общение представляет собой форму межличностного общения, при которой воздействие на партнера по общению с целью

достижения своих намерений осуществляется скрытно. Как и императив, манипуляция предполагает стремление добиться контроля над поведением и мыслями другого человека. Манипулятивный стиль общения широко распространен в области пропаганды и рекламы.

Императивная и манипулятивная формы общения – это виды монологического общения. Человек, рассматривающий другого как объект своего воздействия, общается сам с собой, со своими целями и задачами, не видя истинного собеседника, игнорируя его.

Диалогическое общение может быть определено как равноправное субъект-субъектное взаимодействие с целью взаимного познания и самопознания партнеров по общению. Диалогическое (некоторые авторы называют его гуманистическим) общение позволяет достичь более глубокого взаимопонимания, самораскрытия партнеров, создает условия для взаимного личностного роста.

2. Функции общения

В работах *Б.Ф. Ломова* выделяются следующие основные функции общения:

- информационно-коммуникативная,
- эмоционально-коммуникативная
- регуляционно-коммуникативная.

Информационно-коммуникативная функция общения в широком смысле заключается в обмене информацией или приеме-передаче информации между взаимодействующими индивидами.

Обмен информацией в человеческом общении имеет свою специфику:

во-первых, мы имеем дело с отношением двух индивидов, каждый из которых является активным субъектом (в отличие от технического устройства).

во-вторых, обмен информацией обязательно предполагает (взаимо) воздействие на мысли, чувства и поведение партнеров.

в-третьих, они должны обладать единой или сходной системой кодирования/декодирования сообщений.

Регуляторно-коммуникативная функция общения заключается в регуляции поведения и непосредственной организации совместной деятельности людей в процессе их взаимодействия.

В процессе общения как взаимодействию (вербальном, физическом, невербальном) индивид может воздействовать на мотивы, цели, программы, принятие решения, на выполнение и контроль действий, т. е. на все составляющие деятельности своего партнера, включая взаимную стимуляцию и коррекцию поведения. Другими словами – не бывает общения без воздействия и регуляции, так же как взаимодействия без общения.

Аффективно-коммуникативная функция общения связана с регуляцией эмоциональной сферы человека. Общение – важнейшая детерминанта

эмоциональных состояний человека. Весь спектр специфически человеческих эмоций возникает и развивается в условиях общения людей: происходит либо сближение эмоциональных состояний, либо их поляризация, взаимное усиление или ослабление.

А.А. Бурный обозначил следующие функции общения:

- инструментальная – необходима для обмена информацией в процессе управления и совместного труда;
- синдикативная – находит свое выражение в сплочении малых и больших групп;
- трансляционная – необходима для обучения, передачи знаний, способов деятельности, оценочных критериев;
- самовыражения – ориентирована на поиск и достижение взаимного понимания.

По критерию «цель общения» можно выделить следующие функции:

- контактная – установление контакта как состояния обоюдной готовности к приему и передаче сообщения и поддержания взаимосвязи в виде постоянной взаимной ориентированности;
- информационная – обмен сообщениями, мнениями, замыслами, решениями и т. д.;
- побудительная – стимуляция активности партнера по общению, направляющая его на выполнение тех или иных действий;
- координационная – взаимное ориентирование и согласование действий при организации совместной деятельности;
- понимания – адекватное восприятие и понимание смысла общения, и понимание партнерами друг друга, а именно понимание намерений, переживаний, установок, психических состояний;
- эмотивная – возбуждение в партнере нужных эмоциональных переживаний, а также изменение с его помощью собственных переживаний и состояний;
- установление отношений – осознание и фиксирование своего места в системе ролевых, статусных, деловых, межличностных и прочих связей сообщества;
- оказания влияния или управления – изменение состояния, поведения, личностно-смысловых образований партнера.

Помимо всех выше перечисленных функций, общение выполняет еще одну важную функцию – *функцию социализации*. В процессе общения ребенок усваивает общественный опыт, у него формируются навыки взаимодействия в обществе в соответствии с принятыми нормами и правилами.

3. Виды общения

В зависимости от содержания, целей и средств общение можно разделить на несколько видов.

1. *По содержанию* оно может быть:

- 1.1. Материальное (обмен предметами и продуктами деятельности).
- 1.2. Когнитивное (обмен знаниями).
- 1.3. Кондиционное (обмен психическими или физиологическими состояниями).
- 1.4. Мотивационное (обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями).
- 1.5. Деятельностное (обмен действиями, операциями, умениями, навыками).

2. *По целям* общение делится на:

- 2.1. Биологическое (необходимое для поддержания, сохранения и развития организма).
- 2.2. Социальное (преследует цели расширения и укрепления межличностных контактов, установления и развития интерперсональных отношений, личностного роста индивида).

3. *По средствам* общение может быть:

- 3.1. Непосредственное (осуществляемое с помощью естественных органов, данных живому существу – руки, голова, туловище, голосовые связки и т. д.).
- 3.2. Опосредованное (связанное с использованием специальных средств и орудий).
- 3.3. Прямое (предполагает личные контакты и непосредственное восприятие друг другом общающихся людей в самом акте общения).
- 3.4. Косвенное (осуществляется через посредников, которыми могут выступать другие люди).

4. Уровни общения

Характер цели и, как следствие, возникающая между партнерами психологическая дистанция позволяют выделить различные **уровни общения**:

- *ритуальный уровень*; целью общения на этом уровне является выполнение ожидаемой от человека роли, демонстрация знания норм социальной среды. Общение при этом носит, как правило, анонимный характер, независимо от того, происходит оно между незнакомыми, знакомыми или близкими людьми;

- *деловой уровень*; целью такого общения является организация совместной деятельности, поиск средств повышения эффективности сотрудничества. Партнеры при этом оцениваются с точки зрения того, насколько хорошо они могут выполнить поставленные перед ними задачи, то есть оцениваются их функциональные качества. Общение является психологически отстраненным – доминирует Я-Вы контакт;

• *интимно-личностный уровень*; цель – удовлетворение потребности в понимании, сочувствии, сопереживании. Для общения характерны эмпатия, психологическая близость, доверительность – доминирует Я-Ты контакт.

Можно назвать и другие подходы к выделению уровней общения.

1. *Формальный («контакт масок»)* – когда отсутствует стремление понять и учесть особенности личности собеседника. При этом используются привычные маски вежливости, строгости, скромности, безразличия, участливости и т. п., которые позволяют скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику. При обширных контактах такой стандартный набор фраз, жестов, выражений лица признается необходимым, так как предохраняет людей от эмоциональных перегрузок.

2. *Примитивный* – это оценка другого человека в качестве нужного или мешающего объекта. Если его хотят использовать как «нужника», то с ним активно вступают в контакт, если же он мешает, то его грубо отталкивают. При получении желаемого результата дальнейший интерес к партнеру по общению теряется без желания скрыть это.

3. *Функционально-ролевой* – это общение на уровне социальных ролей партнеров (начальник – подчиненный, учитель – ученик, продавец – покупатель). Здесь действуют определенные нормы и ожидания; содержание и средства общения регламентированы. При таком общении, как правило, личность собеседника находится на втором плане после его социальной роли.

4. *Деловое общение* – это учитывание особенностей личности, ее характера, возраста, настроения. При этом интересы дела всегда выступают на первый план, а на втором остаются возможные личностные расхождения. В деловом общении всегда есть цель; оно направлено на достижение какой-либо предметной договоренности, и эта цель должна быть достигнута.

5. *Духовное межличностное общение* – это, как правило, общение между близкими людьми. Такое общение предусматривает разговор на любую тему. В процессе общения люди способны понять друг друга по выражению лица, движениям, интонации. Такое общение возможно, когда каждый партнер имеет образ своего собеседника, знает его как личность, может предвидеть реакции, интересы, убеждения, отношения к тем или иным явлениям.

6. *Светское общение* – это общение людей, отвечающее принятым «в свете» нормам. В процессе такого общения люди, как правило, говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в тех или иных случаях. Светское общение носит характер закрытости, так как высказываемые людьми точки зрения по обсуждаемым «в свете» вопросам не имеют никакого значения и не определяют характера коммуникаций. Кодекс светского общения – это вежливость, такт («соблюдай интересы другого»); одобрение, согласие («не порицай другого», «избегай возражений»); симпатии («будь приветлив, доброжелателен»),

7. *Манипулятивное общение* – это общение, направленное на извлечение выгоды от собеседника. Человек, имеющий такие цели, может использовать

разные приемы – лесть, демонстрацию доброты, «пускание пыли в глаза», либо запугивание, обман, шантаж. Приемы, направленные на собеседника, выбираются в зависимости от личности собеседника и конечных целей «манипулятора».

5. Структура общения

В структуре процесса общения традиционно выделяют три стороны: коммуникативную, интерактивную и перцептивную (Г.М. Андреева, 1980). Выделение трех сторон общения возможно только как прием анализа: нельзя выделить «чистую» коммуникацию без восприятия и взаимодействия.

Коммуникативная сторона общения

Коммуникативная сторона общения (или коммуникация в узком смысле слова) состоит в обмене информацией между общающимися индивидами.

Модель коммуникативного процесса Г. Лассуэлла включает пять элементов:

- КТО? (передает сообщение) – коммуникатор
- ЧТО? (передается) – сообщение (текст)
- КАК? (осуществляется передача) – канал
- КОМУ? (направлено сообщение) – аудитория
- С КАКИМ ЭФФЕКТОМ? – эффективность.

Рассмотрим подробнее каждый из представленных элементов.

1. КТО?

Коммуникатор – человек, передающий информацию. Можно выделить три позиции коммуникатора во время коммуникативного процесса:

- открытая (открыто объявляет себя сторонником излагаемой точки зрения),
- отстраненная (держится подчеркнуто нейтрально, сопоставляет противоречивые точки зрения),
- закрытая (умалчивает о своей точке зрения, скрывает ее).

2. ЧТО?

Во время акта общения имеет место не просто движение информации, а взаимная передача закодированных сведений между двумя индивидами – субъектами общения. Следовательно, имеет место обмен информацией. Но люди при этом не просто обмениваются значениями, они стремятся при этом выработать общий смысл. А это возможно лишь в том случае, если информация не только принята, но и осмыслена.

Сама по себе исходящая от коммуникатора информация может быть

- побудительной (приказ, совет, просьба – рассчитана на то, чтобы стимулировать какое-либо действие),

- констатирующей (сообщение – имеет место в различных образовательных системах).

3. КАК?

Для передачи любая информация должна быть соответствующим образом закодирована, т.е. она возможна лишь посредством использования знаковых систем. Обычно различают:

1) вербальную коммуникацию (в качестве знаковой системы используется речь). Речь является самым универсальным средством коммуникации, поскольку при передаче информации посредством речи менее всего теряется смысл сообщения.

2) невербальную коммуникацию (различные неречевые знаковые системы).

В свою очередь, невербальная коммуникация также имеет несколько форм

- кинетику (оптико-кинетическая система, включающая в себя жесты, мимику, пантомимику).

Жест – это движение рук или кистей рук, они классифицируются на основе функций, которые выполняют:

- коммуникативные (заменяющие речь)
- описательные (их смысл понятен только при словах)
- жесты, выражающие отношение к людям, состояние человека.

Мимика – это движение мышц лица.

Пантомимика – совокупность жестов, мимики и положения тела в пространстве.

- паралингвистику (система вокализации, различные окolorечевые добавки, придающие общению определенную смысловую окраску – тип речи, интонирование, паузы, смех, покашливание и т.д.);

- проксемику (организация пространства и времени коммуникативного процесса).

В психологии выделяют четыре дистанции общения:

- интимная (от 0 до 0,5 метра). На ней общаются люди, связанные, как правило, близкими доверительными отношениями. Информация передается тихим и спокойным голосом. Много передается с помощью жестов, взглядов, мимики.

- межличностная (от 0,5 до 1,2 метра). На ней осуществляется общение между друзьями).

- официально-деловая, или социальная (от 1,2 до 3,7 метра). Используется для делового общения, причем чем больше расстояние между партнерами, тем более официальны их отношения.

- публичная (более 3,7 метров). Характеризуется выступлением перед аудиторией.

- визуальное общение (система «контакта» глазами). Установлено, что обычно общающиеся смотрят в глаза друг другу не более 10 секунд.

Невербальное общение может быть осознанным и неосознанным (бессознательные и подсознательные компоненты психики человека наделяют его способностями воспринимать и интерпретировать информацию, переданную в невербальной форме). К этому надо добавить еще и такую его особенность как намеренность и ненамеренность. Хотя в подавляющем большинстве обычно люди, не прошедшие специальную подготовку, как правило, не осознают или мало осознают свое невербальное поведение. С другой стороны, по оценкам специалистов невербальный коммуникационный канал по сравнению с вербальным несет большую информационную нагрузку: при помощи языка тела люди передают от 60 до 70% всей информации в процессе общения.

Невербальные средства общения помогают людям ориентироваться в различных социальных ситуациях и регулировать свое поведение, глубже понимать друг друга и соответственно строить свои отношения, быстрее воспринимать социальные нормы и корректировать свои действия, играют большую вспомогательную (а иногда самостоятельную) роль в коммуникативном процессе, обладают способностью усиливать и ослаблять вербальное воздействие, обеспечивают обмен информацией.

4. КОМУ?

Эффективная коммуникация связана с правильным выбором аудитории (массовой, специализированной, отдельных людей). Поиск "своей" аудитории и умение подобрать к ней соответствующие средства и способы коммуникативного влияния требуют высокого профессионализма и владения методами и методиками конкретных социальных исследований.

Высказывания без ориентации на собеседника носят форму монолога. Сумма потерь информации при монологическом общении может достигать 50%, а в некоторых случаях – и 80% от объема исходной информации. Наиболее эффективной формой общения является диалог, в основе которого лежит умение задавать вопросы.

5. С КАКИМ ЭФФЕКТОМ?

Коммуникативное взаимодействие возможно только в том случае, когда человек, направляющий информацию (коммуникатор) и человек, принимающий ее (реципиент) обладают сходной системой кодификации и декодификации информации. Т.е. «все должны говорить на одном языке».

В условиях человеческой коммуникации могут возникать **коммуникативные барьеры**. Они носят социальный или психологический характер. А.А. Бодалев выделяет барьеры понимания, социально-культурного различия, барьеры отношения.

Возникновение барьера понимания может быть вызвано следующими причинами:

- ✓ *фонетическое непонимание* из-за невыразительной речи, речискороговорки, нечеткой дикции, речи с большим количеством слов-паразитов;
- ✓ *семантическое непонимание* (партнер понял не то, что ему сказали, или то, но с другим смыслом) из-за многозначности используемых слов,

использования жаргонных словечек или профессионально усложненных терминов, существенных профессиональных, культурных, национальных или религиозных различий собеседников;

✓ *стилистическое непонимание* возникает, когда информация при непосредственном вербальном общении подается книжным, канцелярским языком, с использованием длинных сложных предложений (фразы, насчитывающие свыше 30 слов, на слух практически не воспринимаются, а лучше всего запоминаются устные фразы из 4–14 слов);

✓ *логическое непонимание* возникает, если логика рассуждения отправителя информации слишком сложная и не воспринимается слушателем из-за различий в стиле мышления, уровне развития логического мышления. Если у одного партнера преобладает абстрактно-логическое мышление, а у другого – наглядно-образное или наглядно-действенное мышление, то между ними может часто возникать логическое непонимание [4, с. 164- 166].

Барьеры социально-культурного различия проявляются, если:

1) социально-культурные, религиозные, политические и профессиональные различия приводят к разной интерпретации одних и тех же слов, понятий, используемых в процессе коммуникации;

2) восприятие партнера как представителя определенной национальности, пола, возраста, профессии может обуславливать искажения в понимании его слов и поступков.

Барьеры отношения характеризуются тем, что если один партнер неприязненно или недоверчиво относится к другому партнеру, то это негативное отношение переносится и на содержание его слов, на передаваемую им информацию.

Психологические барьеры возникают и в процессе общения учителя с классом. Психолог В.А. Кан-Калик, изучавший педагогическое общение, среди других называет такие барьеры:

- "Барьер" боязни класса, характерный для начинающих учителей: они неплохо владеют материалом, хорошо подготовились к уроку, но сама мысль о непосредственном контакте с детьми пугает их, сковывает творчество и т.д.

- "Барьер" отсутствия контакта: когда учитель вместо организации взаимодействия с учащимися, начинает действовать автономно (например, пишет объяснение на доске).

- "Барьер" сужения функций общения: педагог учитывает только информационные задачи общения, упуская из виду социально-перцептивные функции, функции построения взаимоотношений в процессе общения.

- "Барьер" негативной установки на класс, которая может формироваться, например, на основе мнений других учеников.

- "Барьер" прошлого негативного опыта общения с данным классом или учеником.

Выделены следующие *причины возникновения психологического барьера*:

- предъявляемое требование чуждо опыту ребенка, его взглядам на окружающее, его отношение к тому, что от него требуют.
- столкновение противоречивых тенденций, проявляющихся у ребенка.
- неуспех в учении или труде, если они занимают в жизни ребенка значительное место.
- расхождение между возможностями ребенка и его притязаниями, когда в случае высокого уровня притязаний и невысокой оценки его успехов у ребенка возникает отрицательная эмоциональная реакция на учителя, а саму оценку ребенок рассматривает как несправедливую.
- несоблюдение меры в предъявлении требований.

Основной способ предупреждения психологического барьера – развитие самоконтроля собственного стиля взаимоотношений с учащимися. Также необходимо знание описанных выше тенденций в восприятии и понимании учащихся, причины их возникновений. Кроме того, рекомендуется расширение личного опыта общения за счет коллективного. Так как собственный опыт всегда ограничен, то важно опираться и на опыт других.

Лучшему пониманию друг друга способствуют:

- ✓ стремление собеседника максимально понятно для других людей выразить свою мысль в речи;
- ✓ умение эффективно слушать и понимать чужие высказывания;
- ✓ наличие обратной связи между общающимися, которая позволяет узнать говорящему, что именно воспринято слушателем правильно, а что искажено. Это позволяет скорректировать сообщение и сделать его более понятным.

С целью установления обратной связи между собеседниками полезно использовать такие приемы, как расспрашивание, перефразирование, отражение чувств, резюмирование.

Расспрашивание позволяет уточнить полученную информацию, получить дополнительную информацию: «Уточните, пожалуйста...», «Не могли бы Вы объяснить более подробно...». Перефразирование – высказывание существенной мысли собеседника своими словами, с целью уточнить правильность ее понимания: «Значит, с Вашей точки зрения...», «Насколько я мог Вас понять, Вы хотите подчеркнуть, что...».

Интерактивная сторона общения

Интерактивная сторона заключается в организации взаимодействия между общающимися индивидами (обмен действиями). Это характеристика тех компонентов общения, которые связаны со взаимодействием людей, с непосредственной организацией их совместной деятельности.

Интерактивная сторона общения проявляется во взаимодействии людей друг с другом, т. е. обмене информацией, побуждениями, действиями.

Цель взаимодействия состоит в удовлетворении своих потребностей, интересов, реализации целей, планов, намерений.

Общение как взаимодействие предполагает, что люди устанавливают контакт друг с другом, обмениваются определенной информацией для того, чтобы строить совместную деятельность, сотрудничество. Чтобы общение как взаимодействие происходило бесппроблемно, оно должно состоять из следующих этапов:

1. Установка контакта (знакомство). Предполагает понимание другого человека, представление себя другому человеку.

2. Ориентировка в ситуации общения, осмысление происходящего, выдержка паузы.

3. Обсуждение интересующей проблемы.

4. Решение проблемы.

Структура процесса взаимодействия широко обсуждалась в научной литературе. Здесь существует несколько подходов к ее рассмотрению. Ступени развития взаимодействия наиболее подробно описаны польским социологом Я. Щепаньским. Для Щепаньского центральным понятием при описании социального поведения является понятие социальной связи. Она может быть представлена как последовательное осуществление:

а) пространственного контакта,

б) психического контакта (по Щепаньскому, это взаимная заинтересованность),

в) социального контакта (здесь это - совместная деятельность),

г) взаимодействия (что определяется, как «систематическое, постоянное осуществление действий, имеющих целью вызвать соответствующую реакцию со стороны партнера...»),

д) социального отношения (взаимно сопряженных систем действий) (Щепаньский, 1969).

Еще один подход к структурному описанию взаимодействия представлен в транзактном анализе – направлении, предлагающем регулирование действий участников взаимодействия через регулирование их позиций, а также учет характера ситуаций и стиля взаимодействия (Берн, 1988). С точки зрения транзактного анализа каждый участник взаимодействия в принципе может занимать одну из трех позиций, которые условно можно обозначить как Родитель, Взрослый, Ребенок. Эти позиции ни в коей мере не связаны обязательно с соответствующей социальной ролью: это лишь чисто психологическое описание определенной стратегии во взаимодействии (позиция Ребенка может быть определена как позиция «Хочу!», позиция Родителя как «Надо!», позиция Взрослого – объединение «Хочу» и «Надо»). Взаимодействие эффективно тогда, когда транзакции носят «дополнительный» характер, т.е. совпадают: если партнер обращается к другому как Взрослый, то и тот отвечает с такой же позиции. Если же один из участников взаимодействия адресуется к другому с позиции Взрослого, а тот отвечает ему с позиции Родителя, то взаимодействие нарушается и может

вообще прекратиться. Второй показатель эффективности – адекватное понимание ситуации (как и в случае обмена информацией) и адекватный стиль действия в ней.

Типы взаимодействия:

1) положительные – взаимодействия, направленные на организацию совместной деятельности:

- а) кооперация;
- б) согласие;
- в) приспособление;
- г) ассоциация;

2) отрицательные – взаимодействия, направленные на нарушение совместной деятельности, создание для неё препятствий:

- а) конкуренция;
- б) конфликт;
- в) оппозиция;
- г) диссоциация.

К механизмам межличностного воздействия относятся: убеждение, принуждение, внушение, заражение, подражание.

Убеждение. В психологической и педагогической литературе понятие «убеждение» используется в трех планах, во-первых, как знания, являющиеся частью мировоззрения; во-вторых, как основной метод психологического воздействия на сознание личности, в-третьих, как процесс воздействия. Применительно к психологическому воздействию может выполнять несколько функций: *информационную, критическую и конструктивную.*

Переубеждение по сравнению с убеждением является более сложным, трудоемким и для реципиента психологически болезненным процессом, поскольку у него происходит ломка сложившихся взглядов и представлений, разрушение старых и формирование новых установок. В связи с этим коммуникатору приходится затрачивать значительно больше психологических и иных ресурсов на процесс воздействия. «В переубеждении людей требуется большая осторожность, терпимость, доброжелательность и такт, ведь расстаться человеку со своими убеждениями довольно трудно даже тогда, когда он понял их несостоятельность и ошибочность».

Принуждение как метод воздействия имеет две модификации: физическое и морально-психологическое принуждение.

Первая связана с применением физической или военной силы и нами не будет рассматриваться. Вторая модификация проявляется, например, в управленческой или воспитательной практике. Метод принуждения, с психологических позиций, по сути совпадает с методом убеждения. В обоих случаях задача коммуникатора заключается в том, чтобы реципиент принял его предложение. Как при убеждении, так и при принуждении, субъект обосновывает свою точку зрения с помощью доказательств. Главная особенность метода принуждения, по сравнению с убеждением, заключается в том, что базовые посылки, с помощью которых обосновывается данный

тезис, потенциально содержат о себе негативные санкции для объекта. Последний соотносит возможные отрицательные последствия со своей системой ценностных ориентации. Практически это интерпретируется объектом как определение субъективного смысла значений (Леонтьев, 1985). И только в том случае, когда основания, с помощью которых реципиенту доказывается целесообразность принятия предложений, субъективно представляются ему как имеющие возможность разрушить существующую у него иерархию ценностей, объект принимает решение, которое ему предлагают.

Внушение (суггестия) – целенаправленное, неаргументированное воздействие, основанное на некритическом восприятии информации. Данный метод уже давно привлекает внимание ученых, в связи с чем по нему проводилось большое количество исследований. Активно используется внушение в педагогической и врачебной практике, в военном деле, в средствах массовой информации и пр. Действенность внушения зависит от особенностей субъекта и объекта и особенно от складывающихся между ними взаимоотношений. Наличие позитивной установки у объекта по отношению к субъекту способствует оптимизации воздействия. Эффективность внушающего воздействия можно осуществить за счет повышения престижности субъекта (например, выступает не представитель партии, а ее лидер), повторения воздействия в различных модификациях и подкрепления содержания логически продуманными и убедительными (с точки зрения реципиента) доказательствами. Это объясняется тем, что существующая настороженность у объекта к внушаемой информации будет разрушаться вескими аргументами. Если сопротивление реципиента высокое, то доказательства должны быть более убедительными и затрагивать его чувства.

Заражение заключается в бессознательной и невольной подверженности людей определенным психическим состояниям. Заражение имеет интегративную и экспрессивную функции. Первая используется для усиления монолитности группы, вторая связана со снятием психической напряженности. Экспрессивная функция заражения ярко проявляется на зрелищных мероприятиях. Влияние метода заражения можно наблюдать и при удачной шутке говорящего (выступающего). В этом случае улыбки, смех, веселое настроение живо передаются среди присутствующих людей, создавая у них мажорный настрой. Заражение имеет разную эффективность в зависимости от личных и деловых качеств объекта (таких, например, как сдержанность, высокий уровень самоконтроля и пр.). Заражение всегда с успехом использовалось руководителями различных религиозных течений и конфессий. Определенного рода эмоциональное состояние легко распространяется в массе пришедших на религиозное собрание людей. Это делает их более внушаемыми и управляемыми.

Подражание заключается в осознанном или неосознанном следовании объекта манере поведения или примеру субъекта воздействия. Подражание активно используется, например, в педагогической и управленческой

деятельности. Следование образцам достойного поведения преподавателей и руководителей позволяет формировать у обучающихся или подчиненных высокие личные и деловые качества. Эффективность подражания зависит от возраста, пола, личных и деловых качеств субъекта и объекта, взаимоотношений между ними и многих других характеристик.

Факторы, влияющие на тип взаимодействия:

- 1) степень единства подходов к решению проблем;
- 2) понимание обязанностей и прав;
- 3) способы решения возникающих проблем и др.

Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания.

Структурные элементы социальной перцепции:

- 1) субъект межличностного восприятия – тот, кто воспринимает (изучает) в процессе общения;
- 2) объект восприятия – тот, кого воспринимают (познают) в процессе общения;
- 3) процесс познания – включает познание, обратную связь, элементы коммуникации.

В процессе общения человек выступает сразу в двух ипостасях: как объект и как субъект познания.

Факторы, влияющие на процесс межличностного восприятия:

1) особенности субъекта (воспринимающего):

- а) половые различия: женщины точнее идентифицируют эмоциональные состояния, достоинства и недостатки личности, мужчины – уровень интеллекта;
- б) возраст;
- в) темперамент: экстраверты точнее воспринимают, интроверты – оценивают;
- г) социальный интеллект: чем выше уровень социальных и общих знаний, тем точнее оценка при восприятии;
- д) психическое состояние;
- е) состояние здоровья;
- ж) установки – предшествующая оценка объектов восприятия;
- з) ценностные ориентации;
- и) уровень социально-психологической компетентности и т. д.

2) особенности объекта (воспринимаемого):

- а) физический облик: антропологические (рост, телосложение, цвет кожи и т. д.), физиологические (дыхание, кровообращение), функциональные (осанка, поза и походка) и паралингвистические (мимика, жесты и телодвижения) особенности личности;

- б) социальный облик: социальная роль, внешний облик, проксемические особенности общения (расстояние и расположение общающихся), речевые и

экстралингвистические характеристики (семантика, грамматика и фонетика), деятельностные особенности.

- 3) отношения между субъектом и объектом восприятия;
- 4) ситуация, в которой происходит перцепция.

Механизмы восприятия и понимания партнеров по общению. При восприятии человека и его понимании субъект неосознанно выбирает различные механизмы межличностного познания. К ним относятся: интерпретация воспринимающим своего опыта общения, идентификация, атрибуция и рефлексия других людей.

Механизм идентификации. В межличностном познании оно представляет отождествление себя с другим человеком. Это самый простой способ понимания другого человека.

Эмпатия – постижение эмоционального состояния другого, вчувствование в его состояние, готовность эмоционально откликнуться на его проблемы.

Механизм рефлексии другого человека. Понятие рефлексии в межличностном познании включает осознание субъектом того, как он воспринимается объектом, т.е. партнером по общению (Андреева Г.М., 1999). Это уже не просто знание или понимание другого, но знание того, как другой понимает меня, своеобразный удвоенный процесс зеркальных отражений друг друга.

Каузальная атрибуция как направление в социальной перцепции.

Объект и субъект восприятия включены в определенное взаимодействие, имеющее две стороны: оценивание друг друга и изменение каких-то характеристик друг друга благодаря самому факту своего присутствия. В первом случае взаимодействие можно констатировать по тому, что каждый из участников, оценивая другого, стремится построить определенную систему интерпретации его поведения, в частности его причин. *Интерпретация* поведения другого человека может основываться на знании причин этого поведения. Но в обыденной жизни люди сплошь и рядом не знают действительных причин поведения другого человека или знают их недостаточно. Тогда, в условиях дефицита информации, они начинают приписывать друг другу как причины поведения, так иногда и сами образцы поведения. Особая отрасль социальной психологии, получившая название каузальной атрибуции, анализирует именно эти процессы (Г. Келли, Э. Джонс, К. Дэвис, Д. Кенноуз, Р. Нисбет, Л. Стрикленд). Исследования каузальной атрибуции направлены на изучение попыток рядового человека понять причину и следствие тех событий, свидетелем или участником которых он является.

Г. Келли выделил три типа атрибуции: *личностную атрибуцию* (когда причина приписывается лично совершающему поступок), *объектную атрибуцию* (когда причина приписывается тому объекту, на который

направлено действие) и *обстоятельную атрибуцию* (когда причина совершающегося приписывается обстоятельствам).

Процессы казуальной атрибуции подчиняются следующим закономерностям, которые оказывают влияние на понимание людьми друг друга:

- Те события, которые часто повторяются и сопровождают наблюдаемое явление, предшествуя ему, обычно рассматриваются как его возможные причины.

- Если тот поступок, который мы хотим объяснить, необычен и ему предшествовало какое-нибудь уникальное событие, то мы склонны именно его считать основной причиной совершенного поступка. Неверное объяснение поступков людей имеет место тогда, когда есть много различных, равновероятных возможностей для их интерпретации, и человек, предлагающий свое объяснение, волен выбирать устраивающий его вариант.

- Причину успеха люди чаще приписывают себе, а причину неудачи – обстоятельствам.

- Фундаментальная ошибка атрибуции проявляется в тенденции наблюдателей недооценивать ситуационные и переоценивать диспозиционные влияния на поведение других людей, в тенденции считать, что поведение соответствует диспозициям. Поведение других людей мы склонны объяснять их диспозициями, их индивидуальными особенностями личности и характера («это человек со сложным характером»), а свое поведение склонны объяснять как зависящее от ситуации («в этой ситуации невозможно было вести себя иначе, а вообще я совсем не та кой»). Таким образом, люди объясняют свое собственное поведение ситуацией («я не виноват, уж такая сложилась ситуация»), но считают, что другие сами несут ответственность за свое поведение.

- Мы совершаем эту ошибку атрибуции отчасти потому, что, когда наблюдаем за чьим-либо действием, именно эта личность находится в центре нашего внимания, а ситуация относительно незаметна. Когда мы сами действуем, наше внимание обычно направлено на то, на что мы реагируем, – и ситуация проявляется более явно.

- Культура также влияет на ошибку атрибуции. Западное мировоззрение склонно считать, что люди, а не ситуации, являются причиной событий. Но индусы в Индии с меньшей вероятностью, чем американцы, истолкуют поведение с точки зрения диспозиции, скорее они придадут большее значение ситуации.

- По мере роста значимости случившегося люди более склонны переходить от обстоятельной и стимульной атрибуции к личностной, т.е. искать причину случившегося в осознанных действиях другого человека, в особенностях его личности.

Эффекты межличностного восприятия. В процессе восприятия людьми друг друга возникают различного рода «эффекты», влияющие на

успешность межличностного взаимодействия. Более всего исследованы три таких «эффекта»: эффект ореола («галлоэффект»), эффект новизны и первичности, а также эффект стереотипизации.

1) *Эффект ореола* проявляется при формировании первого впечатления о человеке в том, что общее благоприятное впечатление приводит к позитивным оценкам и неизвестных качеств воспринимаемого и, наоборот, общее неблагоприятное впечатление способствует преобладанию негативных оценок.

Часто учитель под впечатлением хороших успехов учащегося переоценивает другие его достоинства ("у него все хорошо") и, наоборот, недооценивает достоинства того ученика, который слабо успевает, плохо приспособлен к школьной жизни ("у него все плохо"). По данным исследований "эффект ореола" характерен приблизительно для 70% педагогов. Следовательно, эта ошибка в восприятии – очень распространенное явление.

2) Тесно связаны с этим эффектом и *эффекты «первичности» и «новизны»*. Оба они касаются значимости определенного порядка предъявления информации о человеке для составления представления о нем. Эффект первичности срабатывает при восприятии незнакомого человека и состоит в том, что первое впечатление о воспринимаемом влияет на последующее формирование образа о познаваемом. Эффект новизны действует в ситуациях восприятия знакомого человека и заключается в том, что последняя, т.е. более новая, информация оказывается наиболее значимой.

3) О *стереотипизации* в восприятии говорят тогда, когда качества человека определяются не по его делам и поступкам - как наиболее богатым источникам информации, а по тому, к какой "категории", "типу" он принадлежит, какие социальные роли выполняет (студент, школьник) или как выполняет типичную для него деятельность.

4) *Инертность первого впечатления* – сохранение однажды сложившегося мнения об ученике. Положительная или отрицательная оценка того или иного ученика может оставаться неизменной и во многом определять отношение педагога к нему. Дети обычно замечают эту инертность и невольно снижают свою активность.

Эмпатия выступает механизмом развития межличностных отношений. Эмпатия – это отклик одной личности на переживания другой. Н.Н. Обозов рассматривает эмпатию как процесс (механизм) и включает в него когнитивные, эмоциональные и действенные компоненты. По его мнению, эмпатия имеет три уровня.

Первый уровень – когнитивная эмпатия, проявляется в виде понимания психического состояния другого человека без изменения своего состояния.

Второй уровень – эмоциональная эмпатия, не только в виде понимания состояния другого человека, но и сопереживания и сочувствия ему, эмпатического отреагирования.

Третий уровень эмпатии – высшая форма, включающая когнитивный, эмоциональный и поведенческий компоненты. Она в полной мере выражает межличностную идентификацию. Между тремя формами эмпатии существуют сложные взаимозависимости (Обозов, 1979).

Симпатия является одной из основных форм проявления эмпатии. Она обусловлена принципом подобия определенных биосоциальных особенностей общающихся людей.

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология. / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб. : Питер, 2000. – 682 с.
4. Колесниченко, Е. А. Социальная психология: учеб.-метод. пособие / Е. А. Колесниченко, Л. В. Цалко, О. С. Муравьева ; под общ. ред. Е. А. Колесниченко. – Мозырь : МГПУ им. И. П. Шамякина, 2018. – 299 с.
5. Мельникова, Н. А. Социальная психология : конспект лекций / Н. А. Мельникова. – М.: Эксмо, 2008. – 244 с.
6. Столяренко, Л. Д. Социальная психология / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 476 с.
7. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А. Н. Сухов, А. А. Бодалев, В. Н. Казанцев и др.; под ред. А. Н. Сухова, А. А. Деркача, - 4-е изд., стер. – М. : Академия, 2006. – 600 с.
8. Шевандрин, Н. И. Социальная психология в образовании / Н. И. Шевандрин. – М. : ВЛАДОС , 1995. – 544с.

1.4.2 Понятие педагогического общения

План:

1. Специфика педагогического общения
2. Функции педагогического общения
3. Стили педагогического общения
4. Условия повышения уровня эффективности педагогического общения

1. Специфика педагогического общения

Педагогическое общение – это общение субъектов образовательного процесса, способствующее решению педагогических задач.

Психологи отмечают, что возникновение мотивов педагогического общения зависит от потребности человека. У школьника – это стремление к новым впечатлениям, деятельности, потребность в признании и поддержке. У учителя – желание научить учащегося чему-либо, сформировать у него соответствующие знания, умения, навыки.

Большой вклад в понимание сущности педагогического общения внесли работы Б.Ф. Ломова. Он трактует педагогическое общение как одну из форм активности, определяемую отношениями между субъектами, в которой на передний план выступает взаимный обмен результатами психического отражения, общий фонд информации – подражание, содействие, сопереживание, взаимоотношение и другие.

Педагогическое общение отличается тем, что коммуникативные ситуации постоянно меняются – это творческий процесс и предсказать его последствия бывает довольно трудно.

Специфика педагогического общения проявляется в его направленности, которая осуществляется в трех направлениях:

- на само учебное взаимодействие;
- на обучающихся (их актуальное состояние, линии их развития);
- на предмет освоения.

Таким образом, своеобразие педагогического общения заключается в том, что оно органически сочетает в себе элементы личностно-ориентированного, социально-ориентированного и предметно-ориентированного общения.

2. Функции педагогического общения

Существует шесть *основных функций взаимодействия субъектов педагогического процесса при оптимальном педагогическом общении*:

- *конструктивная* – педагогическое взаимодействие педагога и учащегося при обсуждении и разъяснении содержания знаний и практической значимости изучаемого предмета;

- *организационная* – организация взаимодействия педагога и учащихся, взаимной личностной информированности и общей ответственности за эффективность процесса обучения;
- *коммуникативно-стимулирующая* – сочетание различных форм учебной деятельности (индивидуальной, групповой, фронтальной), организация взаимопомощи с целью педагогического сотрудничества; осведомленность учащихся о том, что они должны узнать, понять на учебном занятии, чему научиться;
- *информационно-обучающая* – показ связи содержания учебного предмета с возможностями его практического использования для правильного миропонимания и ориентации учащихся в событиях общественной жизни; при изложении учебного материала сочетание информативности с эмоциональностью, опорой на наглядно-чувственную сферу учащихся;
- *эмоционально-корректирующая* – реализация в процессе обучения принципов «открытых перспектив» и «победного» обучения в ходе смены видов учебной деятельности; доверительного общения между педагогом и учащимися;
- *контрольно-оценочная* – организация взаимоконтроля обучающего и обучаемого, совместное подведение итогов и оценка с самоконтролем и самооценкой.

3. Стили педагогического общения

Достаточно известной в психологии является классификация стилей педагогического общения, предложенная В.А. Кан-Каликом:

1) *общение на основе высоких профессиональных установок педагога*, его отношения к педагогической деятельности в целом. О таких говорят: «За ним дети (студенты) буквально по пятам ходят!» Причем в высшей школе интерес в общении стимулируется еще и общими профессиональными интересами, особенно на профилирующих кафедрах.

2) *общение на основе дружеского расположения*. Оно предполагает увлеченность общим делом. Педагог выполняет роль наставника, старшего товарища, участника совместной учебной деятельности. Однако при этом следует избегать панибратства. Особенно это касается молодых педагогов, не желающих попасть в конфликтные ситуации.

3) *общение-дистанция* относится к самым распространенным типам педагогического общения. В этом случае во взаимоотношениях постоянно прослеживается дистанция во всех сферах: в обучении – со ссылкой на авторитет и профессионализм, в воспитании – со ссылкой на жизненный опыт и возраст. Такой стиль формирует отношения «учитель-ученики».

4) *общение-устрашение*, негативная форма общения, антигуманная, вскрывающая педагогическую несостоятельность прибегающего к нему преподавателя.

5) *общение-заигрывание*, характерное для молодых преподавателей, стремящихся к популярности. Такое общение обеспечивает лишь ложный, дешевый авторитет.

Чаще всего в педагогической практике наблюдается сочетание стилей в той или иной пропорции, когда доминирует один из них.

Из числа разработанных в последние годы за рубежом классификаций стилей педагогического общения интересной представляется типология профессиональных позиций учителей, предложенная М. Таленом.

Модель I – «Сократ». Это учитель с репутацией любителя споров и дискуссий, намеренно их провоцирующий на занятиях. Ему свойственны индивидуализм, несистематичность в учебном процессе из-за постоянной конфронтации; учащиеся усиливают защиту собственных позиций, учатся их отстаивать.

Модель II – «Руководитель групповой дискуссии». Главным в процессе обучения считает достижение согласия и установление сотрудничества между учащимися, отводя себе роль посредника, для которого поиск демократического согласия важнее результата дискуссии.

Модель III – «Мастер». Учитель выступает как образец для подражания, подлежащий безусловному копированию, и прежде всего не столько в учебном процессе, сколько в отношении к жизни вообще.

Модель IV – «Генерал». Избегает всякой двусмысленности, подчеркнуто требователен, жестко добивается послушания, так как считает, что всегда и во всем прав, а ученик, как армейский новобранец, должен беспрекословно подчиняться отдаваемым приказам. По данным автора типологии, этот стиль распространен более, чем все вместе взятые, в педагогической практике.

Модель V – «Менеджер». Стил, получивший распространение в радикально ориентированных школах, сопряженный с атмосферой эффективной деятельности класса, поощрением их инициативы и самостоятельности. Учитель стремится к обсуждению с каждым учащимся смысла решаемой задачи, качественному контролю и оценке конечного результата.

Модель VI – «Тренер». Атмосфера общения в классе пронизана духом корпоративности. Учащиеся в данном случае подобны игрокам одной команды, где каждый в отдельности не важен как индивидуальность, но все вместе они могут многое. Учителю отводится роль вдохновителя групповых усилий, для которого главное - конечный результат, блестящий успех, победа.

Модель VII – «Гид». Воплощенный образ ходячей энциклопедии. Лаконичен, точен, сдержан. Ответы на все вопросы ему известны заранее, как и сами вопросы. Технически безупречен и именно поэтому зачастую откровенно скучен.

М. Тален специально указывает на основание, заложенное в типологизацию: выбор роли педагогом, исходя из собственных потребностей, а не из потребностей учащихся.

4. Условия повышения уровня эффективности педагогического общения

Установлению оптимального педагогического общения на занятиях помогает использование следующих коммуникативных приемов:

- приемы профилактики и снятия блокирующих коммуникативных аффектов (коммуникативной заторможенности, неловкости, подавленности, скованности, неуверенности в общении):
 - создание на занятии атмосферы защищенности при общении учащихся с педагогами;
 - одобрение, поддержка посредством придания ценности самой попытке ответа, самому факту участия в диалоге;
 - одобрение практики обращения учащихся за помощью к преподавателю или товарищам;
 - поощрение устных ответов по собственной инициативе учащихся;
 - создание щадящих условий при ответе студента с ярко выраженной коммуникативной заторможенностью;
 - недопущение действий со стороны отдельных учащихся, подавляющих творческую активность товарищей на занятии.

Приемы оказания коммуникативной поддержки в процессе общения:

- оказание своевременной помощи в подборе адекватной лексики, в правильном построении высказываний;
- разъяснение смысла коммуникативных норм в конкретной ситуации общения;
- обучение (прямое и косвенное) коммуникативным приемам, технике выступления и общения;
- подчеркнуто позитивная критика (если такая необходима) поведения студента в диалоге с преподавателем;
- демонстрация вербальными и невербальными средствами заинтересованного внимания учащимся, поддержка их стремления к участию в диалоге с преподавателем;
- оперативное предоставление учащимся возможности «оправдать нетерпение поднятой руки»;
- предоставление учащимся возможности сориентироваться в ситуации, «собраться с мыслями».

Приемы инициирования встречной учебно-познавательной активности учащихся:

- прямое побуждение учащихся к активному взаимодействию с преподавателем на занятии;
- критика собственных ошибок в качестве демонстрации эталона.

Для осуществления эффективной педагогической деятельности педагогу необходимо обладать рядом качеств, которые могут рассматриваться как профессионально значимые.

Коммуникативные навыки педагога наиболее полно описаны А.А. Леонтьевым, он объединяет их в следующие группы:

- умение органично и последовательно действовать в присутствии других людей.
- умение управлять процессами взаимодействия;
- умение быть терпеливым, без напряжения и нервозности реагировать на проявление личности учеников;
 - умение снимать напряжение и владеть своим настроением;
 - умение создавать себе хорошее настроение;
 - умение определить тип включения ученика в диалог;
 - умение учителя реализовывать роли советчика, друга, единомышленника, партнера на уроках с разными учениками;
 - умение учителя «включиться» в разрешение личных проблем школьников, не прибегая к диктату и не будучи навязчивым;
 - умение учителя вступать в контакт, его реализовывать и завершать. (этот процесс складывается из нескольких фаз: побуждение к действию, понимание человеком ситуации взаимодействия и своего места в ней, осуществление связи с другим и завершение контакта).

В побуждении к действию учеников важна направленность учителя на взаимодействие с ними. Успех такового определяется установкой на диалог. Понимание ситуации взаимодействия и своего места в ней как одна из фаз общения означает ориентированность учителя – готовность к контакту, определение физической нагрузки на голос и пр. От педагога требуются умения разбираться в особенностях личности, манере держаться, уровне воспитанности и эрудиции, типе высшей нервной деятельности, моторике, круге интересов, мотивах поведения.

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология. / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб. : Питер, 2000. – 682 с.
4. Колесниченко, Е. А. Социальная психология: учеб.-метод. пособие / Е. А. Колесниченко, Л. В. Цалко, О. С. Муравьева ; под общ. ред. Е. А. Колесниченко. – Мозырь : МГПУ им. И. П. Шамякина, 2018. – 299 с.
5. Мельникова, Н. А. Социальная психология : конспект лекций / Н. А. Мельникова. – М.: Эксмо, 2008. – 244 с.
6. Столяренко, Л. Д. Социальная психология / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 476 с.

7. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А. Н. Сухов, А. А. Бодалев, В. Н. Казанцев и др.; под ред. А. Н. Сухова, А. А. Деркача, - 4-е изд., стер. – М. : Академия, 2006. – 600 с.

1.5 Межличностные отношения

План:

1. Понятие межличностных отношений в социальной психологии
2. Виды межличностных отношений
3. Понятие аттракции
4. Понятие конфликта. Сущность и специфика педагогического конфликта
5. Социально-психологический климат

1. Понятие межличностных отношений в социальной психологии

С момента своего рождения человек вступает в мир человеческих отношений. Исследования в этой области показывают, что люди – эмоционально и социально зависимые существа. На нашу повседневную жизнь оказывают глубокое влияние отношения с другими людьми, страх потерять привязанность одних, угроза приобрести недоброжелателей и даже врагов среди других. Мы испытываем чувство удовлетворенности жизнью или ужасного дискомфорта вследствие складывающихся отношений с разными людьми. Настроение может испортиться даже от грубого столкновения с незнакомцем в толпе, с которым нас ничто не связывает. Тем более, наш душевный комфорт зависит от того, каковы наши отношения с близкими людьми, с соседями и друзьями, партнерами в сфере профессиональной деятельности.

Мир можно описать как сложнейшую и кажущуюся хаотичной систему отношений между людьми. Социальная психология вместе с другими науками стремится к такому анализу мира, который бы позволил упорядочить наши представления о нем. Особый вклад в развитие научного взгляда на природу социальных отношений внесли К. Левин, Э. Мэйо, Д. Коулмен, Дж. Морено, С. Московичи, Г.М. Андреева, П.Н. Шихирев и другие психологи.

Психологические проблемы отношений заинтересовали социальных психологов еще в конце XIX века. Так, американский психолог Норман Триплет в 1898 году заметил, что поведение велосипедистов изменяется в присутствии болельщиков. Ученый впервые экспериментально установил, что велогонщики показывают лучшее время, когда соревнуются друг с другом, а не с секундомером. Н. Триплет пришел к выводу, что наличие соперника способствует высвобождению скрытой энергии, недоступной в обычных условиях.

Начало научных исследований человеческих отношений было положено знаменитыми Хоторнскими экспериментами, которые проводил профессор Гарвардского университета Элтон Мейо в период с 1925 по 1936 годы на заводе, принадлежавшем компании «Вестерн Электрик» в городке Чичеро, неподалеку от Чикаго (США). Благодаря исследованиям Э. Мейо в США получил распространение термин «человеческие отношения», и в период

экономического кризиса 30-х годов XX века возникла особая политическая доктрина «человеческих отношений», превратившаяся в официальную программу управления организациями.

Проблема человеческих отношений привлекала внимание и немецкого психолога Курта Левина, который был вынужден покинуть свою страну в 1932 году в связи с установлением в Германии фашистской диктатуры и переехать в демократические США. Америка стала местом его жизни и работы, а эмиграция заставила проводить исследования по проблеме трансформации культур и изучения социальных отношений между людьми в различных культурах. Анализируя отношения между людьми, К. Левин особое внимание уделял причинам, по которым фашизм стал возможен в европейских странах. К. Левин разработал методику наблюдения за поведенческими моделями, которые определяют стиль взаимоотношений – атмосферу жизни группы. Так, К. Левин воссоздал демократическую, авторитарную и попустительскую атмосферу в экспериментальной ситуации. Он пришел к выводу, что стиль руководства группой определяет взаимоотношения между людьми.

Итак, многочисленными исследователями было установлено, что между людьми в обществе складывается сложная система разнообразных отношений, которые условно можно разделить на **общественные** (социальные) и **межличностные** (психологические).

Российский психолог Р.С. Немов указывает на следующую разницу между общественными и межличностными отношениями:

- общественные отношения характеризуют общество в целом или же отношения между различными социальными группами людей, составляющими данное общество. Межличностные отношения – это отношения, складывающиеся между отдельными людьми;
- общественные отношения существуют относительно независимо от людей, а межличностные отношения не существуют отдельно от реализующих их людей (они выражают внутренний мир человека, и их источник находится в самом человеке);
- общественные отношения описываются через понятие «социальная роль», а межличностные характеризуются с помощью терминов «социальная установка» и «личное отношение» [1, с. 461].

Социальных психологов, в первую очередь, интересуют межличностные отношения, в то время как социологи преимущественно изучают общественные (социальные) отношения.

***Социальные отношения** – отношения, в которые индивиды вступают как представители социальных классов, слоев населения или этносов, жителей той или иной местности, как специалисты в определенной области знания, то есть как носителя безличных социальных ролей.*

***Межличностные отношения** – это близкие отношения между людьми, в которые они вступают как неповторимые личности.*

Межличностные отношения устанавливаются с помощью общения и реализуются в его процессе, когда люди исполняют определенные социальные роли.

Социальная роль – это стереотипная модель поведения, объективно заданная социальной позицией человека в системе общественных или личных отношений.

Межличностные отношения рассматриваются в рамках малой группы, так как для их возникновения необходимо наличие контактов между людьми. Любой контакт обычно начинается с конкретно-чувственного восприятия внешнего облика, особенностей деятельности и поведения других людей. В этот момент, как правило, доминируют эмоционально-поведенческие реакции индивидов друг на друга. Отношения проявляются в мимике, жестах, позе, взгляде, интонации, стремлении закончить или продолжить общение.

В социальной психологии нет однозначного мнения о структурных компонентах межличностных отношений. Так, например, В.Н. Куницына выделяет такие компоненты, как:

- **дистанция**, или степень психологической близости партнеров (близкая, далекая);
- **валентность**, или оценка отношений (позитивная, негативная, противоречивая, безразличная);
- **позиция партнеров** (доминирование, зависимость, равенство); степень знакомства (отношения поверхностного знакомства, приятельские, товарищеские, дружеские, любовные, супружеские, родственные) [2].

Другой российский психолог И. Н. Шевандрин к основным структурным компонентам межличностных отношений относит:

- **когнитивный компонент**, который включает в себя все познавательные психические процессы (ощущение, восприятие, представление, память, мышление, воображение). Благодаря этому компоненту происходит познание индивидуально-психологических особенностей партнеров по совместной деятельности и взаимопонимание между людьми. Характеристиками взаимопонимания являются адекватность восприятия партнера и идентификация.

- **эмоциональный компонент** включает положительные или отрицательные переживания, возникающие у человека при межличностном общении с другими людьми (симпатия или антипатия, удовлетворенность (собой, партнером, работой и т. д.) или неудовлетворенность).

- **поведенческий компонент** включает мимику, жестикуляцию, пантомимику, речь и действия, выражающие отношения данного человека к другим людям, к группе в целом. Через этот компонент межличностные отношения проявляются и актуализируются [3, с. 90].

2. Виды межличностных отношений

Человек является членом различных социальных групп. Такими группами могут быть семья, образовательные группы, трудовые коллективы, дружеские компании и т. д. Вид группы диктует и наличие определенных социальных отношений. Традиционно в социальной психологии принято выделять производственные, бытовые, экономические, правовые, нравственные, политические, религиозные, эстетические и другие человеческие отношения [4, с. 36–40].

Производственные отношения – складываются между сотрудниками организаций при решении производственных, учебных, хозяйственных, бытовых и др. проблем и предполагают закрепленные правила поведения сотрудников по отношению друг к другу. Разделяются производственные отношения следующим образом:

- по вертикали – между руководителями и подчиненными,
- по горизонтали – отношения между сотрудниками, имеющими одинаковый статус,
- по диагонали – отношения между руководителями одного производственного подразделения с рядовыми сотрудниками другого.

Бытовые отношения – складываются вне трудовой деятельности на отдыхе и в быту.

Экономические отношения – реализуются в сфере производства, владения и потребления, представляющей собой рынок материальной и духовной продукции. Здесь человек, как правило, выступает в двух взаимосвязанных ролях – продавца и покупателя.

Правовые отношения – закрепляются законодательным путем. Они устанавливают меру свободы личности как субъекта производственных, экономических, политических и других общественных отношений. Эти отношения на основе законодательных правил несут в себе большую нравственную нагрузку.

Нравственные отношения – закрепляются в соответствующих ритуалах, традициях, обычаях и других формах организации жизни людей. В этих формах заключается моральная норма поведения на уровне бытующих межличностных отношений, которая проистекает из нравственного самосознания конкретной общности людей.

Религиозные отношения отражают взаимодействия людей, которые складываются под влиянием той веры и религии, которая характерна для данного общества или социальной группы. Эти отношения вырастают из потребности человека к самопознанию и самосовершенствованию, из сознания высшего смысла бытия, осмысления своих связей с космосом, объяснения таинственных явлений, которые не поддаются естественнонаучному анализу. В этих отношениях преобладают иррациональные начала психического отражения действительности, основанные на чувствах, интуиции и вере.

Политические отношения концентрируются вокруг проблемы власти. Последняя автоматически приводит к доминированию тех, кто ею обладает, и подчинению тех, кто ее лишен. Власть, предназначенная для организации общественных отношений, реализуется в виде лидерских функций в сообществах людей. Ее абсолютизация, как и полное отсутствие, вредны для жизнеобеспечения сообществ.

Эстетические отношения возникают на основе эмоционально-психологической привлекательности людей друг для друга и эстетического отражении вещественных объектов внешнего мира. Эти отношения отличаются большой субъективной варианностью.

Все вышеуказанные взаимоотношения могут быть формальными (официальными) и неформальными (неофициальными). *Формальные (официальные) отношения* – нормативно предусмотренные взаимоотношения, закрепленные в официальных документах. *Неформальные (неофициальные) отношения* – взаимоотношения, которые реально складываются при взаимоотношениях между людьми и проявляются в предпочтениях, симпатиях или антипатиях, взаимных оценках, авторитете и т. д.

В основе всех межличностных отношений лежат **эмоциональные переживания**. Как известно из курса общей психологии они могут быть **положительными, отрицательными и нейтральными**. Следовательно, если в основу классификации межличностных отношений положить форму эмоциональных переживаний, то можно говорить о **положительных, отрицательных и нейтральных межличностных отношениях**.

Позитивные межличностные отношения («на встречу людям»). В данных межличностных отношениях доминируют положительные установки в отношении к другим людям. Они находят свое выражение через такие формы, как приятельские отношения, близость, дружба и любовь. **Приятельские отношения** – малоустойчивые, неглубокие, но доброжелательные отношения. Часто возникают спонтанно и также спонтанно прекращаются совсем или на длительный период. **Близость** – тип межличностных отношений двух людей, выражающийся во взаимно приспособительном поведении, направленном на достижение взаимного удовлетворения и чувства безопасности своего положения. **Дружба** – это устойчивые индивидуально-избирательные межличностные отношения, характеризующиеся взаимной привязанностью участников, стремлением быть в обществе других людей, взаимными ожиданиями ответных чувств и предпочтительности. Она строится на взаимопонимании, доверии, активной взаимопомощи, взаимном интересе, искренности и бескорыстности чувств. **Любовь** – наиболее сложный вид межличностных отношений, выражающийся в высокой степени эмоционального положительного отношения к объекту, который выделяется среди других и помещается в центр жизненных интересов субъекта. Любовь может проявляться по отношению к другому человеку как объекту сексуальных потребностей (мужчине или женщине) и несексуальных

потребностей (любовь к родителям, детям, другим членам семьи), к неодушевленным объектам и понятиям (город, Родина, искусство и т.д.). Человек чувствует себя счастливым только тогда, когда он любит и ему отвечают взаимностью. Это подтверждается и многочисленными исследованиями, согласно которым наличие тесных, проверенных временем взаимоотношений повышает жизнеспособность индивида.

Нейтральные межличностные отношения («от людей»). Примером уклонения индивида от межличностных отношений является аутизм. В самом названии данного состояния кроется его суть: внутри себя. **Аутизм** – уход индивида от контактов с окружающей действительностью и погружение в мир собственных переживаний. Наблюдается при психических нарушениях или в случае сильных психологических травм при нормальной психике. Проблема аутистических расстройств изучается очень давно, оставаясь при этом одной из самых загадочных патологий психики. Человек с аутизмом никогда не направляет вовне свою энергию, речь, жесты. Все, что он делает, не имеет социального смысла. Чаще всего диагноз «аутизм» ставится в раннем детстве. Уже к году можно заметить отсутствие улыбки, реакции на имя и необычное поведение малыша. Считается, что уже в первые три месяца жизни дети с аутизмом менее подвижны, имеют скудную мимику и неадекватные реакции на внешние раздражители. Для детей-аутистов характерны эпизоды самостимуляции. Это стереотипные повторяющиеся движения, которые ребенок использует в пугающей или непривычной обстановке. Но при правильном уходе, коррекции раннего аутизма, занятиях и поддержке родителей и педагогов дети-аутисты могут вести нормальную жизнь, обучаться, работать и быть счастливыми.

Безразличие – форма межличностных отношений, проявляющаяся в неказании помощи пострадавшим и нуждающимся. Зависит от таких **факторов**, как «**эффект очевидца**» – помощь оказывается реже при наличии очевидцев, неопределенность ситуации, **личное незнакомство с пострадавшим**, личностные, прежде всего **статусные, характеристики пострадавшего** – люди с высоким статусом быстрее получают помощь, **эмоциональные состояния**, такие как гнев, ярость, злость, страх, депрессия, печаль препятствуют сопереживанию и оказанию помощи, **личностные черты**.

Конформизм – форма межличностных отношений, проявляющаяся в соглашательстве и примиренчестве. Конформизм – это приспособление, а также пассивное согласие с порядком вещей, с мнениями и взглядами, которые существуют в определенном обществе, где находится индивид. Это безоговорочное следование каким-то образцам, имеющим наибольшую силу давления (признанный авторитет, традиции, мнение большинства людей и т. п.), неимение собственной точки зрения по каким-либо вопросам. Этот термин в переводе с латинского языка (*conformis*) означает «сообразный, подобный».

Конформизм в психологии – это податливость личности воображаемому или реальному давлению группы. При таком поведении человек меняет

личные установки и поведение в соответствии с позицией большинства, хотя ранее он ее не разделял. Индивид добровольно отказывается от собственного мнения вне зависимости от того, насколько оно согласуется с его собственными ощущениями и представлениями, принятыми нормами, морально-этическими правилами и логикой.

Зарубежные психологи **Стэнли Милграм** и **Элиот Аронсон** считают, что конформизм – это феномен, который в большей или меньшей степени возникает при наличии или отсутствии следующих **условий**:

- он возрастает, **если задание**, которое необходимо выполнить, довольно **сложное**, или **испытываемый некомпетентен** в этом вопросе;
- **численность группы**: степень конформизма становится наибольшей, когда человек сталкивается с одинаковым мнением трех и более людей;
- **тип личности**: человек с заниженной самооценкой в большей степени подвержен влиянию группы, в отличие от личности с завышенной;
- **состав группы**: если в составе есть эксперты, ее члены являются значимыми людьми, и если в ней присутствуют люди, относящиеся к одной и той же социальной среде, то конформность повышается;
- **сплоченность**: чем сплоченнее группа, тем больше она имеет власти над своими членами;
- **наличие союзника**: если у человека, который отстаивает свое мнение или сомневается во мнении остальных, появляется хотя бы один союзник, то тенденция к подчинению давлению группы падает;
- **авторитет, статус**: человек, который имеет наибольший статус, обладает и наибольшим влиянием, ему легче оказывать влияние на других, ему больше подчиняются;
- **публичный ответ**: человек более подвержен конформизму, когда он должен выступить перед остальными, а не тогда, когда он записывает свои ответы в тетрадь; если мнение высказывается публично, то его, как правило, стараются придерживаться [5, с. 484].

Эгоизм – форма межличностных отношений, проявляющаяся в стремление удовлетворить свои потребности за счет других. Противоположностью эгоизма традиционно считается **альтруизм**, хотя современная психология часто считает такое противопоставление некорректным. Эгоизм часто путают с эгоцентризмом, однако на самом деле эти понятия не тождественны. **Эгоцентризм** – это тип мышления, характеризующийся неспособностью человека воспринимать любое мнение, расходящееся с его точкой зрения. Поэтому эгоцентризм может быть присущ эгоисту, но не всегда, ведь многие люди, ставящие свои интересы выше потребностей других, все же могут прислушиваться к окружающим, воспринимать их аргументы, признавать ошибки и менять свою точку зрения.

Негативные межличностные отношения («против других»). **Негативизм** (от лат. *negatio* – отрицание) – это своеобразная форма межличностных отношений, проявляющаяся в немотивированном, отрицательном поведении, противоположном требованиям и ожиданиям. Это

лишенное разумных оснований сопротивление субъекта оказываемым на него воздействиям. Понятие негативизм первоначально употреблялось лишь в отношении патологических явлений, возникающих при некоторых формах психических заболеваний. В настоящее время это понятие приобрело более широкое значение. Оно употребляется в педагогике и психологии для обозначения любого, кажущегося немотивированным, сопротивления чужому влиянию. Негативизм возникает как защитная реакция на воздействия, которые вступают в противоречия с потребностями субъекта. В этих случаях отказ от выполнения требования – способ выхода из конфликта и освобождение от его травмирующего влияния. Чаще всего негативизм встречается у детей по отношению к требованиям взрослых, предъявляемым без учета потребностей детей. Негативизм усиливается при состояниях утомления или перевозбуждения. Формой негативизма является **упрямство**, за которым стоит мотив самоутверждения. Негативизм и упрямство объединяет то, что они возникают на основе субъективных состояний человека, при игнорировании им объективно существующих целей. Существует две **формы негативизма: пассивный**, который выражается в отказе выполнять предъявляемые требования, и **активный**, при котором производятся действия, противоположные требуемым. Негативизм может быть эпизодическим, ситуативным, но в определенных условиях он может закрепиться и стать устойчивой чертой характера.

Неприязнь к другим – негативное отношение к людям, которое может проявляться в дискриминации, расизме и т.д.

Ненависть – стойкий форма межличностных отношений, проявляющаяся в активном негативном чувстве субъекта, направленном на явления, противоречащие его потребностям, убеждениям, ценностям. Чувство ненависти может вызвать что угодно. По объекту ненависти можно выделить несколько видов этого состояния. Например, помимо взрослой, ученые различают также детскую ненависть. Обычно она направлена на родителей после появления в семье сестры или брата. Психологи называют возникновение такой эмоции у детей «**чувством Каина**». Страх и ненависть тесно связаны. Человек испытывает враждебность к объекту, который, как ему кажется, способен ему навредить. Такое проявление отрицательных чувств иногда становится непреодолимым. Ученые выделяют несколько видов патологий: **мизогамия** – острое отвращение к брачным узам, **мизандрия** – враждебность женщины к мужчинам, **мизогиния** – страх и ненависть мужчин по отношению к женщинам, **мизопедия** – отвращение к детям, в том числе и собственным, **мизантропия** – враждебность по отношению к людям вообще. Принято считать, что чем образованнее человек, тем меньше у него поводов испытывать ненависть, что такое проявление чувств – прерогатива индивидов с низким уровнем интеллекта и слабой волей. Разумный индивид должен научиться преодолевать это отрицательное чувство, подчинять его своей воле и разбираться в причинах его появления.

Агрессия – форма межличностных отношений, проявляющаяся в поведении, направленном на нанесение физического или психологического вреда, ущерба людям или на их уничтожение. Существует множество подходов к определению причин возникновения агрессии. Так, некоторые психологи считают, что агрессия – это врождённое качество человека, связанное с инстинктивными порывами. Другие соотносят данное понятие с необходимостью в осуществлении разрядки индивидуумом (фрустрации), третьи воспринимают её как проявление социального обучения человека, возникшего на основании прошедшего опыта.

Американские психологи **А. Басс** и **А. Дарки** выделили **5 основных видов агрессии**:

физическая агрессия – проявляется, когда на другого индивидуума используется физическое воздействие,

косвенная агрессия – происходит скрытым путём (недобрые подшучивания, создание сплетен) или не направлена на конкретного человека (беспричинные крики, топание ногами, другие проявления взрывов ярости),

раздражение – повышенная возбудимость на внешние раздражители, которая зачастую приводит к всплеску отрицательных эмоций,

вербальная агрессия – проявление негативных чувств через вербальные реакции (визг, крики, ругань, угрозы и т. д.),

негативизм – оппозиционное поведение, которое может проявляться как в пассивной, так и в активной форме борьбы против установившихся законов и традиций [7, с. 5].

Самыми распространёнными в повседневной жизни проявлениями агрессивности являются повышение голоса, злословие, оскорбления, принуждение, физическое воздействие, использование оружия. Скрытые формы включают в себя вредоносное бездействие, уход от контакта, причинение вреда себе вплоть до самоубийства.

Согласно социальной теории, агрессия – это приобретённое в течение жизни свойство человека. Причём развивается она на фоне следующих факторов:

неблагополучные семьи (частые ссоры между родителями, применение физического воздействия на детей, недостаток родительского внимания);

ежедневный показ и пропаганда насилия на телевидении и в прочих СМИ.

Психологи также тесно связывают факторы агрессии человека с такими его **личностными качествами**, как доминантный стиль поведения, повышенная тревожность, тенденция к выявлению враждебности действий других индивидуумов, повышенный или, наоборот, заниженный самоконтроль, пониженное самоуважение и частое ущемление собственного достоинства, полное отсутствие потенциала, в том числе творческого.

Детская агрессивность имеет сходные со взрослой причины, но обладает и некоторыми особенностями. К основным **причинам детской**

агрессии относят желание что-то получить, стремление доминировать, привлечение внимания других детей, самоутверждение, защитная реакция, получение чувства собственного превосходства за счёт унижения других, месть. **Агрессивное поведение подростков** – это, как правило, результат просчётов в воспитании, недостаточного или чрезмерного влияния, нежелание понять ребёнка или банальная нехватка времени. Агрессивный характер подростка формируется при авторитарном типе родительского воздействия, а также в неблагополучных семьях. Агрессия у подростков также возникает при наличии ряда психологических факторов – низкий уровень интеллекта и коммуникативных способностей, примитивизм игровой деятельности, слабые навыки самоконтроля, проблемы со сверстниками, невысокая самооценка. Оставленная на самотёк агрессия со стороны ребёнка в будущем может перерасти в открытые конфликты и даже асоциальное поведение в зрелом возрасте.

3. Понятие аттракции

Особенностью межличностных отношений является их эмоциональная основа. **Эмоциональная основа межличностных отношений** означает, что они возникают и складываются на основе определенных чувств, рождающихся у людей по отношению друг к другу. Они проявляются в форме переживания психологической совместимости или несовместимости, взаимопонимания или же его отсутствия. Выделяют следующие **характеристики межличностных отношений**: симпатию, притяжение, совместимость, срабатываемость, взаимопонимание.

Симпатия (от греч. *sympatheia* – влечение, внутреннее расположение) – это устойчивая эмоциональная положительная установка на субъект взаимодействия, проявляющаяся в приветливости, доброжелательности, восхищении, побуждающее к общению, оказанию внимания, помощи и т. п. Обычно симпатия возникает на основе общих взглядов, ценностей, интересов, нравственных идеалов. Может возникнуть и как следствие избирательной положительной реакции на привлекательную внешность, поведение, черты характера другого человека. В своей динамике симпатия может достигать напряженности, переходя в страстное увлечение, либо прочную привязанность, а может закончиться охлаждением, разочарованием, перейти в антипатию и неприязнь. В межличностных отношениях симпатия является одним из факторов интеграции людей и сохранения психологического комфорта. Чем больше люди похожи на нас, тем больше они кажутся нам симпатичными. Речь больше идет не о внешнем сходстве, а о внутреннем. У людей должны быть похожие идеалы и взгляды. Если наши мысли схожи с мнением другого человека, возникает ощущение того, что ваша точка зрения является правильной. Значение похожести часто используется маркетологами. Доказано, что покупатель с большей вероятностью купит товар у того продавца, который похож на него. Люди, которые находятся друг с другом в

пространственной близости, больше других похожи на нас по своему материальному статусу, семейному положению, установкам будут для нас более симпатичными. Например, проживают в одной местности, работают на одной фирме, ходят вместе на танцы и т. д. Поэтому, чем ближе люди, чем чаще видятся, тем больше у них шансов на возникновение симпатии и на поддержание социальных отношений. Симпатия предполагает сбалансированный обмен между «беру» и «возвращаю». Такое утверждение касается не только материальных ценностей, но и моральных. Так, если мы собеседнику рассказали о себе многое, а он нам – ничего, наша симпатия к нему может ослабиться. При взаимной симпатии эмоциональные положительные установки создают целостное внутригрупповое (внутрипарное) состояние удовлетворения взаимодействием. **Притяжение** – потребность человека быть вместе с другим конкретным человеком. В общем смысле, притяжение рассматривается как физическое явление, заключающееся в тяготении тел друг к другу. В психологии – как установка на другого человека.

Родственным по отношению к данному понятию является – **аттракция** (от англ. *attraction* – притяжение, тяготение). *Межличностная аттракция*. Люди не просто воспринимают друг друга, но формируют друг по отношению к другу определенные отношения. На основе сделанных оценок рождается разнообразная гамма чувств - от неприятия того или иного человека до симпатии, даже любви к нему. Область исследований, связанных с выявлением механизмов образования различных эмоциональных отношений к воспринимаемому человеку, получила название исследования аттракции. Данное понятие заимствовано из англо-американской психологии и перекрывается отечественным термином «межличностная привлекательность».

Аттракция – это и процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего, и продукт этого процесса, т.е. некоторое качество отношения.

Привлекательность человека зависит от его физического и социального облика, способности к сопереживанию и т. д. Когда рассматривают аттракцию как процесс – процесс предпочтения одних людей другими, взаимного притяжения между людьми, взаимной симпатии, – то выделяют внешние и внутренние факторы, его обуславливающие (Куницына В.Н.). К таким факторам ряд исследователей относят: внешние факторы (степень выраженности у человека потребности в аффилиации, эмоциональное состояние партнеров по общению, пространственную близость места проживания или работы общающихся) и внутренние, собственно межличностные детерминанты (физическая привлекательность, демонстрируемый стиль поведения, фактор сходства между партнерами, выражение личного отношения к партнеру в процессе общения) (Куницына, Казаринова, Погольша, 2001). Другие исследователи рассматривают аттракцию как процесс и одновременно результат привлекательности одного

человека для другого; выделяют в ней уровни (симпатия, дружба, любовь) и связывают ее с перцептивной стороной общения (Андреева, 1999).

Выделяют уровни аттракции: симпатия, дружба, любовь (Г.М. Андреева).

Российские психологи Л.Г. Почебут и И.А. Мейжис определили **8 основных условий, при которых может возникнуть любовь:**

1. Доступность. Известно, что большая часть дружеских связей и даже будущих браков закладывается в школьные и студенческие годы. Мы склонны больше доверять тем, кто находится рядом с нами. Наши школьные друзья и соседи, товарищи по студенческой группе и коллеги – вот те люди, среди которых мы ищем себе партнеров. Правда, сегодня ситуация несколько меняется. Люди знакомятся в Интернете, поддерживают долговременные связи, живя в разных странах, и даже в результате женятся. Самое удивительное заключается в том, что пары, образованные в виртуальном пространстве, уживаются друг с другом.

2. Приязнь между людьми может возникнуть спонтанно, и уже при первой встрече у пары формируются впечатления, которые являются ключевыми для дальнейшего развития отношений. В основном это эмоциональные впечатления, которые люди формулируют в терминах «нравится /не нравится». Большинство из них основано на наблюдении за невербальным поведением партнера.

3. Сходство, которое обнаруживается в начале знакомства. Если людям нравятся одни и те же фильмы, книги, музыка, телепередачи, мультфильмы и виды спорта, то они испытывают чувство удовлетворения и готовы к продолжению контактов. Причем люди стремятся найти как можно больше точек соприкосновения, а любое несходство порождает разочарование. Оно либо приведет к прекращению контакта, либо будет преодолено другими, более важными общими интересами.

4. Взаимность. Если я нравлюсь кому-либо, то этот человек мне нравится тоже. Взаимное расположение рождает доверие, которое развивается по мере укрепления контактов. Если мы знаем, что кто-то считает нас привлекательными в каком-либо плане, то испытываем к такому человеку интерес.

5. Возраст любви. «Пора пришла, она влюбилась», – гениальная фраза А. С. Пушкина говорит о спонтанности, но одновременно и о душевной зрелости, готовности к любовному чувству. Еще одна формула А. С. Пушкина – «любви все возрасты покорны» – находит свое подтверждение в жизни. Первое сильное чувство может прийти и в 11–12, и после 50 лет. Особая готовность к любви, когда «приходит пора», связана с личными качествами человека и особенностями его жизненного пути.

6. Спонтанность. «Любовь нечаянно нагрянет, когда ее совсем не ждешь». По результатам многочисленных исследований американских психологов, мужчины более влюбчивы, чем женщины, они медленнее выходят из состояния влюбленности и менее склонны разрывать отношения, которые

считают серьезными. Однако женщины эмоционально глубже и сильнее вовлечены в любовные отношения.

7. Открытость. В отношениях любви важна открытость. Самораскрытие является одной из самых больших ценностей в жизни. Если человек настолько доверяет другому, что готов к самораскрытию, значит, достигнута высшая точка взаимоотношений. Это касается тех случаев, когда самораскрытие носит обоюдный характер.

8. Честность взаимодействия. Любовь требует абсолютной честности. Ложь, обман и интриги убивают любовь, потому что нет ничего неприятнее, чем обнаружить обман любимого человека. Обман разрушает доверие и приводит к угасанию самого большого чувства. Когда два человека действительно любят друг друга и при этом имеют возможность свободно выражать свои чувства, как положительные, так и отрицательные, их связь становится намного более длительной, волнующей и плодотворной, чем в тех случаях, когда партнеры все время «чудесно» относятся друг к другу [5, с. 332–333].

Современные исследователи выдвигают многочисленные теории любви. Но, несмотря на существенные в них различия, в каждой теории любви присутствуют такие параметры, как **страсть, интимность (близость), преданность, привязанность, забота, самопожертвование.**

Динамика межличностных отношений. Отношения между людьми зарождаются, закрепляются, достигают определенной зрелости, после чего могут ослабляться и потом прекращаться. Они имеют определенную динамику, а именно несколько стадий: знакомство, приятельские, товарищеские и дружеские отношения. Процесс ослабления межличностных отношений в «обратную» сторону имеет такую же динамику (переход от дружеских к товарищеским, приятельским и затем идет прекращение отношений).

Среди людей, входящих в круг нашего общения, всегда есть те, кто нам нравится больше, те, кто нам нравится меньше, и те, кто нам вообще не нравится. Те есть наше восприятие других людей, как правило, сопровождается более или менее выраженным оценочным отношением к ним. Стремление нравиться другим людям и их взаимные чувства по отношению к нам составляют важную сторону социальной жизни, играют значительную роль в хорошем самочувствии любого человека. Диапазон привлекательности одного человека для другого представлен в следующей таблице.

Таблица 1. Уровни аттракции

Уровень аттракции	Эмоциональная оценка	Действие
Люблю	Другой человек значит для вас все	Вы хотите постоянно быть вместе с ним
Очень нравится	Вы считаете этого человека своим другом	Вам нравится быть вместе, строить совместные планы
Нравится	Этот человек вызывает у вас положительные эмоции	Вам приятно поговорить с этим человеком

Нейтральный	Этот человек не вызывает у вас ни положительных, ни отрицательных эмоций	Вы не ищете с ним встреч, но и не избегаете его
Не нравится	Этот человек в общем вызывает у вас негативные эмоции	Вы предпочитаете не разговаривать с ним
Очень не нравится	Он входит в список нежелательных лиц	Вы активно избегаете любых контактов с ним
Ненавижу	Когда вы видите этого человека или просто слышите его имя, вы выходите из себя	По крайней мере, в мыслях, вы хотели бы причинить ему вред

Таким образом, межличностная аттракция определяется действием целого ряда *факторов*. Положительное восприятие другого человека может зависеть от

- эмоционального состояния самого воспринимающего,
- от степени выраженности у человека потребности в аффилиации (стремление человека быть в обществе других людей, потребность в создании теплых и доверительных отношений, желание нравиться),
- от того, находится данный человек рядом с вами или он далеко от вас (дистанция).

Людям скорее нравятся те, кто имеет взгляды, образование, ценности, статус, сходные с их собственными, те, чье поведение и стиль общения поддерживают их самоуважение и достоинство.

Притяжение как одно из составляющих межличностной привлекательности в основном связано с потребностью человека быть вместе, рядом с определенным другим человеком. Притяжение чаще, но не всегда, связано с переживаемой симпатией (эмоциональный компонент взаимодействия). Реже, но встречаются случаи, когда притяжение испытывается к личности, не вызывающей выраженной симпатии. Этот феномен притяжения часто обнаруживается при однонаправленном отношении к личности. Таким образом, симпатия и притяжение могут проявляться иногда независимо друг от друга. В том случае, когда они достигают максимального своего значения и совпадают, связывая субъектов общения, взаимодействия, можно говорить о межличностной привлекательности. **Межличностная привлекательность** может приобретать устойчивый характер связи между субъектами, что постепенно переходит в их взаимную привязанность (субъективную взаимозависимость). Межличностная взаимная привязанность предполагает включение мотивационных структур личности. Более того, переход межличностной привлекательности в межличностную привязанность преобразует мотивы взаимоотношений между людьми. Быть вместе реально или мысленно (в представлениях) может стать потребностью конкретных лиц. В том случае, когда готовность субъектов к определенному типу взаимодействия становится достаточно устойчивой, можно говорить об определенном *типе межличностных отношений*: *приятельских, товарищеских, дружеских, супружеских*.

Межличностные симпатии и притяжения можно рассматривать как условие и результат совместимости двух лиц в определённых условиях. *Психологическая совместимость* – способность членов группы к совместному бесконфликтному и согласованному взаимодействию в условиях совместной деятельности. Совместимость бывает обусловлена как сходством каких-либо одних свойств членов группы, так и различием их других свойств. В итоге это приводит к взаимодополняемости людей в условиях совместной деятельности, так что данная группа представляет собой определенную целостность. При изучении психологической совместимости особое внимание уделяется индивидуальным особенностям участников взаимодействия. Советский психолог Н. Н. Обозов выделил *4 уровня совместимости*:

психофизиологический уровень (собеседник воспринимается как внешне привлекательный, приятно пахнущий, его темперамент, реактивность не вызывают раздражений);

психологический уровень (характер, стереотипы и привычки поведения, эмоции принимаются как проявление индивидуальности);

социально-психологический уровень (совпадает система ценностей и вкусов, одобряется межличностный статус);

социологический уровень (социальный статус, профессия, образование способствует формированию симпатии и взаимопонимания между собеседниками) [4].

Совпадение по всем уровням говорит о полной психологической совместимости. Полное несовпадение приводит к возникновению психологического барьера, когда люди не воспринимают друг друга, не желают и не могут общаться. *Психологическая несовместимость* для любой малой группы – это различие ценностных установок, отсутствие дружеских связей, неуважение или неприязнь людей друг к другу, неспособность в критических ситуациях понять друг друга. Все это отрицательно влияет на сработанность группы и препятствуют совместной деятельности.

Исследования показали, что устойчиво взаимодействуют люди, имеющие различный социометрический статус в группе. Быстрее всего решали свою задачу те группы, члены которых были достаточно активны и обменивались информацией, действуя коллегиально.

Испытывают же межличностное неприятие друг к другу, как правило, те лица, которые имеют сходные, но недостаточно высокие статусы (уровень «пренебрегаемых» и «непредпочитаемых»).

Срабатываемость – согласованность в работе между её участниками. В этом случае взаимная удовлетворённость взаимодействием партнёров опосредована деятельностью.

4 Конфликты в межличностных отношениях. Межличностные отношения могут носить конфликтный характер. В социальной психологии существует специальная отрасль, изучающая природу человеческих конфликтов, получившая название – «**конфликтология**».

Понятие конфликта. Понятие «конфликт» характеризуется исключительной широтой содержания и употребляется в разнообразных значениях. В специальной литературе можно встретить такие определения конфликта: «предельный случай обострения противоречия», «трудноразрешимое противоречие, связанное с эмоциональными переживаниями» и т.п. Конфликт – это всегда сложный и многоплановый социальный феномен. В нем участвуют самые различные стороны: индивиды, социальные группы, национально-этнические общности, государства и группы стран, объединенные теми или иными целями и интересами. Конфликты возникают по самым различным причинам и мотивам: психологическим, экономическим, политическим, ценностным, религиозным и т.д. Но каждый из нас также знает, что сама личность внутренне противоречива и подвержена постоянным противоречиям и стрессам. Кому, например, не знакома внутренне напряженная ситуация «и хочется и колется» (стремление начать новое дело, испытать новые ощущения, с одной стороны, и боязнь потерять то, что имеешь, боязнь наказания, с другой) или проблема буриданова осла (когда приходится выбирать между двумя одинаковыми по значимости ценностями). Это многообразие оснований, форм, уровней и мотивов конфликтов и обуславливает трудность определения его понятия и создания типологии конфликтов.

В социальной психологии под **конфликтом** понимают такое отношение между субъектами социального взаимодействия, которое характеризуется их *противоборством на основе противоположно направленных мотивов (потребностей, интересов, целей, идеалов, убеждений) или суждений (мнений, взглядов, оценок и т.д.)*.

Конфликт – это явление межличностных и групповых отношений. С точки зрения сущности отношений, любой конфликт есть проявление противоборства, т.е. проявление активного преследующего определенные цели столкновения тенденций, оценок, принципов, взглядов. С точки зрения целей, конфликт есть стремление одержать победу, утвердить защищаемую идею, принцип, поступок, личность. С позиции межличностных отношений конфликт представляет собой деструкцию этих отношений на эмоциональном, когнитивном или поведенческом уровне. Если прожить без конфликтов невозможно, то каждый должен научиться поведению в конфликтной ситуации. Конфликт служит способом выявления и разрешения противоречий, имеющих личную значимость для каждого из предполагаемых участников.

Конфликт как сложное психологическое явление характеризуется следующими **параметрами: структура и содержание, причины, функции, виды и динамика.**

Структура и содержание конфликта. Структуру конфликта можно выразить формулой: **конфликт = конфликтная ситуация + инцидент.** **Конфликтная ситуация** характеризуется наличием накопившихся противоречий в интересах и потребностях сторон, которые, однако, могут долго не осознаваться. Она отражает всю совокупность причин и условий,

предшествующих конфликту и вызывающих его. На конфликтную ситуацию обычно влияют: **объект конфликта**, его **субъекты** (стороны), **позиции** (мотивировка) **сторон**, **образ ситуации**, представленной в сознании каждой из сторон. **Инцидент** – формальный повод, случай для начала непосредственного столкновения сторон. Инцидент знаменует собой переход конфликта в новое качество, являясь сигналом к началу открытого противостояния.

Объектом конфликта является реальный или идеальный предмет, который служит причиной конфликта. Объект конфликта очень трудно, подчас невозможно определить. Кроме того, существует опасность, что в процессе конфликтного взаимодействия один объект конфликта может быть подменен другим, что часто происходит неосознанно и усложняет разрешение конфликта.

Субъекты (стороны) конфликта – это непосредственные его участники. Некоторые ученые предлагают разделять стороны и участников конфликта, мотивируя это тем, что при развитии в нем могут оказаться случайные люди (участники конфликта), чьи интересы не совпадают с интересами сторон (субъектов) конфликта, но которые оказались в зоне действий последнего.

Цели, мотивы и задачи конфликтующих сторон определяют **позиции субъектов** – внутренние и внешние. Первые представляют собой открыто предъявляемые требования к оппоненту. Вторые содержат истинные мотивы вступления в конфликт. Внутренняя позиция может не совпадать с внешней. Кроме того, она может быть неосознаваемой и самим субъектом. Для конструктивного разрешения конфликта необходимо правильно осмыслить свою внутреннюю позицию.

На конфликтную ситуацию большое влияние оказывает **образ ситуации** оппонента, его видение сложившихся условий. Часто образы ситуаций обеих сторон бывают прямо противоположны, а для разрешения конфликта важно уметь посмотреть на проблему глазами оппонента.

В структуру конфликта включают также **ранги оппонентов**. Оппонент первого ранга – это индивид, который выступает в конфликте от своего имени и отстаивает собственные интересы и цели. Оппонент второго ранга – индивид (или группа), который выступает от имени группы и преследует ее цели. Оппонентом третьего ранга является индивид (или структура), выступающий от имени структуры, которая состоит из взаимодействующих простых групп.

Причины конфликта – явления, события, факты, ситуации, которые предшествуют конфликту и при определенных условиях деятельности субъектов социального взаимодействия вызывают его. Причины конфликтов обнаруживают себя в конфликтных ситуациях, устранение которых и является необходимым условием разрешения конфликтов. **Причинами конфликта** могут быть:

1) неадекватная самооценка и неадекватные представления людей. У каждого человека формируется свой «Я-образ», и его стабильность служит предпосылкой последовательности и устойчивости поведения. В соответствии с «Я-образом», т.е. набором представлений о себе, индивид строит свои

отношения с окружающими его людьми, осуществляет самооценку и определенным образом относится к другим людям. Если какая-либо информация не соответствует его «Я-образу», то человек может игнорировать эту информацию, даже если она объективна, и, наоборот, соглашаться с ошибочными или ложными данными, если они соответствуют «Я-образу». При объективной оценке себя и своих возможностей реакция на справедливую критику обычно бывает правильной, а при завышенной самооценке воспринимается как оскорбление или замечание, что приводит к конфликту. При заниженной самооценке критика также чревата конфликтами (отказ от работы или задания, поручения), к чему еще добавляются глубокие внутриличностные переживания самого субъекта. В подобных случаях включаются необходимые механизмы защиты своего «Я-образа», которые затрудняют восприятие критических замечаний. Неадекватное представление о себе создает психологические барьеры (общения, игнорирования информации, чужого мнения) и порождает конфликтное поведение;

2) неправильно полученная или неправильно понятая информация индивидом о самом себе, а также неспособность эту информацию получить. К причине, связанной с «Я-образом», относится и неумение понять другого человека, неспособность оценить чувство его собственного достоинства или иллюзорные представления о его индивидуальных и социально-психологических особенностях, предвзятость и предубежденность одного человека в отношении другого и т.д.;

3) несоответствие социальных ролей. С одной стороны, перераспределение ролей в обществе, группе не всегда происходит спокойно и иногда становится источником конфликтов. С другой стороны, причиной конфликта может оказаться несовместимость ролей, которые необходимо выполнять человеку в данный момент. Например, даже при хороших отношениях с родителями подростки не терпят их присутствия в компании своих сверстников. Наконец, различные представления двух или более индивидов о содержании одной и той же роли, выполняемой одним из них, также приводят к конфликту;

4) групповая дискриминация. В рамках теории социальной идентичности американские психологи Г. Тэджфел и Дж. Тернер доказали универсальность и неизбежность групповой дискриминации, представляющей собой деление на «своих» и «чужих», которое приводит к пренебрежительному отношению к «чужим» и к оправданным поэтому нападкам на них;

5) ограниченность ресурсов, подлежащих распределению. Под ресурсами можно понимать любой объект конфликта. Объективные причины тогда становятся источниками конфликта, когда они не позволяют личности или группе реализовывать свои потребности, задевают личные или групповые интересы, ограничивают их деятельность и поведение. Реакция индивида или группы в этом случае зависит от социальной развитости личности или группы, от принятых (действующих) у них или в обществе норм и правил

взаимоотношений, от уровня притязаний, от значимости для индивида или группы поставленных целей.

Функции конфликта. Конфликты могут выполнять позитивные и негативные функции. К **позитивным функциям** конфликтов относятся:

- разрядка напряженности между конфликтующими сторонами (конфликт способствует установлению лучшего взаимопонимания между людьми, но это возможно только при социальном контроле за ходом конфликта);
- информационная и связующая функции (люди могут проверить и лучше узнать друг друга);
- сплочение и структурирование организаций (противоборство с внешним врагом, преодоление общих трудностей поддерживает организованность совместных действий людей в группе);
- стимулирование к изменениям и развитию (конфликты могут заставить людей искать новые пути и аргументы в отстаивании своих позиций, достижении лучших результатов во взаимодействии);
- снятие синдрома покорности (при развитии конфликта люди начинают высказывать идеи, которые ранее скрывали, что позволяет глубже понять ситуацию, проработать варианты решения проблем);
- диагностическая функция (при активизации действий каждая сторона спланируется вокруг общих интересов, выявляются противники, и конфликт может быть быстрее разрешен).

К **негативным функциям** конфликта относятся:

- большие эмоциональные и материальные затраты на разрешение конфликта;
- исключение из коллектива, группы, увольнение сотрудников, снижение производительности труда или обучения, ухудшение социально-психологического климата в коллективе, группе;
- уменьшение степени сотрудничества между сторонами в будущем или полное прекращение такового;
- неадекватное (завышенное) восприятие своей группы, коллектива по отношению к другим группам, представление о других группах как о врагах;
- утверждение духа конфронтации в организации, группе или обществе в целом, придание большего значения борьбе и победе в конфликте, чем решению реальных проблем.

Классификация конфликтов. Конфликты, представляющие собой сложное социально-психологическое явление, весьма многообразны. Это не только позволяет классифицировать конфликты по различным основаниям, признакам, но и помогает ориентироваться в их специфических проявлениях, оценить возможные пути их разрешения (таблица 2.) [4, с.188-189].

Таблица 2. Виды конфликтов

Основание для классификации	Виды конфликтов	Общая характеристика
1	2	3
1. Сферы проявления конфликта	1. Экономические	В основе лежат экономические противоречия.
	2. Идеологические	В основе лежат противоречия во взглядах
	3. Социально-бытовые	В основе лежат противоречия социальной сферы
	4. Семейно-бытовые	В основе лежат противоречия семейных отношений
2. Степень длительности и напряженности конфликта	5. Бурные быстротекущие	Возникают на основе индивидуальных психологических особенностей личности, отличаются агрессивностью и крайней враждебностью конфликтующих
	6. Острые длительные	Возникают при наличии глубоких противоречий
	7. Слабовыраженные и вялотекущие	Связаны с не очень острыми противоречиями либо пассивностью одной из сторон
	8. Слабовыраженные и быстротекущие	Обусловлены поверхностными причинами, носят эпизодический характер
1	2	3
3. Субъекты конфликтного взаимодействия	9. Внутриличностные	Связаны со столкновением противоположно направленных мотивов личности
	10. Межличностные	Субъектами конфликта выступают две личности
	11. Конфликты «личность – группа»	Субъектами конфликта являются, с одной стороны, личность, а с другой – группа (микрогруппа)
	12. Межгрупповые конфликты	Субъектами конфликта выступают малые социальные группы или микрогруппы
4. Социальные последствия	13. Конструктивные	В основе таких конфликтов лежат объективные противоречия. Способствуют развитию организации или другой социальной системы
	14. Деструктивные	В основе таких конфликтов, как правило, лежат субъективные причины. Они создают социальную напряженность и ведут к разрушению социальной системы
5. Предмет конфликта	15. Реалистичные (предметные)	Имеют четкий предмет (содержание) конфликта.
	16. Нереалистичные (беспредметные)	Не имеют предмета или имеющийся предмет не является жизненно важным и содержательным.

Конфликт внутриличностный обусловлен различными психологическими факторами внутреннего мира личности, часто кажущимися или являющимися несовместимыми: потребностями, интересами, ценностями, мотивами и т.п. В зависимости от того, какие внутренние стороны личности выступают в конфликт, выделяют следующие его формы: мотивационный, нравственный, нереализованного желания, ролевой, адаптационный, неадекватной самооценки и т.д. Внутриличностный конфликт – один из самых сложных психологических конфликтов, который разыгрывается во

внутреннем мире человека. Развитие личности невозможно без преодоления внутренних противоречий, разрешения психологических конфликтов.

Внутриличностные конфликты конструктивного характера являются необходимыми моментами развития личности. Внутриличностные же конфликты деструктивного характера несут серьезную опасность для личности: от тяжелых переживаний, вызывающих стрессы, до крайней формы своего разрешения – суицида. Поэтому для каждого человека важно знать сущность внутриличностных конфликтов, их причины и способы разрешения.

Конфликт межличностный – самый распространенный вид конфликта, который охватывает практически все сферы человеческих отношений. В основе межличностного конфликта лежат противоречия между людьми, несовместимость их взглядов, интересов, потребностей.

Конфликт между личностью и группой возникает, когда член группы отстает от сложившихся в группе норм поведения и труда. Причины такого конфликта всегда связаны: а) с нарушениями ролевых ожиданий; б) с неадекватностью внутренней установки статуса личности (особенно конфликтность личности с группой наблюдается при завышении у нее внутренней установки); в) с нарушением групповых норм.

Конфликт межгрупповой представляет собой противоборство, в основе которого лежит столкновение противоположно направленных групповых мотивов (интересов, ценностей, целей).

Конфликты имеют как негативные, так и позитивные последствия. Если они способствуют принятию обоснованных решений, и развитию взаимоотношений, то их называют **конструктивными** (функциональными). Для конструктивных конфликтов характерны разногласия, которые затрагивают принципиальные стороны, проблемы жизнедеятельности организации и ее членов, разрешение которых выводит организацию и личность на новый, более высокий и эффективный уровень развития, появляются условия для сотрудничества, взаимопонимания. Конструктивным конфликт бывает тогда, когда оппоненты не выходят за рамки этических норм, деловых отношений и разумных аргументов.

Конфликты, препятствующие принятию решений, эффективному взаимодействию в группе и организации, называют **деструктивными** (дисфункциональными). Деструктивный конфликт возникает в двух случаях: когда одна из сторон упорно и жестко настаивает на своей позиции и не желает учитывать интересы другой стороны; когда один из оппонентов прибегает к нравственно осуждаемым методам борьбы, стремится психологически подавить партнера, дискредитируя и унижая его. Чтобы направить конфликты в конструктивное русло, необходимо уметь их анализировать, понимать их причины и возможные последствия.

Реалистические конфликты вызваны неудовлетворением определенных требований участников или несправедливым, по мнению, одной или обеих сторон, распределением между ними каких-либо преимуществ и направлены на достижение конкретного результата.

Нереалистические конфликты имеют своей целью открытое выражение накопившихся отрицательных эмоций, обид, враждебности, т.е. острое конфликтное взаимодействие становится здесь не средством достижения какого-либо результата, а самоцелью. Начавшись как реалистический, конфликт может превратиться в нереалистический, если предмет конфликта чрезвычайно значим для участников, а они не могут найти приемлемое решение, справиться с ситуацией. Это повышает эмоциональную напряженность и требует освобождения от накопившихся отрицательных эмоций. Нереалистические конфликты всегда деструктивны. Их гораздо сложнее урегулировать, придать им конструктивный характер.

Приведенная классификация конфликтов не является полной. Она может быть расширена посредством выделения других типов конфликтов по самым разным основаниям. Так, по **сферам жизнедеятельности людей** выделяют следующие виды конфликтов: бытовые, семейные, трудовые, воинские, учебно-педагогические и др. По **характеру объектов**, по поводу которых возникают конфликты, они бывают: ресурсные, статусно-ролевые, социокультурные, идеологические и др. По **направленности воздействия и распределения полномочий**: конфликты бывают «по вертикали» (начальник-подчиненный, вышестоящая организация-нижестоящая организация); конфликты «по горизонтали» (между руководителями одного ранга, между коллегами).

Динамика конфликта. Началом конфликта выступает **инцидент**, т.е. действия оппозиционных сторон, направленные на достижение их целей. Инцидент характеризуется осознанием конфликтной ситуации и переходом к непосредственной активности. Однако нельзя приравнивать осознание конфликтной ситуации к инциденту, так как оно не является инцидентом, но инцидент из нее вытекает. Таким образом, конфликт представляет собой следствие накладывания инцидента (формального повода) на конфликтную ситуацию.

Выделяют **3 основные стадии развития конфликта**:

- 1) латентную стадию (предконфликтная ситуация),
- 2) стадию открытого конфликта,
- 3) стадию разрешения (завершения) конфликта.

На первой скрытой (латентной) стадии возникают уже все основные элементы, образующие структуру конфликта, его причины и главные участники, т.е. налицо основная база предпосылок для конфликтных действий, в частности, определенный объект возможного противостояния, наличие двух сторон, способных одновременно претендовать на этот объект, осознание одной или обеими сторонами ситуации как конфликтной. На этой «инкубационной» стадии развития конфликта могут предприниматься попытки решить вопрос «полюбовно», например, отменить приказ о дисциплинарном взыскании, улучшить условия труда и т.п. Но при отсутствии положительной реакции на эти попытки конфликт переходит в **открытую стадию**.

Признаком перехода скрытой (латентной) стадии конфликта на вторую является переход сторон к явному **конфликтному поведению**. Как отмечалось выше, конфликтное поведение представляет собой выраженные вовне действия сторон. Их специфика как особой формы взаимодействия состоит в том, что они направлены на блокирование достижения противником его целей и осуществление своих собственных целей. Другими признаками конфликтных действий являются:

- расширение числа участников;
- нарастание числа проблем, образующих комплекс причин конфликта, переход от деловых проблем к личностным;
- смещение эмоциональной окраски конфликта в сторону темного спектра, негативных чувств, таких, как неприязнь, ненависть и т.п.;
- возрастание степени психической напряженности до уровня стрессовой ситуации.

Вся совокупность действий участников конфликта на его открытой стадии характеризуется термином **эскалация**, под которым понимаются интенсификация борьбы, нарастание разрушительных действий сторон друг против друга, создающих новые предпосылки для негативного исхода конфликта. На эскалацию конфликта в подавляющем большинстве случаев влияют **конфликтогены**.

По мнению белорусского социолога и психолога **В. П. Шейнова**, под конфликтогенами понимают – слова, действия (или бездействие), способные привести к конфликту [9, с. 243]. Все используемые конфликтогены условно можно разделить на **5 типов**: 1) стремление к превосходству; 2) проявление агрессивности; 3) проявление эгоизма; 4) нарушение общепринятых правил; 5) неблагоприятное стечение обстоятельств [9, с. 247].

Существует определенная психологическая **закономерность эскалации конфликтогенов**, которую нельзя игнорировать. Игнорирование закономерности эскалации конфликтогенов – это прямая дорога к конфликту. Суть ее состоит в том, что **на конфликтоген в наш адрес мы стараемся ответить более сильным конфликтогеном, нередко максимально сильным среди всех возможных** [9, с. 243]. В результате сила конфликтогенов стремительно нарастает. Конфликтогены настраивают нас на борьбу, что сопровождается выделением в кровь адреналина, придающего нашему поведению агрессивность. Сильные конфликтогены, вызывающие гнев, ярость, провоцируют выделение норадреналина. Каждый из нас нуждается в положительных эмоциях, поэтому человек, одаривающий благожелательными посланиями, становится желанным собеседником. Поэтому с целью предупреждения конфликта необходимо использовать **4 правила бесконфликтного поведения**:

1. Не допускайте конфликтогенов. Поставьте себя на место собеседника: не обиделись бы вы, услышав что-либо подобное? Допустите вероятность того, что положение этого человека в чем-то уязвимее вашего.

2. Не отвечайте конфликтогеном на конфликтоген. Помните: если не остановитесь сейчас, то позднее сделать это будет практически невозможно – так стремительно нарастает сила конфликтогенов!

3. Проявляйте эмпатию к собеседнику.

4. Делайте как можно больше благожелательных посылов в адрес партнера, собеседника. Благожелательный посыл – понятие, противоположное конфликтогену. Это то, что поднимает настроение человека (похвала, комплимент, дружеская улыбка, внимание, интерес к личности, сочувствие, уважительное отношение). Благожелательные послы настраивают нас на комфортное, бесконфликтное общение, они вызывают выделение так называемых «гормонов удовольствия» – эндорфинов.

Последствия эскалации, целиком зависящие от позиции сторон, особенно той, которая имеет большие ресурсы и силы, могут быть двух видов. В первом случае несовместимости сторон, стремления к уничтожению другой стороны последствия открытой стадии конфликта могут быть катастрофическими, привести к развалу добрых отношений или даже к уничтожению одной из сторон. В другом случае, при обоюдном стремлении сторон к снятию возникшего напряжения, взаимным уступкам, к восстановлению сотрудничества, конфликт вступает в третью **стадию разрешения и завершения**. Любой конфликт когда-нибудь завершается. Завершение конфликта может происходить несколькими **путями**, среди которых обычно выделяют:

- 1) полное прекращение конфликта путем взаимного примирения сторон на какой-либо основе;
- 2) прекращение конфликта вследствие победы одной из сторон;
- 3) ослабление конфликта почти до полного примирения на основе взаимных уступок или уступок одной из сторон;
- 4) трансформация конфликта путем перерастания его в новый конфликт, который затмевает первый, или перерастания в перманентную конфликтную ситуацию;
- 5) постепенное затухание конфликта на основе самопроизвольного течения;
- 6) механическое прекращение конфликта.

Основными **формами завершения конфликта** являются: разрешение, урегулирование, затухание, устранение, перерастание в другой конфликт. **Разрешение конфликта** – это совместная деятельность его участников, направленная на прекращение противодействия и решение проблемы, которая привела к столкновению. Разрешение конфликта предполагает активность обеих сторон по преобразованию условий, в которых они взаимодействуют, по устранению причин конфликта. Разрешение конфликта возможно за счет изменения объективной конфликтной ситуации или за счет трансформации образов этой конфликтной ситуации, имеющихся у оппонентов. Разрешение конфликта может быть частичным (исключение конфликтных действий, однако побуждение к конфликту все же остается) и полным (конфликт

устраняется на уровне внешнего поведения и на уровне внутренних побуждений).

Частичное разрешение конфликта достигается, когда прекращается внешнее конфликтное поведение сторон, но еще не преобразуется внутренняя, так называемая когнитивная, интеллектуальная и эмоциональная сфера, породившая конфликтное поведение. Так, конфликт разрешается не полностью, лишь на поведенческом уровне, когда, например, применяются административные санкции к обеим сторонам конфликта, а объективная причина конфликта не устраняется. **Полное разрешение** конфликта достигается лишь тогда, когда преобразуются оба компонента конфликтной ситуации – на внешнем, и на внутреннем уровнях. Такой полный результат достигается, например, при удовлетворении всех справедливых требований конфликтующей стороны или обеих сторон путем изыскания дополнительных ресурсов.

Урегулирование конфликта отличается от его разрешения тем, что в устранении противоречия между его сторонами принимает участие третья сторона. Ее участие возможно как с согласия противоборствующих сторон, так и без него. Для урегулирования конфликта необходимо прежде всего проанализировать конфликтную ситуацию, а затем и предпринимать необходимые действия:

- а) выяснить причины, а не поводы конфликта;
- б) определить зоны конфликта, т.е. включенность определенных сил (следует разграничить деловые стороны конфликта от межличностных сторон);
- в) выяснить мотивы вступления людей в конфликт (мотивировки, объяснения причин могут не совпадать с истинным положением дел, а неумение выяснить мотивы приводит к невозможности урегулирования конфликта);
- г) при анализе конфликтных ситуаций необходима беспристрастность.

Урегулирование конфликтов предполагает – повышение открытости и взаимного доверия конфликтующих сторон; налаживание их прямых контактов друг с другом; организацию открытого, непредвзятого обсуждения и совместного анализа сложившейся ситуации или же (в крайнем случае) прекращение всех контактов оппонентов друг с другом; воздействие на конфликтующие стороны в интересах урегулирования конфликта.

Затухание конфликта – это временное прекращение противодействия при сохранении основных признаков конфликта и напряженных отношений между его участниками. Конфликт переходит из «явной» формы в скрытую. Затухание конфликта обычно происходит в результате истощения ресурсов обеих сторон, необходимых для борьбы, потери мотива к борьбе, снижения важности объекта конфликта, переориентации мотивации сторон (возникновение новых проблем, более значимых, чем борьба в конфликте).

Под устранением конфликта понимается такое воздействие на него, в результате которого ликвидируются основные структурные элементы

конфликта. Несмотря на «неконструктивность» устранения, существуют ситуации, которые требуют быстрых и решительных воздействий на конфликт (угроза насилия, гибели людей, дефицит времени или материальных возможностей).

Перерастание в другой конфликт случается тогда, когда в отношениях сторон возникает новое, более значимое противоречие и происходит смена объекта конфликта.

Критериями конструктивного разрешения конфликта являются степень разрешения противоречия, лежащего в основе конфликта, и победа в нем правого оппонента. Важно, чтобы при разрешении конфликта было найдено решение проблемы, из-за которой он возник. Чем полнее разрешено противоречие, тем больше шансов для нормализации отношений между участниками, меньше вероятность перерастания конфликта в новое противостояние.

Не менее существенной является победа правой стороны. Утверждение истины, победа справедливости благоприятно сказываются на социально-психологическом климате во взаимоотношениях между противоборствующими сторонами. В то же время необходимо помнить, что у неправой стороны тоже есть свои интересы. Если их вообще игнорировать, не стремиться переориентировать мотивацию неправого оппонента, то это в дальнейшем чревато новыми конфликтами.

Поведение в условиях конфликта. Любой конфликт вызывает и сопровождается определенным поведением его участников. Поведение людей в условиях конфликта выражается в основном в акцентуированной форме и представляет собой результат проявления психики конфликтующих людей и итог их деятельности. Внутренним содержанием конфликтного поведения выступают: цель, порождающая образ его результата и обеспечивающая основу для управления им; ряд продуманных и правильно организованных мыслительных действий, направленных на активизацию в памяти прошлого опыта, связанного с подобными ситуациями и их оценкой; выбор типового плана достижения цели; волевое управление, обеспечивающее пуск и прекращение поведения; обратная связь, реализующаяся в контроле за исполнением плана и достижением намеченной цели. Если отсутствует хотя бы один из элементов этой функциональной последовательности, то поведение становится невозможным и распадается.

Внешним проявлением конфликтного поведения являются его **стратегии**, состоящие в выборе и воплощении в жизнь конкретных тактик межличностного взаимодействия. К ним, по мнению американского психолога **Томаса-Килмена**, следует относить:

соперничество (противодействие), т. е. стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другим людям;

сотрудничество, когда участники конфликта приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон;

избегание, для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденций к достижению собственных целей;
приспособление, означающее уступчивость в противовес сотрудничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого;
компромисс, реализующийся в частном достижении целей партнеров ради условного равенства.

Нельзя однозначно утверждать, какая стратегия поведения лучше. Важно учитывать особенности ситуации: то, что подойдет в одном случае, может не подойти в другом. Наиболее перспективной представляется **стратегия сотрудничества**, однако она требует очень много времени на разрешение конфликта и неприемлема в условиях жестко лимитированного времени. Преимущества сотрудничества в том, что оно позволяет до конца разрешить проблему, разобраться со всеми потребностями всех участников конфликта и выбрать наилучшее решение, полностью устраивающее все стороны. Недостатками данного способа являются большие временные затраты и невозможность в некоторых случаях найти решение, до конца удовлетворяющее все стороны конфликта. **Соперничество** предполагает максимальный учет своих интересов и потребностей и применяется тогда, когда надо быстро разрешить проблему в свою пользу. Достоинством этой стратегии является выявление наиболее динамичного участника. Примерами подобной стратегии служат различные конкурсы и соревнования. К недостаткам соперничества относятся проигрыш одной или нескольких, а иногда и всех сторон конфликта, высокий уровень напряжения и возможный разрыв всяких взаимоотношений сторон конфликта. **Избегание** полезно в тех случаях, когда нет времени или возможности разрешить конфликт немедленно. К негативной стороне этой стратегии можно отнести то, что конфликт при применении данной стратегии не разрешается. Достоинством **приспособления** считается сохранение отношений с оппонентом. К недостаткам – отказ от удовлетворения своих интересов и потребностей. Данная стратегия применяется, когда у индивида имеется мало шансов на победу или когда ситуация незначима для индивида и важно сохранить отношения. **Компромисс** требует гораздо меньше времени и меньше усилий на решение вопроса, в целом устраивающего стороны конфликта. В этом состоят преимущества компромисса. К недостаткам его относится остаточная неудовлетворенность сторон, пожертвовавших какими-либо своими интересами.

4. Сущность и специфика педагогического конфликта.

В педагогической деятельности конфликтные ситуации происходят достаточно часто. В любом общеобразовательном учреждении можно выделить четыре основных субъекта деятельности: ученик, учитель, родители и администратор. В зависимости от того, какие субъекты вступают во взаимодействие, конфликты подразделяются на такие **виды**: ученик – ученик, ученик – учитель, ученик – родители, ученик – администратор, учитель –

учитель, учитель – родители, учитель – администратор, родители – родители, родители – администратор, администратор – администратор [10, с. 33].

Конфликты в педагогическом процессе **подразделяются** на:

- **конфликты, возникающие из-за недостатка ресурсов** (чего-то не хватает на всех: учебных пособий, внимания педагога, дружбы сверстников). Такие ситуации уладить легче всего.

- **конфликты, связанные с желаниями, стремлениями, потребностями** (включая стремление к власти, дружбе, самоутверждению, достижению), которые приходят в противоречие с желаниями других людей. Разрешить эти конфликты сложно, так как причины их скрыты.

- **конфликты между личностными ценностями.** Это трудноразрешимые конфликты. Когда ставятся под сомнение наши ценности, мы ощущаем это как угрозу смыслу своей жизни и становимся совершенно нетерпимыми (необязательно считать, что речь при этом идет о религиозных или политических взглядах). Конфликты между целями относятся к той же категории. У каждого человека есть какие-то цели, наши старания достигнуть цели отражают ее ценность для нас. Когда вступают в противоречие цели разных людей, достичь согласия нелегко.

Педагогические конфликты имеют свои **особенности**, которые отличают их от других конфликтов в сфере социального взаимодействия. К таким специфическим особенностям следует **отнести**:

- **ответственность педагога за педагогически правильное разрешение проблемных ситуаций**, так как любое учебное заведение – это, прежде всего, доступная возрасту учащихся модель общества, где они усваивают нормы отношений между людьми;

- **участники конфликта имеют разный социальный статус** (педагог-учащийся), чем и определяется их поведение в конфликте;

- **разница в жизненном опыте участников** порождает разную степень ответственности за ошибки при разрешении конфликтов;

- **различное понимание событий и их причин** (конфликт «глазами педагога» и «глазами учащегося» видится по-разному), поэтому педагогу не всегда легко понять глубину переживаний учащегося, а учащемуся – справиться со своими отрицательными эмоциями и подчинить их разуму;

- **присутствие других учащихся в ситуации столкновения педагога и отдельного учащегося** делает их не просто свидетелями, а участниками конфликта, а конфликт приобретает воспитательный смысл и для них. Об этом всегда приходится помнить педагогу;

- **профессиональная позиция педагога** в конфликте с учащимся обязывает его взять на себя **инициативу в его разрешении** и на первое место суметь поставить интересы учащегося как формирующейся и зависящей от него личности;

- **всякая ошибка педагога при разрешении конфликта порождает новые**, в которые включаются другие учащиеся;

– **конфликт в педагогической деятельности легче предупредить, чем разрешить.**

Выполнение последнего правила во многом зависит от того, насколько глубоко и правильно педагог осознает истинные причины своих конфликтных отношений с учащимися. Нередко эти причины кроются в **особенностях его личности**, а также в **уровне профессионально-педагогической компетентности**, касающейся психологической подготовки педагога:

– ограниченные возможности педагога прогнозировать на учебных занятиях поведение учащихся. Неожиданность их поступков часто нарушает запланированный ход работы, вызывает у педагога раздражение и стремление любыми средствами убрать помехи. Недостаток информации о причинах случившегося затрудняет выбор оптимального поведения и соответствующего сложившейся обстановке тона обращения;

– свидетелями ситуации являются другие учащиеся, поэтому педагог стремится сохранить свой социальный статус любыми средствами и тем самым часто доводит ситуацию до конфликтной;

– педагогом, как правило, оценивается не отдельный поступок учащегося, а его личность в целом (глобальная педагогическая оценка). Такая оценка часто определяет отношение к учащемуся других педагогов и сверстников.

Особенности конфликтов между учащимися. Косвенно педагог всегда втянут в конфликтные отношения между учащимися и обязан участвовать в их разрешении. Это не означает их подавление. В зависимости от ситуации может быть необходимо административное вмешательство, а может быть – просто добрый совет. Что нужно для того, чтобы не дать разгореться конфликту? Самое главное – сосредоточиться на проблеме, а не на участниках, погасить проявление отрицательных эмоций и устранить ощущение угрозы, объективно разобраться в конфликтной ситуации.

Причинами конфликтных ситуаций в классе могут быть – атмосфера соперничества, вражды, нетерпимости, недоверия, неумение общаться, неадекватность выражения эмоций, отсутствие навыков разрешения конфликтов, злоупотребление властью со стороны педагогов.

Среди учащихся наиболее распространены **конфликты лидерства**, в которых отражается борьба двух-трех лидеров и их группировок за первенство в классе. В средних классах часто конфликтуют группы мальчиков и девочек. Может обозначиться конфликт трех-четырех подростков с целым классом или конфликтное противостояние одного школьника и класса. По наблюдениям психологов, путь к лидерству, особенно в подростковой среде, связан с демонстрацией превосходства, цинизма, жестокости, безжалостности.

Генезис агрессивного поведения школьников связан с дефектами социализации личности. Так, обнаружена положительная связь между количеством агрессивных действий у дошкольников и частотой их наказания, применяемого родителями. Кроме того, было подтверждено, что конфликтные мальчики воспитывались, как правило, родителями, применявшими по

отношению к ним физическое насилие. Поэтому ряд исследователей считают наказание моделью конфликтного поведения личности [10, с. 34].

На ранних этапах социализации агрессивное поведение может возникнуть случайно, однако если цель успешно достигнута агрессивным способом, то может появиться желание вновь использовать агрессию для выхода из различных трудных ситуаций. Если присутствует личностная основа, то агрессия выступает не как способ достижения, а как самоцель. Агрессия приобретает самостоятельный мотив поведения, что обуславливает враждебность по отношению к другим при низком уровне самоконтроля.

Конфликты в среде учащихся также обусловлены важной особенностью возраста и социального статуса. С одной стороны, учащиеся считают себя взрослыми и пытаются вести соответствующим образом, а с другой, находятся в полной или частичной материальной зависимости от своих родителей. Это не позволяет им обрести равное положение со взрослыми, поэтому в среде сверстников они пытаются компенсировать свою неудовлетворенность занимаемым положением и агрессивными формами поведения, демонстрируя свою взрослость перед теми, кто в физическом или личностном плане слабее их. Как и любые конфликты, возникающие в малых группах, конфликты в среде учащихся полностью изжить практически невозможно. Усилия педагога должны быть в первую очередь направлены на то, чтобы предотвратить конфликтные взаимоотношения учащихся. Заметную роль в этом может сыграть дисциплина – умение обеспечить каждому учащемуся необходимую для его полноценного развития свободу в рамках разумного подчинения порядку.

Особенности конфликтов между учителями и учениками. Конфликты в педагогической деятельности надолго нарушают систему взаимоотношений между педагогом и учащимися, вызывают у педагога глубокое стрессовое состояние и неудовлетворенность своей работой. Такое состояние усугубляется сознанием того, что успех в педагогической деятельности зависит от поведения учащихся, что может привести к появлению состояния зависимости педагога от «милости» его воспитанников.

По мнению М. Рыбаковой, конфликты между учителем и учеником можно классифицировать так:

- действия, связанные с успеваемостью ученика, выполнением им учебных и внеучебных заданий;
- поведение (поступки) учителя как реакция на нарушение учеником правил поведения в школе и вне ее;
- отношения, возникающие в сфере эмоционально-личностных отношений учащихся и учителей [11, с. 18].

Конфликты в деятельности возникают между учителем и учеником в различных случаях, например, в отказе ученика выполнить учебное задание или некачественном его выполнении. Причинами чего может быть – утомление, сложность в усвоении учебного материала, порой некорректное замечание ученику, вместо конкретной помощи. Такие конфликты часто

происходят с учениками, которым трудно усваивать материал, а также в том случае, если учитель работает непродолжительное время, а отношения с учеником строятся лишь на выполнении учебной работы. В последнее время наблюдается тенденция увеличения школьных конфликтов из-за того, что учитель завышает требования к ученику, а оценки использует как средство наказания за недисциплинированность.

Конфликты поступков. Некоторые учителя делают необоснованные выводы при анализе поступка школьника, не выяснив при этом его мотивы, причины поступков. Следствие поведения учителя, вполне оправданное несогласие учеников с таким положением.

Конфликты отношений имеют личностную окраску, приводят к длительной неприязни обучающегося к учителю, на долгое время нарушают их взаимодействие. Чаще всего возникают как результат непродуманного разрешения учителем проблемных ситуаций. Для конструктивного выхода из конфликта учителя и ученика важны взаимоотношения педагога с родителями подростка.

Часто общение педагога с повзрослевшими или уже взрослыми учащимися продолжает строиться на тех же принципах, что и с воспитанниками младших возрастных категорий, обеспечивающих ему возможность требовать от них беспрекословного подчинения. Такой тип отношений не соответствует возрастным особенностям учащихся, которые в личностном плане стремятся занять равное с педагогом положение. Благополучное разрешение конфликта в такой ситуации невозможно без психологической готовности педагога перейти к новому типу взаимоотношений с взрослеющими или взрослыми учащимися. Инициатором таких взаимоотношений должен быть педагог.

Основные рекомендации педагогам по управлению конфликтами с учащимися могут сводиться к следующим психологическим правилам:

- контролируя свои эмоции, быть объективным, дать возможность учащимся обосновать свои претензии, «выпустить пар»;
- не приписывать учащемуся свое понимание его позиции, перейти на «Я-высказывания» (не «ты меня обманываешь», а «Я чувствую себя обманутым»);
- не оскорблять учащегося (есть слова, которые, прозвучав из уст педагога, наносят такой ущерб отношениям с учащимися, что все последующие «компенсирующие» действия не могут их исправить);
- стараться не удалять учащихся из учебного помещения за какие-либо проступки;
- по возможности не обращаться к административным мерам разрешения конфликтных ситуаций и не привлекать в качестве своих помощников представителей административных структур;
- не отвечать на агрессию агрессией (это принизит достоинство педагога в первую очередь), не затрагивать личности воспитанника, если дело касается

только его конкретного действия или поступка. Давать не абстрактную, а конкретную оценку только его определенным действиям;

- дать себе и учащемуся право на ошибку, не забывая о том, что «не ошибается только тот, кто ничего не делает»;

- независимо от результатов разрешения противоречия постараться не разрушить отношения с учащимся;

- не бояться конфликтов, брать на себя инициативу их конструктивного разрешения.

Особенности конфликтов между учителями. Конфликты между учителями, учителями и директором или завучем школы наиболее сложные и многообразные, нежели с участием школьников, они изучены в меньшей степени в сравнении с другими видами конфликтов в педагогической деятельности. Объект конфликта естественным ходом влияет на характер возникновения, развития и завершения противостояния учителей. Стаж работы учителя в школе также влияет на характер конфликта.

Конфликтные ситуации во взаимоотношениях между учителями характеризуются различными факторами. Во-первых, содержанием и характером педагогической деятельности. Учителя находятся в зависимости от результатов труда друг друга. Их взаимозависимость значительно выше, чем у обучающихся. Например, если учитель биологии преподает предмет недостаточно хорошо, то это существенно скажется на качестве уроков учителя химии. Если классный руководитель не будет уделять достаточно внимания дисциплинированности школьников, то это повлияет на профессиональную деятельность всех учителей, которые работают в этом классе. Во-вторых, специфичность конфликтов между учителями имеет зависимость от того, что педагогический коллектив большей частью женский. В связи с тем, что в школах сложилась ситуация подавляющего доминирования женщин в педагогических коллективах школ, то на возникновение, развитие и завершение конфликтов между учителями значительное влияние оказывают особенности женской психологии. Ведь известно, что женщины более эмоциональные в оценках и поступках, чем мужчины. Они чувствительнее к изменению отношения со стороны коллег, сильнее реагируют на ошибки окружающих. Опытным путем доказано, что конфликты между женщинами чаще всего имеют личностный характер, в то время как мужчины часто конфликтуют из-за разногласий, которые возникают в процессе совместной деятельности. В-третьих, современный уклад жизни, социально-экономическая ситуация во многом определяют характер конфликтов во взаимоотношениях учителей. Необходимо отметить, что этот фактор оказывает влияние и на специфику конфликтов у школьников. Но учителя сильнее подвергаются социально-экономическому давлению окружающей среды, нежели ученики, которые большей частью защищены от трудностей опекой родителей. Помимо этого, дети в силу особенностей своей психики, видят мир в радужном цвете, быстро забывают обиды, проще переносят трудности. Нестабильная обстановка, постоянные, порой

необоснованные реформы, ряд трудно разрешимых проблем могут вызвать длительный и устойчивый стресс учителя.

Значительное место в профилактике и плодотворном завершении педагогических конфликтов занимает выявление их причин. Знание движущих сил развития конфликтов позволяет оказывать на них положительное регулирующее действие.

5. Социально-психологический климат

Настроение, общественное мнение, эмоциональный тонус, уровень взаимоотношений, работоспособность в социальной группе во многом определяются сложившимся в ней социально-психологическим климатом.

Социально психологический климат – преобладающая и относительно устойчивая духовная атмосфера, или психический настрой коллектива, проявляющийся как в отношениях людей друг к другу, так и в их отношении к общему делу (Б.Д. Парыгин).

Этот эмоционально-психологический настрой возникает при непосредственных личных контактах членов группы, при которых межличностные отношения приобретают эмоционально-психологическую окраску, обусловленную ценностными ориентирами, моральными нормами и интересами ее членов.

Педагогический коллектив с положительным социально-психологическим климатом отличается благоприятной морально-психологической атмосферой, дружелюбием, чувством долга, ответственности, взаимной требовательностью, бодростью, защищенностью его членов.

В.А. Сластенин, И.Ф. Исаев, Е.Н. Шиянов называют ряд основных **функций социально-психологического климата**, к числу которых относятся следующие:

1) *консолидирующая* (члены коллектива сплочены, коллективные усилия объединены и направлены на решение учебно-воспитательных задач);

2) *стимулирующая* (создаются «эмоциональные потенциалы» коллектива (А. Н. Лутошкин), активизируется и реализуется в педагогической деятельности жизненная энергия членов коллектива);

3) *стабилизирующая* (обеспечивается устойчивость внутри-коллективных отношений, создаются необходимые предпосылки для успешного вхождения в коллектив новых педагогов);

4) *регулирующая* (утверждаются нормы взаимоотношений, прогрессивно-этическая оценка поведения членов коллектива).

А.Н. Лутошкин определяет психологический климат как взаимодействие двух переменных: настроения и активности. Предложенная им модель «климата» включает в себя пять «климатических зон»:

- 1) радостного, мажорного настроения;
- 2) неудовлетворенности, тревожности;

- 3) спокойного, уравновешенного тона;
- 4) благодушия, умиротворения;
- 5) пессимистического настроения, уныния.

Выделяют ряд показателей положительного социально-психологического климата (Е. С. Кузьмин, А. Г. Ковалев и др.). К ним относятся следующие особенности межличностных, нравственных, эмоциональных, правовых взаимоотношений, общие характеристики эффективности коллективной деятельности:

- удовлетворенность членов коллектива своим пребыванием в коллективе, процессом и результатами труда;
- признание авторитета руководителей;
- оптимистичное, жизнеутверждающее настроение в коллективе;
- высокая степень участия включенности членов коллектива в процесс управления и самоуправления коллективом;
- сплоченность и организованность членов коллектива;
- сознательная дисциплина;
- высокая продуктивность работы;
- отсутствие текучести кадров.

Отношения личности и социально-психологического климата являются взаимонаправленными и взаимообусловленными.

Влияние социально-психологического климата на личность опосредовано механизмом подражания – непосредственным заимствованием личностью мыслей, эмоций других людей. Процесс позитивного подражания (мотивированное подражание) может быть существенно ускорен длительной совместной деятельностью, симпатиями, общностью интересов. Наряду с мотивированным подражанием влияние социально-психологического климата коллектива на личность может осуществляться и на интуитивном уровне восприятия психических состояний других людей. Это будет зависеть от меры развитости эмпатической способности личности, которая определяется жизненным опытом человека, его настроенностью на эмоционально-психологическую волну своих коллег.

Другая сторона взаимного воздействия состоит во **влиянии личности на климат коллектива**. Это влияние определяется социально-психологическими свойствами личности, особенностями ее психических процессов, эмоционально-волевыми качествами. Так, сильное влияние на формирование позитивного климата в коллективе оказывают педагоги, обладающие чувством долга, принципиальностью, ответственным отношением к делу, дисциплинированностью, общительностью, добротой, тактичностью и другими положительными качествами. И наоборот, эгоистичные, бестактные, непоследовательные в поведении члены коллектива отрицательно влияют на утверждение положительного климата.

Основными способами воздействия отдельного человека на коллектив и его социально-психологический климат являются убеждение, внушение, личный пример.

Убеждение используют с целью добиться того, чтобы собеседник сознательно принял взгляды, отношения и следовал им в своей деятельности. При этом убеждающий использует силу фактов, логику и аргументацию, воздействуя не только на разум, опыт, но и на чувства своих собеседников. Убеждение достигает своей цели в том случае, если собеседник становится соучастником принятия задуманного решения и формулировки выводов, если он при этом испытывает удовлетворение от найденного пути решения, создавая, таким образом, общий благоприятный климат взаимодействия.

В процессе *внушения* происходит произвольное или непроизвольное воздействие одного человека на другого (или коллектив в целом), которое отличается сниженной аргументацией, принимается при сниженной степени осознанности и критичности. При помощи внушения в педагогическом коллективе можно создавать настроение, утвердить идеи, ценности педагогической культуры.

В.Н. Куликов рассматривает следующие виды внушения:

- преднамеренное и непреднамеренное,
- положительное и отрицательное,
- прямое и косвенное.

В случае *преднамеренного* внушения суггестор целенаправленно, сознательно внушает, точно зная, что он хочет внушить. При *непреднамеренном* внушении педагог не преследует цель внушить ту или иную мысль, действие, поступок, однако внушение все-таки происходит (например, обращение педагога к более молодому коллеге: «С таким подходом, как у Вас, они Вам на шею сядут»). Замечено, что результат непреднамеренного внушения тем сильнее, чем выше у собеседника предрасположенность к тому, что внушается.

Положительное и отрицательное внушение разделяют в зависимости от того, какие психологические свойства по содержанию с точки зрения морали внушаются. Чаще всего отрицательные свойства внушаются непреднамеренно, тогда как установки положительного содержания вводятся преднамеренно.

Прямое внушение – внушение, при котором суггестор дает свои распоряжения прямо, открыто. Цель внушения, так же как при убеждении, не скрывается («Я думаю, Вы теперь всегда будете придерживаться учебного плана»). При *косвенном* внушении цель внушения закрыта от внушаемого (суггеренда). Оно считается более эффективным, чем прямое внушение.

Разновидности косвенного внушения:

- внушение через запрет («Вы пока не отступайте от традиционной структуры урока»),
- внушение через противопоставление («Для Вас этот методический прием довольно сложен, потому что Вы менее опытни, чем N.»),
- внушение доверием («Коллеги доверяют Вам подготовку проекта»).

Эффективным способом влияния личности на формирование положительного социально-психологического климата в коллективе является

пример. Это может быть пример отношения к своему труду, коллегам, коллективному мнению, к самому себе. Пример всегда конкретен, дает образец деятельности и поведения, позволяет соотнести реальное и идеальное.

Важнейшим фактором положительного психологического климата в группе является её сплоченность. *Сплоченность группы – основная мера её единения и стабильности, основанная на товариществе, взаимопомощи и взаимопонимании, это очень важная характеристика.* Чем более сплоченной является социальная группа, тем стабильнее в ней психологический климат, поддерживаемый стремлением к единой цели.

Основным показателем сплоченности группы является *ценностно-ориентированное единство*, то есть максимальное сближение всех его членов как в деловой, так и в нравственно-культурной сфере. Единой подход к достижению целей, выработка совместных решений имеющихся задач и единое понимание необходимости своей деятельности.

Второй показатель сплоченности группы – это *равномерное распределение ответственности за результат совместной деятельности, а также личный вклад каждого члена коллектива в общий результат.*

Если все эти показатели находятся на достаточно высоком уровне, то такую группу можно считать достаточно сильной, её психологическая атмосфера благоприятна для ее членов. Данная группа будет в меньшей степени подвержена негативному воздействию извне. Если самое слабое звено в коллективе чувствует и получает поддержку со стороны всех остальных членов коллектива, то оно непременно станет самым сильным ее звеном. Это, конечно, в идеале, в действительности таких коллективов очень мало, и прежде всего потому, что у каждого коллектива, как правило, есть лидер, чья позиция настолько прочна, насколько данный коллектив зависит от его личности. В таком случае, лидеру группы крайне важно иметь воздействие на психологический климат группы, если, конечно, он хочет быть у его руля. Нередко, чтобы все держать под личным контролем, приходится несколько нагнетать напряженность в группе, дабы все возникшие вопросы и проблемы, замыкались на его лидере. В таком случае данная группа будет чувствовать необходимость в своем лидере и его позиция какое-то время будет весьма устойчивой.

Психологический климат в коллективе также зависит от задачи и путей ее решения, которые стоят перед ее членами. Чем более задача будет требовать сплоченности со стороны группы, тем соответственно группа будет сплоченней. Чем более задача будет требовать наличия сильного лидера коллектива, тем больше он будет удовлетворять этим требованиям. Готовность группы двигаться к единой цели вне зависимости от возникающих сложностей, не перекладывая ответственности друг на друга, будет самым мощным положительным воздействием на ее социально-психологический климат.

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология. / Г. М. Андреева. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М.: ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб.: Питер, 2000. – 682 с.
4. Колесниченко, Е. А. Социальная психология: учеб.-метод. пособие / Е. А. Колесниченко, Л. В. Цалко, О. С. Муравьева ; под общ. ред. Е. А. Колесниченко. – Мозырь: МГПУ им. И. П. Шамякина, 2018. – 299 с.
5. Мельникова, Н. А. Социальная психология : конспект лекций / Н. А. Мельникова. - М.: Эксмо, 2008. – 244 с.
6. Столяренко, Л. Д. Социальная психология / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 476 с.
7. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А. Н. Сухов, А. А. Бодалев, В. Н. Казанцев и др.; под ред. А. Н. Сухова, А. А. Деркача, - 4-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2006. – 600 с.
8. Шевандрин, Н. И. Социальная психология в образовании / Н. И. Шевандрин. – М.: ВЛАДОС , 1995. – 544с.

1.6 Социальное поведение личности

План:

1. Понятие социального поведения. Виды социального поведения
2. Виды и цели просоциального поведения
3. Мотивы просоциального поведения
4. Понятие, сущность и особенности агрессивных проявлений
5. Регуляция социального поведения

1. Понятие социального поведения. Виды социального поведения

Поведение – это форма взаимодействия организма с окружающей средой, источником которого являются потребности. Человеческое поведение отличается от поведения животных своей общественной обусловленностью, осознанностью, активностью, созидательностью и носит целеполагающий, произвольный характер. Поведение человека – это тот или иной образ жизни, действий и поступков.

Социальное поведение – это система социально обусловленных языком и другими знаково-смысловыми образованиями действий, посредством которых личность или социальная группа участвует в общественных отношениях, взаимодействует с социальной средой.

Таким образом, социальное поведение – это действия человека по отношению к обществу, другим людям, к окружающим его природе и вещам.

Виды социального поведения личности:

1) по системе общественных отношений:

- а) производственное поведение (трудовое, профессиональное);
- б) экономическое поведение (потребительское поведение, распределительное, поведение в сфере обмена, предпринимательское, инвестиционное и др.);
- в) социально-политическое поведение (политическая активность, поведение по отношению к власти, бюрократическое поведение, электоральное поведение и др.);
- г) правовое поведение (законопослушное, противоправное, отклоняющееся, девиантное, криминальное);
- д) нравственное поведение (этическое, моральное, аморальное, безнравственное поведение и др.);
- е) религиозное поведение;

2) по времени осуществления:

- а) импульсивное;
- б) переменное;
- в) длительно осуществляемое.

Структура социального поведения:

- 1) поведенческий акт – единичное проявление деятельности, ее элемент;
- 2) социальные действия – действия, совершаемые личностями или социальными группами, имеющие общественное значение и предполагающие общественно детерминированную мотивацию, намерения, отношения;
- 3) поступок – это осознаваемое действие личности, понимающей его социальное значение и совершаемое в соответствии с принятым намерением;
- 4) деяние – совокупность поступков личности, за которые она несет ответственность.

Социальное поведение младших школьников характеризуется расширением круга общения, интересов, складыванием системы моральных норм и правил социального взаимодействия, интенсивным развитием эмпатии, освоением новых социальных ролей, увеличением активности в отношении регуляции различных компонентов своей жизнедеятельности. Формирование социального поведения младших школьников, тесно связанное с когнитивным и личностным развитием, осуществляется под влиянием сложной системы биосоциальных факторов, взаимосвязи природных предпосылок и условий среды.

2. Виды и цели просоциального поведения¹

В современных условиях, когда существует такое разнообразие форм отклоняющегося поведения (саморазрушающее, делинквентное, адиктивное и т.д.), особое внимание исследователей обращается к **просоциальному поведению**. Оно ориентировано на оказание помощи другому без извлечения собственной материальной выгоды

Часто его просоциальное поведение отождествляют с **помогающим** поведением.

В отечественной психологии данное понятие появилось сравнительно недавно, хотя в зарубежной науке разрабатывается с начала 80-х годов двадцатого века как противопоставление антисоциальному поведению. Среди зарубежных исследователей помогающего поведения можно выделить А. Омото, Д. Майерса, Х. Хекхаузена, Г. Бирхофф, М. Снайдера и др.

Существует несколько подходов к пониманию сущности просоциального поведения.

Согласно первому, просоциальное поведение *отождествляется с альтруистическим, является полностью бескорыстным*, детерминированным внутренними факторами (личностными качествами, диспозициями), а не внешним давлением, социальной желательностью или же ожиданием вознаграждения (Ильин).

¹ Цит. по: Логинова, М. И. Просоциальное поведение: социально-психологический анализ [Электронный ресурс] / М. И. Логинова // Ученые записки : Электронный научный журнал Курского государственного университета. – 2021. – № 1 (57). – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/prosotsialnoe-povedenie-sotsialno-psihologicheskij-analiz>. – Дата доступа: 10.11.2022.

Согласно второй точке зрения, просоциальное поведение направлено на благо другого человека или группы, *однако, как правило, оно полимотивировано и крайне редко является полностью бескорыстным*. В основе его лежит стремление к получению внешнего вознаграждения (похвала, дружба, имидж и т.д.) или же самовознаграждение (Майерс).

Г. Карло рассматривает просоциальное поведение как сложно организованное явление, имеющее особенности проявления в зависимости от контекста. Им выделено **шесть типов просоциального поведения**:

- уступчивый (помощь в ответ на просьбу),
- публичный (помощь перед другими),
- анонимный (помощь без огласки),
- экстренный (помощь в чрезвычайных ситуациях),
- эмоциональный (помощь через призму эмоционального переживания),
- альтруистический (помощь без ожидания вознаграждения).

Помощь как основа *помогающего* поведения – это часть межличностного взаимодействия посредством социального познания, коммуникации и совместнораспределенной деятельности. Помощь предполагает возникновение субъектсубъектных отношений, когда воздействие на другого неминуемо сопровождается рядом изменений в личности помогающего субъекта. Е.П. Ильин подчеркивает, что помощь может носить как альтруистический, так и корыстный характер [Ильин 2013].

Помимо помогающего поведения, просоциальное поведение включает также *альтруистическое* поведение. По мнению Д. Майерса, последнее является разновидностью помогающего, однако исключает наличие сознательного эгоистического интереса личности. Можно выделить два уровня альтруизма. Первый – инстинктивный, биологически обусловленный, проявляющийся в готовности к сотрудничеству. Второй – альтруизм, основанный на социальном интересе, стремлении к общему благу. Он проявляется при возможности альтруистического вознаграждения за соблюдение социальных норм и наказания при пренебрежении ими.

Также к просоциальному поведению относят *эмпатийное* поведение, связанное с сопереживанием, сочувствием, состраданием, разделением и принятием чувств и переживаний другого.

Д. Keltner, А. Kogan и др. предложили *интегративную модель просоциальности*, включающую в себя следующие компоненты:

- социальный момент,
- барьеры,
- выгоду помогающего от проявления просоциальности (положительные эмоции, взаимность);
- представление о реципиенте, том, кто нуждается в помощи;
- выгоду реципиента;
- цену бездействия (чувство вины, репутационные издержки, альтруистическое наказание);

- цену действия – совокупность ресурсов, затрачиваемых на проявление просоциальности.

Модели просоциального (помогающего) поведения.

- В рамках *модели принятия морального решения* (С. Шварц) ведущая роль принадлежит оценке на основе моральных норм. Человек оценивает ситуацию, которая вызывает желание помочь, свои возможности, а также последствия помощи для себя и нуждающегося, принимая окончательное решение.

- *Модель мотивации помощи* (Х. Хекхаузен) основана на учете последствий собственного действия, которые часто выступают в качестве мотиватора. Сюда относятся полезность помощи; затраты на ее оказание; внешняя оценка действий; подкрепление посредством самооценки (осознание соответствия совершенного действия нравственным нормам); эмоциональное сопереживание нуждающемуся.

- *Модель ожидаемой ценности* (N.T. Feather) на первое место выдвигает степень вероятности позитивных последствий оказания помощи: чем она выше, тем вероятнее оказание помощи. При этом эмоциональное сопереживание играет второстепенную роль.

- *Модель соотношения затрат и пользы* (И.А. Фурманов) предполагает, что помогающее поведение возникает при условии, что затраты помогающего «окупаются» пользой данного типа поведения. При этом автор отмечает, что бывают ситуации, когда человек демонстрирует готовность оказать помощь, даже рискуя психологическим и физическим здоровьем. Это указывает на сложное строение понятия «затраты», его многогранность. Оно охватывает как затраты потерпевшего, так и затраты помогающего (физические, психологические и духовные, связанные с соблюдением социальных норм). Ведущими универсальными моральными нормами выступают ответственность, справедливость и взаимность.

- В рамках *компетентностной модели* выделяют три типа помощи (эмоциональная, инструментальная, материальная), каждый из которых требует особых компетенций и развивается в определенном возрасте.

Некоторые авторы (Т. В. Казанцева, Л. В. Марарица, К. Ю. Ерицян) указывают на тот факт, что просоциальное поведение может осуществляться в следующих контекстах:

- *межличностном* контексте (помогающее поведение),
- *групповом* (добровольчество). Существует несколько моделей, объясняющих сущность добровольчества. Длительное включение в добровольческую деятельность можно объяснить с позиции процессуальной модели, когда субъект испытывает удовлетворенность приобретаемым опытом, имеет просоциальные ценности и мотивы, ощущает интеграцию с референтной группой (А.М. Omoto, M. Snyder). Другая модель опирается на социальные роли. Согласно ей, важность представляют воспринятые ожидания – убеждения, что значимые другие дадут положительную оценку

данному поведению, а также соответствие личной и ролевой идентичности волонтера (J.A. Grube, J.A. Piliavin).

- в форме *кооперации*. Это особый вид просоциального поведения, он отличается равенством и взаимозависимостью сторон (Казанцева).

Становление просоциального поведения.

Истоки просоциального поведения исследователи видят в дошкольном детстве, а его становление связывают с воспитанием посредством заботы, дружеского отношения, социального понимания.

Рядом исследователей подчеркивается значительная роль когнитивных процессов в становлении просоциального поведения. Прежде чем принять решение о просоциальном поступке, человек осуществляет всесторонний анализ ситуации, личной ответственности, собственных возможностей.

В становлении просоциального поведения значительную роль играют личностные характеристики:

- эмпатия – проникновение в мир эмоциональных переживаний другого человека и осознание этих эмоций;
- внутренний локус контроля, альтруизм, ценности кооперации и коллективизма;
- идентификация – способность мысленно встать на место другого человека и принять его точку зрения, а также эмоциональное состояние человека. Как правило, человек готов скорее прийти на помощь, если испытывает положительные эмоции, однако есть данные о том, что нередко на помощь настроены именно люди, переживающие (пережившие) негативные эмоциональные состояния.

Пути активизации просоциального поведения личности.

- 1) научение посредством формирования навыков помощи;
- 2) опора на социальные и личные нормы и стандарты (поддержание позитивного имиджа, возможность самореализовываться, взаимность и социальная ответственность);
- 3) стимуляция эмоциональной сферы (страх, вина, эмпатия, сочувствие);
- 4) просоциальное поведение тем более вероятно, чем больше позитивных последствий оно предполагает для самого человека и того, кому оказывается помощь;
- 5) принимающая сторона (личность, группа или общество) готова демонстрировать высокую оценку, признательность, а также открыта к помощи извне.

Существует ряд норм, выступающих фактором, активизирующим просоциальное поведение: нормы взаимности, социальной ответственности и справедливости.

Норма взаимности предполагает отвечать помощью на помощь. Таким образом, просоциальное поведение одного человека выступает катализатором последующей просоциальной активности другого.

Норма социальной ответственности определяет заботу о нуждающихся даже в том случае, если ответная помощь маловероятна или невозможна.

Норма справедливости также стимулирует к просоциальному поведению, но несколько иначе. Она базируется на тезисе «Помощь нужно оказывать тем, кто ее достоин, кто ее заслужил».

3. Мотивы просоциального поведения

Исследователи выделяют три относительно самостоятельных группы мотиваторов просоциального поведения:

- 1) потребности и инстинкты как источник активности,
- 2) ценности, которые направляют активность, отвечают за ее избирательность,
- 3) эмоции, установки и субъективные переживания. Помогающему поведению предшествует этап сопереживания; само по себе осознание сложности ситуации, в которой оказался другой человек, не влечет за собой акта помощи, если не подкреплён эмоционально (Д.Майерс).

C.D. Watson установил, что помогающее поведение может иметь как альтруистическую, так и эгоистическую мотивацию.

Альтруистическая мотивация связана с совершенно бескорыстным желанием помочь человеку, нуждающемуся в помощи.

Эгоистическая мотивация:

1) *Оказание помощи для того, чтобы почувствовать себя лучше.* Люди иногда действуют просоциально просто для того, чтобы почувствовать себя лучше (модель облегчения негативного состояния). Просоциальное поведение мотивируется желанием улучшить собственное эмоциональное состояние.

2) *Помогать, потому что результативное действие приятно.* Согласно исследованиям М. Смита (гипотеза эмпатического удовольствия) сопереживание приводит к оказанию помощи, потому что помогающий человек предвидит приятные чувства после достижения конкретного результата.

3) *Оказание помощи похожим на нас людям с целью сохранения общих генов.* Модель генетического детерминизма основана на теории человеческого поведения. Дж. Ф. Раштон и другие психологи-эволюционисты делали акцент на том, что мы неосознанно реагируем на генетическое влияние.

Г. Мюррей ввел мотив «заботливость», сущность которого состоит в удовлетворении потребности защищать, оберегать, сочувствовать и помогать нуждающемуся (более слабому, одинокому, больному и т.д.).

Свенцицкий выделяет различные мотивы просоциального поведения:

- стремление к самореализации,
- стремление к установлению социальных контактов,
- эгоистические побуждения,
- положительное эмоциональное подкрепление,

- стремление принести пользу группе и обществу,
- получение социального одобрения,
- самоподкрепление как осознание правильности выбранного типа поведения,
- эмоциональное сопереживание нуждающимся в помощи.

4. Понятие, сущность и особенности агрессивных проявлений

Агрессия – это мотивированное, деструктивное поведение, противоречащее нормам и правилам существования людей в обществе, наносящее физический вред объектам нападения (одушевленным и неодушевленным), а также моральный ущерб живым существам (негативные переживания, состояние напряженности, подавленности, страха).

Единую классификацию видов агрессии и ее причин создать довольно сложно. В мировой практике часто пользуются классификацией американского психолога А. Басса. Он выделял три основных параметра, по которым характеризуются формы агрессивного поведения:

1. физическая – вербальная агрессия;
2. активная – пассивная агрессия;
3. прямая – косвенная агрессия.

А.Басс в своих работах выделяет восемь видов агрессии:

Физическая	Активная агрессия	Прямая	Нанесение телесных повреждений
		Косвенная	Нанесение повреждений заместителю жертвы; не прямое нанесение физического вреда
	Пассивная агрессия	Прямая	Противодействие
		Косвенная	Отказ от выполнения необходимых задач; негативизм
Вербальная	Активная агрессия	Прямая	Словесное оскорбление или унижение другого человека
		Косвенная	Распространение клеветы или сплетен
	Пассивная агрессия	Прямая	Отказ разговаривать с другим человеком, отвечать на его вопросы
		Косвенная	Отказ давать определенные словесные пояснения или объяснения (например, отказ высказаться в защиту человека, которого незаслуженно критикуют)

Наиболее обобщенная типологизация предложена отечественным исследователем данной проблемы И.А. Фурмановым. Он типологизирует агрессивность по ряду критериев:

По направленности на объект:

- *внешняя (гетеро-)*, характеризующаяся открытым проявлением агрессии в адрес конкретных лиц (прямая агрессия) либо на безличные обстоятельства, предметы или социальное окружение (смещенная агрессия);
- *внутренняя (ауто-)*, характеризующаяся выражением обвинений или требований, адресованных самому себе.

По способу выражения:

- *произвольная*, возникающая из желания, намерения, воспрепятствовать, навредить кому-либо, обойтись с кем-то несправедливо, кого-нибудь оскорбить;
- *непроизвольная*, представляющая собой нецеленаправленный и быстро прекращающийся взрыв гнева или ярости, когда действие неподконтрольно субъекту и протекает по типу аффекта.

По конечной цели:

- *инструментальная (конструктивная)*, когда действия имеют позитивную ориентацию и направлены на достижение цели нейтрального характера, а агрессия используется при этом лишь в качестве средства;
- *враждебная (деструктивная)*, когда в действиях присутствует стремление к насилию, а их целью является нанесение вреда другому человеку.

По форме выражения:

- *физическая* – предпочтительное использование физической силы,
- *вербальная* – выражение негативных чувств как через форму (крик, визг) и/или через содержание (оскорбления, ругань и т.п.),
- *косвенная* – агрессивные действия, направленные на объекты, как-то связанные с обидчиком, или нейтральные объекты (удар кулаком по столу);
- *негативизм* – оппозиционная форма поведения от пассивного сопротивления до активной борьбы.

Самыми распространёнными в повседневной жизни проявлениями агрессии являются повышение голоса, злословие, оскорбления, принуждение, физическое воздействие, использование оружия.

Скрытые формы включают в себя вредоносное бездействие, уход от контакта, причинение вреда себе вплоть до самоубийства.

Существует множество подходов к определению причин возникновения агрессии. Так, некоторые психологи считают, что агрессия – это врождённое качество человека, связанное с инстинктивными порывами. Другие соотносят данное понятие с необходимостью в осуществлении разрядки индивидуумом (фрустрации), третьи воспринимают её как проявление социального обучения человека, возникшего на основании прошедшего опыта.

Агрессия также связана с различными *социальными факторами*, которые либо инициируют (провоцируют) ее проявление, либо увеличивают ее интенсивность. К ним можно отнести:

- 1) *фрустрация* – осознанная невозможность достичь желаемого (или ожидаемого);
- 2) *прямая провокация* – агрессия порождает агрессию;
- 3) *жестокость в СМИ* – влияние наблюдения за агрессией;
- 4) *повышенное возбуждение* – участие в эмоционально насыщенных массовых мероприятиях (заражение, подражание) и т.д.

Согласно социальной теории, агрессия – это приобретённое в течение жизни свойство человека. В отечественной психологии эту особенность личности обычно называют **агрессивностью**. *Агрессивность – это свойство личности, выражающееся в готовности к агрессии* (А.А. Реан).

Причём развивается она на фоне следующих факторов:

- стиль воспитания в семье (гипер- и гипоопека);
- повсеместная демонстрация сцен насилия;
- нестабильная социально-экономическая обстановка;
- индивидуальные особенности человека (сниженная произвольность, низкий уровень активного торможения и т. д.);
- социально-культурный статус семьи и т. д.

Агрессивное поведение – одно из самых распространенных нарушений среди детей младшего школьного возраста, так как это наиболее быстрый и эффективный способ достижения цели. Агрессивные проявления в поведении детей, такие как раздражительность, жестокость, прямая и косвенная вербальная агрессия, проявляющаяся в жалобах и агрессивных фантазиях, прямых оскорблениях и угрозах, являются одной из распространенных форм агрессивного поведения, с которыми приходится иметь дело педагогам (воспитателям, психологам, учителям). Отмечаются случаи, когда детям характерны проявления смешанной физической агрессии, являющиеся иногда и опасными для окружающих.

Можно с большой уверенностью предполагать, что решающее значение в становлении агрессивного поведения ребенка играет семейная среда и воспитание. Если родители учащегося ведут себя агрессивно (вербально, физически), применяют физические наказания или не препятствуют проявлениям агрессии у ребенка, то наверняка у него эти проявления будут повсеместными и станут чертой характера.

Агрессивность ребенка может быть физически и психически обусловленной:

1. Агрессивные реакции характерны для детей младенческого и раннего возраста (у младенцев как реакция на физический дискомфорт, у детей раннего возраста из-за несформированности функций самоконтроля и произвольности, из-за незнания нравственных правил и норм);

2. Агрессивность нельзя воспринимать однозначно отрицательно, так как она играет еще и защитную функцию – функцию самосохранения как физического, так и эмоционального.

Часто неожиданные агрессивные реакции могут появляться в период возрастного кризиса. Если это поведение нетипично для ребенка и взрослых, тогда оно означает, что у него возникли определенные трудности, и он нуждается в помощи окружающих.

Одной из причин появления агрессивных реакций может быть внутренняя неудовлетворенность ребенка его статусом в группе сверстников, особенно если ему присуще стремление к лидерству. И если сверстники по той или иной причине не признают ребенка, а еще хуже – отвергают его, то агрессивность, простимулированная обидой, ущемленным самолюбием, будет направляться на обидчика, на того или тех, кого ребенок считает причиной своего положения. Усугубляться такая ситуация может приклеиванием ярлыка «драчун, грубиян» и т. д. со стороны взрослого (педагогов, родителей самого ученика и его одноклассников).

Иногда агрессивность является способом привлечения внимания окружающих, причина использования которого – неудовлетворенная потребность в общении и любви.

Агрессивность может выступать и в форме протеста против ограничения каких-нибудь естественных желаний и потребностей ребенка, например, потребности в движении, в активной деятельности. Такие действия взрослого подобны скручиванию пружины: чем сильнее на нее давить, тем больше скорость ее возврата в прежнее состояние. Они часто вызывают если не прямую, то косвенную агрессию: порчу и разрывание книг и тетрадей, поломку игрушек и канцтоваров и др.

Независимо от причины агрессивного поведения ребенка существует общая стратегия действий окружающих людей по отношению к нему:

1. Если это возможно, сдерживать агрессивные порывы ребенка непосредственно перед их проявлением (остановить занесенную для удара руку, окрикнуть ребенка).

2. Показать ребенку неприемлемость агрессивного поведения, физической или вербальной агрессии по отношению к неживым предметам, а тем более – к людям. Осуждение такого поведения, демонстрация его невыгодности ребенку в отдельных случаях действуют довольно эффективно.

3. Установить четкий запрет на агрессивное поведение, систематически напоминать о нем.

4. Предоставить детям альтернативные способы взаимодействия на основе развития у них эмпатии, сопереживания.

5. Обучать конструктивным способам выражения гнева как естественной, присущей человеку эмоции.

Детям важно давать выход своей агрессивности. Можно им предложить:

- подраться с подушкой;
- использовать физические силовые упражнения;

- рвать бумагу;
- нарисовать того, кого хочется побить, и что-нибудь сделать с этим рисунком и т. д.

Р.В. Овчарова предлагает использовать в целях коррекции агрессивного поведения детей:

- занятия психогимнастикой;
- этюды и игры на развитие навыка регуляции поведения в коллективе;
- этюды и игры релаксационной направленности;
- игры и упражнения на развитие осознания детьми отрицательных черт характера;
- игры и упражнения на развитие позитивной модели поведения.

Е.К. Лютова и Г.Б. Моница предлагают использовать в работе подвижные игры, способствующие отреагированию агрессии, снятию накопившегося напряжения, обучению эффективным способам общения и т.д.

Взрослым, окружающим агрессивного ребенка, важно помнить, что их страх перед его выпадами способствует повышению агрессивности. Этому же способствует и навешивание ярлыков («Ах, раз я такой плохой, я вам покажу!»). Часто взрослые обращают внимание на негативные действия детей и воспринимают как само собой разумеющееся хорошее поведение. Для детей важно создавать «ситуации успеха», развивающие у них позитивную самооценку, уверенность в своих силах.

5. Регуляция социального поведения

При всем многообразии форм и видов социального поведения личности выделяется их общий признак – *нормативность*. В конечном итоге, все виды социального поведения являются разновидностями нормативного поведения.

Социальные нормы – общепризнанные правила, образцы поведения, стандарты деятельности, призванные обеспечивать упорядоченность, устойчивость и стабильность социального взаимодействия индивидов и социальных групп.

Социальные нормы основаны на представлениях членов общества о должном, допустимом, возможном, желательном, или о недопустимом, невозможном, нежелательном и т.д. Социальные нормы выполняют функцию объединения, упорядочения отношений, обеспечения жизнедеятельности общества в целом. С помощью норм требования и установки общества, социальных групп переводятся в эталоны, модели, стандарты поведения и предписываются личности. Усвоение и следование нормам является условием формирования человека как представителя той или иной социальной группы. Соблюдая их, человек интегрируется в социальные группы и общество в целом.

Типы социальных норм:

1. *Групповые привычки* – нормы малых групп. Появляются и продолжают существовать только в малых группах (семьях, спортивных командах, дружеских компаниях).

2. *Общие правила* – нормы больших групп (общества в целом). Это манеры поведения, традиции, этикет.

3. Нормативность социального поведения напрямую связана с *ролевыми функциями* человека в обществе в целом, социальной группе.

Функции социальных норм:

- регулирование процесса социализации;
- контролирование поведения;
- формирование моделей, эталонов поведения.

Социальные ролевые ожидания – это, как правило, неформализованные требования, предписания моделей социального поведения со стороны общества и отдельных людей, обретающие форму ожидания от человека определенного поведения. Ожидания отражают степень обязательности, необходимости для членов группы, общества предписываемой модели поведения, отношений, без которых группа не может функционировать.

По отношению к социальным нормам выделяют два вида поведения:

- асоциальное (направленное против норм и правил);
- просоциальное (альтруизм, совместная деятельность и др.).

Поведение, идущее вразрез с нормами, называют *девиантным* (отклоняющимся). К девиантному поведению могут быть отнесены:

- вредные привычки – наркомания, алкоголизм, курение. часто употребляются подростками в попытке самоутвердиться;
- побег из дома, которые часто свойственны подросткам, не видящим другого способа решения проблем;
- сексуальные отклонения;
- действия преступного характера;
- суицид, суицидные покушения и нанесение себе повреждений;
- страхи и навязчивости – боязнь темноты, высоты, одиночества;
- дисморфофобии – необоснованная убежденность в наличии у себя физических недостатков;
- двигательная расторможенность – неспособность сосредоточиться на чем-либо;
- патологическое фантазирование – нежелание жить в реальном мире;
- азартные игры;
- граффити;
- акцентуированный характер, например, эксцентричность.

Регуляция социального поведения – сложный процесс. Выделяют следующие факторы регуляции:

1) внешние факторы:

а) социальные явления (общественное производство, общественные отношения (широкий социальным контекст жизнедеятельности личности), социальные движения, общественное мнение, социальные потребности, общественные интересы, общественные настроения, общественное сознание, социальная напряженность, социально-экономическая ситуация);

б) общечеловеческие факторы (образ жизни, стиль жизни, уровень благосостояния, традиции, ритуалы, обычаи, привычки, предрассудки, стереотипы, средства массовой информации, стандарты, труд, спорт, социальные ценности и т. д.);

в) духовно-нравственные факторы (мораль, этика, менталитет, культура, субкультура, архетип, идеал, ценности, образование, идеология, средства массовой информации, мировоззрение, религия);

г) политические факторы (власть, бюрократия, социальные движения);

д) правовые факторы (право, закон);

е) социально-психологические явления (большие и малые социальные группы, групповые явления (социально-психологический климат, конфликт, настроение, межгрупповые и внутригрупповые отношения, референтность группы, уровень развития коллектива и др.), личностные составляющие (социальный престиж, позиция, статус, авторитет, убеждение, установка, социальная желательность);

2) внутренние регуляторы поведения:

а) когнитивные процессы;

б) устная и письменная речь;

в) специфические психологические явления (инсайт, интуиция, суждения, умозаключения, решение задач);

г) психические состояния (аффективные состояния, депрессия, ожидания, отношения, настроения, настрой, навязчивые состояния, тревожность, фрустрация, отчужденность, релаксация и др.);

д) психологические качества человека (внутренний локус контроля мотивационно-потребностная и волевая сферы личности);

е) социально-психологические механизмы (внушение, подражание, подкрепление, заражение; технологии рекламы и пропаганды и др.).

Каналами регулирования социального поведения личности являются: малые группы, совместная деятельность людей, общение, средства массовой информации.

В обобщенном выражении социальные регуляторы поведения и деятельности представлены в менталитете. **Менталитет** – совокупность базовых и достаточно стабильных психологических ориентиров, традиций, привычек, жизненных установок, моделей поведения, которые унаследованы от прошлых поколений и присущи данному обществу, группе, нации и определенной культурной традиции; это определенный стереотип восприятия

и оценки действительности и поведенческий саморегулятор. На основе группового менталитета формируется индивидуальный.

Многообразны *механизмы* социального регулирования поведения личности.

Содержанием действия механизмов регулирования является:

- 1) создание внешних регуляторов поведения (норм, правил, образцов, инструкций, кодексов);
- 2) регламентация поведения;
- 3) его оценивание;
- 4) определение санкций.

Социально-психологические *механизмы* регуляции включают все средства воздействия – внушение, подражание подкрепление, пример, технологии рекламы, методы и средства социальной технологии и инженерии; социальное планирование и социальное прогнозирование; механизмы психологии управления.

Общим итогом действия механизмов социальной регуляции может быть

- манипулирование личностью,
- модификация поведения личности,
- социальный контроль.

Элементами системы социального контроля выступают:

1. Технологический – техническая аппаратура, приборы контроля, инструкции, методы организации;
2. Институциональный – комиссии, комитеты контроля, административный аппарат;
3. Моральный – общественное мнение и механизмы личности. Сама личность выступает как объект и субъект контроля. Важнейшими психологическими механизмами неформального психологического контроля являются чувство стыда, совесть, общественное мнение. Они определяют эффективность всякого внешнего воздействия на личность.

Саморегуляция социального поведения личности.

Высшим регулятором социального поведения является *сама личность* как совокупность всех психических процессов, свойств и состояний.

Самым действенным личностным феноменом саморегуляции поведения являются нравственные категории стыда и совести.

Чувство стыда отличается от совести тем, что имеет более выраженный внешний характер: человек оценивает сам себя в соответствии с критериями окружающих его людей. Чувство стыда – это один из самых сложных аппаратов, регулирующих поступки человека в общественной среде, механизмов саморегуляции социального поведения личности.

Саморегуляция поведения формируется в процессе жизнедеятельности личности, в постоянном взаимодействии и взаимоотношениях со средой, в процессе совместной деятельности и общении с другими людьми.

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология. / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Майерс, Д. Социальная психология / Д. Майерс. – СПб. : Питер, 2000. – 682 с.
4. Колесниченко, Е. А. Социальная психология: учеб.-метод. пособие / Е. А. Колесниченко, Л. В. Цалко, О. С. Муравьева ; под общ. ред. Е. А. Колесниченко. – Мозырь : МГПУ им. И. П. Шамякина, 2018. – 299 с.
5. Мельникова, Н. А. Социальная психология : конспект лекций / Н. А. Мельникова. – М.: Эксмо, 2008. – 244 с.
6. Столяренко, Л. Д. Социальная психология / Л. Д. Столяренко, С. И. Самыгин. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 476 с.
7. Социальная психология: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / А. Н. Сухов, А. А. Бодалев, В. Н. Казанцев и др.; под ред. А. Н. Сухова, А. А. Деркача, - 4-е изд., стер. – М. : Академия, 2006. – 600 с.
8. Шевандрин, Н. И. Социальная психология в образовании / Н. И. Шевандрин. – М. : ВЛАДОС , 1995. – 544с.

2. ПРАКТИЧЕСКИЙ РАЗДЕЛ

2.1 Предмет, задачи и методы социальной психологии

Содержание:

1. Предмет и задачи социальной психологии.
2. Специфика используемых в социальной психологии методов исследования.
3. Социометрия как метод изучения межличностных отношений.
4. Этико-правовая характеристика психологического исследования.

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по специальностям профиля – Педагогика / под общ. ред. Е. А. Колесниченко ; М-во образования Респ. Беларусь, Мозыр. гос. пед. ун-т им. И.П. Шамякина. – Мозырь : МГПУ, 2018. – 299 с.
4. Практикум по социальной психологии: учеб.-метод. пособие / сост. О. Ю. Люленкова, С. Е. Окунева. – Елец: Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, 2017. – 46 с.
5. Немов, Р. С. Психология : учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений : в 3 т. / Р. С. Немов. – 4-е изд. – М. : ВЛАДОС, 2003. – Т. 1 : Общие основы психологии. – 688 с.
6. Платонов, Ю. П. Основы социальной психологии / Ю. П. Платонов. – СПб. : Речь, 2004. – 624 с.

Вопросы для самоконтроля:

1. В чем заключается отличие социальной психологии от социологии?
2. Назовите предмет социальной психологии.
3. Какие социально-психологические явления изучает социальная психология?
4. Каковы функции социальной психологии?
5. Назовите основные методы социально-психологического исследования.
6. Каковы достоинства и недостатки включенного и невключенного наблюдения?
7. Для решения каких задач используется социометрический метод?

Практические задания:**Задание 1.**

Объясните, как вы понимаете следующие выражения:

1. «Наука строится из фактов, как дом из камней, но собрание фактов еще не наука, так же, как груда камней, еще не дом» (Жюль Анри Пуанкаре).
2. «Наука не терпит лени, недобросовестности и глупости» (Курт Левин).
3. «Теория является решающим фактором науки, но всякая теория должна быть подтверждена экспериментом, так как без теории эксперимент слеп и глух» (Курт Левин) [3].

Задание 2.

Соотнесите предмет науки (столбец слева) и ее содержание (столбец справа) [3].

Предмет науки	Содержание
1. Предмет педагогической психологии	А. Взаимодействие влияния среды и преобразующих эту среду сил человека, зависимость жизненных путей человека и человеческих судеб от факторов среды
2. Предмет возрастной психологии	Б. Закономерности поведения и деятельности людей, обусловленные фактом их включения в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп, в том числе больших социальных групп (народы, нации, профессиональные группы и т. д.), малых групп (коллектив, семья, группа друзей и т.д.)
3. Предмет социальной психологии	В. Процесс направленного развития и формирования личности в условиях ее обучения, воспитания и образования или воспитание человека как особая функция общества
4. Предмет социальной педагогики	Г. Представления, идеи и верования, которые являются объединяющими для того или иного народа и оказывают непосредственное воздействие на поведение и деятельность его членов
5. Предмет зоопсихологии	Д. Факты и закономерности генезиса психики человека на различных возрастных этапах
6. Предмет специальной психологии	Е. Человек и его мир во всех проявлениях жизнедеятельности (духовных и материальных)
7. Предмет этнопсихологии	Ж. Формирование поведения и психических процессов у животных, развитие поведения в онтогенезе и его роль в эволюционном процессе
8. Предмет антропологии	З. Особенности детей с проблемами в развитии, специфика их обучения и воспитания
9. Предмет социологии	И. Общество как социальная система в целом, ее развитие и функционирование через ее составные элементы: личности, социальные общности, институты
10. Предмет педагогики	К. Факты, механизмы и закономерности освоения человеком социокультурного опыта, связанные с процессами обучения и воспитания

Задание 3.

Определите практическое значение социальной психологии в жизнедеятельности человека. Заполните таблицу [3].

Сфера деятельности	Основная социально-психологическая проблематика
Управление	
Промышленное производство	
Образование	
Социальная сфера и служба семьи	
Медицина и здравоохранение	
Массовая коммуникация и реклама	
Культура и искусство	

Задание 4.

Установите соответствие между классификацией методов и их характеристиками, выражающими их детали, признаки, особенности [4]:

Группы методов	Примеры
1. Основные	А. Тесты
2. Вспомогательные	Б. Социометрия
3. Воздействия	В. Социально-психологический тренинг
	Г. Наблюдение
	Д. Опрос
	Е. Эксперимент
	Ж. Мозговой штурм

Задание 5.

Соотнесите методы исследования (столбец слева) с объектами их изучения (столбец справа) [3].

Методы исследования	Объекты изучения
1. Анкетирование	А. Индивидуальные особенности сознания
2. Беседа, интервью	Б. Межличностные отношения
3. Изучение продуктов деятельности	В. Научные тексты
4. Наблюдение	Г. Протоколы, отчеты, письма, сочинения
5. Контент-анализ	Д. Причинно-следственные связи
6. Социометрия	Е. Факты поведения людей
7. Тестирование	Ж. Факты сознания (мнения, интересы и т.п.)
8. Эксперимент	З. Ценностные установки и ориентации

Задание 6.

Проанализируйте методы социальной психологии и выделите их достоинства и недостатки [4].

Название метода	Достоинства метода	Недостатки метода
Наблюдение		
Эксперимент		

Тестирование		
Анкетирование		
Беседа		
Интервью		

Задание 7.

Определите метод по его достоинствам [4]:

1. Обеспечивается высокая точность результатов.
2. Возможны повторные исследования в аналогичных условиях.
3. Осуществляется почти полный контроль за всеми переменными.

Задание 8.

Выберите из предложенного списка характеристики, указывающие на житейское (ненаучное) наблюдение, и, наоборот, отвечающие требованиям научного наблюдения.

Целенаправленность, спонтанность, составление плана, объяснение наблюдаемых фактов, субъективизм выводов, фиксация результатов, постановка задач, систематичность, оперирование однозначными понятиями, протоколирование наблюдений, кратковременность, выборочность, законспирированность, быстрое истолкование наблюдаемых фактов, повторное наблюдение тождественных фактов [3].

Задание 9.

Определите научные школы (теории), положившие начало изучению социальной психологии как науки, укажите их авторов.

1. Научная школа, в центре внимания которой находится изучение духа народа, то есть учение об элементах и законах духовной жизни, которые проявляются там, где много людей живут и действуют сообща. Даная теория исходила из того, что главная сила истории – это народ, «дух целого», который выражает себя в религии, языке, мифах, обычаях, искусстве и т.п., а индивидуальное сознание есть его продукт. Задача социальной психологии состоит в том, чтобы психологически познать сущность духа народа, открыть законы духовной деятельности народа

2. Социально-психологическая теория, в основу которой легли идеи об активной роли иррациональных моментов в социальном поведении большого скопления людей. В рамках данной концепции утверждается, что человек теряет свою индивидуальность, подчиняется импульсам, примитивным инстинктам и легко поддается различным иррациональным действиям, когда находится в толпе или большой массе людей. Разумы группы людей объединяются в некий коллективный разум. Энтузиазм каждого члена группы в результате усиливается, и интересы одной личности становятся менее значимыми для неё самой при действии в толпе

3. Данная социально-психологическая теория исходит из того, что социальное поведение определяется врожденными инстинктами, стремлением

к цели, что свойственно как человеку, так и животному. Это стремление, желание, порыв выступает в психике человека как движущая сила характера, формирующая социальное поведение.

4. Представители данного научного направления полагали, что психология должна использовать, те же методы, что и естественные науки. Опираясь на идеи И. П. Павлова, ученые, придерживающиеся таких взглядов, изучали психику человека на основе формулы $S \rightarrow R$. Этот универсальный принцип распространялся на стимулы и реакции от биологических, врожденных, произвольно возникающих до сложнейших социальных, специально заученных. Задача данной психологической теории заключается в том, чтобы по стимулам предугадать реакции и, наоборот, по реакциям – понять стимулы [3].

Задание 10.

Установите соответствие между названием научной работы и ее автором. Заполните таблицу [3].

Название научной работы	Автор научной работы
Психология народов	З. Фрейд
Законы подражания	Н. Миллер и Дж. Доллард
Введение в социальную психологию	Г. Лебон
Психология толп	У. Макдугалл
Социальное научение и подражание	Г. Тард
Психология масс и анализ человеческого Я	В. Вундт

2.2 Личность и ее социализация

2.2.1 Понятие личности

Содержание:

1. Понятия «индивид», «индивидуальность», «личность»
2. Основные подходы к изучению личности
3. Структура личности

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по специальностям профиля – Педагогика / под общ. ред. Е. А. Колесниченко ; М-во образования Респ. Беларусь, Мозыр. гос. пед. ун-т им. И.П. Шамякина. – Мозырь : МГПУ, 2018. – 299 с.
4. Немов, Р. С. Психология : учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений : в 3 т. / Р. С. Немов. – 4-е изд. – М. : ВЛАДОС, 2003. – Т. 1 : Общие основы психологии. – 688 с.
5. Платонов, Ю. П. Основы социальной психологии / Ю. П. Платонов. – СПб. : Речь, 2004. – 624 с.

Вопросы для самоконтроля:

1. Дифференцируйте понятия: индивид, индивидуальность, личность.
2. Вспомните основные подходы к изучению личности. Раскройте основные положения каждого из подходов.
3. Перечислите составляющие понятия «личность» в зависимости от разных подходов.
4. Назовите три компонента в структуре личности согласно З. Фрейду; охарактеризуйте каждый компонент.
5. Назовите структуру личности по К.К. Платонову. Охарактеризуйте каждую из подструктур личности.

Практические задания:

Задание 1.

Установите соответствие между понятиями (столбец слева) и их характеристиками (столбец справа) [3].

Понятие	Характеристика
А) индивид	1) человек, активно осваивающий и целенаправленно преобразующий природу, общество и самого себя;

Б) индивидуальность	2) отдельно взятый представитель всего человеческого рода;
В) личность	3) человек в комплексе его неповторимых уникальных свойств.

Задание 2.

Прочитайте. Выделите особенности, которые отражают поведение индивида, и особенности, которые отражают поведение личности. Обоснуйте свой выбор:

- старательность,
- низкая адаптация к темноте,
- общительность,
- хорошая координация обеих рук,
- медленная скорость узнавания,
- большая эмоциональная возбудимость,
- трудолюбие, аккуратность,
- высокая чувствительность органов чувств,
- трудности в овладении новым двигательным навыком. (По В.С. Мерлину.).

Задание 3.

Прочитайте. Выделите особенности, которые отражают поведение индивида, и особенности, которые отражают поведение личности. Дайте обоснование своего выбора:

добросовестность, робость, высокая скорость двигательных реакций, высокая скорость усвоения навыка, скромность, правдивость, пластичность, упрямство, реактивность, малая чувствительность к общественной оценке, подвижность, быстрый темп деятельности (По В.С. Мерлину.).

Задание 4.

Заполните пропуски.

1. Согласно психодинамической теории, ведущую роль в детерминации человеческого поведения играет ____.
2. Перевод энергии бессознательного в социально приемлемое русло называется ____.
3. Фактор, вызывающий поведение, в бихевиоризме называется ____.
4. Согласно гуманистической психологии, основной мотив развития личности – стремление ____.
5. Согласно деятельностному подходу, психика человека формируется и проявляется через ____.

Задание 5.

Определите, к какому направлению относится каждый тезис.

1. Использование психикой защитных механизмов является непременной обязательной частью нормального человеческого развития.

2. Развитие личности происходит через активное усвоение культурного опыта.

3. Между поведением человека и поведением животных нет принципиального различия.

Задание 6.

Соотнесите подструктуру личности (согласно К.К. Платонову) с ее содержанием:

Название подструктуры		Компоненты	
А	Подструктура биологических свойств	1	Особенности познавательных процессов
Б	Подструктура форм отражения	2	Убеждения, мировоззрение, интересы
В	Подструктура опыта	3	Темперамент
Г	Подструктура направленности	4	Умения, знания, привычки

Задание 7.

Прочитайте утверждения известных ученых, раскройте их содержание и обоснуйте свой ответ.

1. «Человеку недостаточно познать самого себя, нужно найти также способ, с помощью которого он сможет разумно показать, проявить себя и, в конце концов, изменить себя и сформировать» (Френсис Бэкон).

2. «Человек становится человеком только среди людей» (Йоганес Бехер).

Задание 8.

Объясните, зачем человеку такое качество как «личность»?

Задание 9.

Приведите аргументы (и научные факты), доказывающие роль биологических и социальных факторов в процессе формирования личности.

Задание 10.

Напишите синквейн на тему «Личность».

2.2.2 Особенности личности младшего школьника

Содержание:

1. Основные закономерности формирования личности.
2. Факторы, влияющие на формирование личности в младшем школьном возрасте

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по специальностям профиля – Педагогика / под общ. ред. Е. А. Колесниченко ; М-во образования Респ. Беларусь, Мозыр. гос. пед. ун-т им. И.П. Шамякина. – Мозырь : МГПУ, 2018. – 299 с.
4. Немов, Р. С. Психология : учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений : в 3 т. / Р. С. Немов. – 4-е изд. – М. : ВЛАДОС, 2003. – Т. 1 : Общие основы психологии. – 688 с.
5. Платонов, Ю. П. Основы социальной психологии / Ю. П. Платонов. – СПб. : Речь, 2004. – 624 с.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите факторы, влияющие на формирование личности младшего школьника.

Задание 1.

Прочитайте приведенный ниже текст, в котором пропущен ряд слов. Выберите из предлагаемого списка слова, которые необходимо вставить на место пропусков. Слова в списке даны в именительном падеже, единственном числе. Выбирайте последовательно одно слово за другим, мысленно заполняя каждый пропуск. Обратите внимание на то, что в списке слов больше, чем вам потребуется для заполнения пропусков.

«В труде, учении, _____ формируются и проявляются все стороны психики.

Особо встает вопрос о том, как формируются и закрепляются относительно устойчивые психические свойства. Психические свойства _____ – ее способности и характерологические черты – формируются в ходе жизни. Врожденные _____ организма являются лишь _____ – весьма многозначными, которые обуславливают, но не определяют психические свойства человека. На основе одних и тех же задатков у человека могут выработаться различные свойства _____ и черты характера в зависимости от хода его жизни и _____ не только проявляются, но и формируются. В работе, учении, труде

складываются и отрабатываются способности людей; в жизненных ситуациях и поступках формируется и закаляется характер».

Слова: особенность, задатки, способности, общение, личность, деятельность, игра, группа, общество [3].

Задание 2.

Даны образцы проявления в поведении людей свойств индивида и свойств личности. Выберите те образцы поведения, которые характеризуют индивида, и те, которые характеризуют личность.

А. У девочки наблюдается медлительность в моторике, в речи, в мышлении в протекании других познавательных процессов, в возникновении чувств. Она медленно и с трудом переключается с одной деятельности на другую. (По Ильиной А. И. и Палею И. М.)

Б. Ученик 4 класса во время презентации рассказал о том, как он распределяет время между учёбой, спортом и хобби.

В. Преподаватель Г. отличается выразительной мимикой, резкими движениями и быстрой походкой.

Г. Учитель внёс предложения, осуществление которых значительно повысило успеваемость учащихся в школе.

Д. У учителя начальных классов Ш. прекрасная дикция и приятный голос. (По В. С. Мерлину.)

Задание 3.

Какой взгляд на значение коллектива в формировании личности младшего школьника вы разделяете? Аргументируйте свой выбор.

1. Коллектив имеет огромное влияние на формирование личности младшего школьника. В общей работе у ребенка развиваются общественно ценные чувства: товарищества, дружбы, взаимопомощи, сочувствия. В требованиях коллектива заложен могучий фактор нравственного совершенствования личности. Если коллектив хорошо организован, влияние его исключительно сильно.

2. Вряд ли можно считать, что для развития личности коллектив имеет какое-то значение. Основы привычек и характера в ребенке закладывает семья. В школе учеником, а вместе с ним и коллективом руководит учитель. Коллектив – это как бы передаточный механизм от учителя к личности. Следовательно, влияние на развитие личности оказывает не коллектив, а семья и учитель.

3. Влияние коллектива на личность младшего школьника, пожалуй, больше отрицательное, чем положительное. Вольно или невольно коллектив подавляет личность. Неустойчивые, безвольные ребята особенно поддаются под влияние общего мнения; в своем образе мышления и привычках становятся похожи на всех. В них гибнет их отличительное, неповторимое. Правы экзистенциалисты: только вырвавшись из общественных связей, человек приобретает достоинство, становится индивидуальностью.

4. В формировании личности коллектив имеет некоторое значение, поскольку личность – это сплав природных элементов, неорганизованных и организованных влияний. Последние и есть влияния коллектива (По И.П.Подласому).

Задание 4.

Исправьте ошибки в тексте.

Оценка успеваемости в начале школьного обучения не является оценкой личности в целом и не определяет социальный статус ребенка. У отличников и некоторых хорошо успевающих детей складывается заниженная самооценка. У неуспевающих и крайне слабых учеников систематические неудачи и низкие оценки повышают их уверенность в себе, в своих возможностях. Для развития у детей адекватной самооценки и чувства компетентности необходимо создание в классе атмосферы психологического комфорта и поддержки.

Задание 5.

Известно, что использование поощрения и порицания требует большого такта со стороны педагога. Ошибка в применении поощрений и наказаний негативно отражается на процессе воспитания личности. Например, неумеренное поощрение, захваливание может принести большой вред, так как формирует завышенную самооценку. Отрицательная оценка (это относится и к отдельной личности, и к целому коллективу), если она часто повторяется, также нежелательна.

Объясните, каким образом следует учитывать тип темперамента и характер ребенка при применении поощрений и наказаний?

Задание 6.

Какие механизмы психологической защиты действуют в следующих ситуациях:

А) После развода у учителя музыки А. возникли серьезные финансовые трудности. Она сменила дорогие наряды на одежду спортивного стиля, стала ходить на работу пешком (раньше ее подвозил муж или же она брала такси). Коллег и знакомых она уверяла, что такая одежда удобна, а благодаря пешим прогулкам она получает всю необходимую физическую нагрузку и совершенно не нуждается в диете.

Б) Сергей не закончил домашнюю работу по русскому языку. Чтобы не позориться перед классом, во время проверки домашнего задания он притворился, что у него болит голова, и опустил ее на парту.

В) Саша отвык от сосания пальца в четыре года. В семь лет ему сообщили, что его родители разводятся, и он будет жить с мамой и «новым папой». Саша снова стал сосать палец.

Г) Ученица первого класса Ирина очень расстроилась, что мама ее отшлепала за плохое поведение в школе. Она побежала в свой игрушечный уголок и побила куклу.

Д) Когда Светлана сердится, она садится за пианино. Она уже сочинила в такие минуты несколько прекрасных мелодий.

Е) Ольга постоянно забывает поздравить отца, который ушел в другую семью, с днем рождения.

Ж) Иван плохо написал контрольную работу по математике и объясняет это тем, что математика – очень сложный предмет.

Задание 7.

Прочитайте описание ситуации и ответьте на вопросы.

Мама Наташи (7 лет) говорит: «У моей дочери есть желание мне помогать. За какую бы работу я ни взялась, она тут как тут. Но какая от нее помощь, одна помеха. Я отправляю её гулять, а сама быстро делаю всю домашнюю работу».

1. Права ли мама Наташи?
2. Какие качества личности формируются у детей в совместном труде со взрослыми?
3. Предложите свои рекомендации по созданию условий для формирования личности ребенка.

Задание 8.

Придумайте и опишите конкретные жизненные ситуации, в которых актуализируется самосознание.

Задание 9.

Верны ли следующие суждения о поведении людей? Объясните свою точку зрения:

- 1) Поведение человека в обществе полностью предопределено внешними обстоятельствами и не зависит от его собственной воли.
- 2) Поведение человека в обществе полностью подчинено воле и желаниям других людей, вопреки его собственным интересам.
- 3) Свобода человека в обществе предполагает возможность выбора и принятия на себя ответственности за него.
- 4) Чем больше свободы получает человек в обществе, тем больше ответственности ложится на него [3].

2.2.3 Понятие о социализации

Содержание:

1. Психологическая характеристика процесса социализации личности.
2. Факторы социализации личности.

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по специальностям профиля – Педагогика / под общ. ред. Е. А. Колесниченко ; М-во образования Респ. Беларусь, Мозыр. гос. пед. ун-т им. И.П. Шамякина. – Мозырь : МГПУ, 2018. – 299 с.
4. Немов, Р. С. Психология : учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений : в 3 т. / Р. С. Немов. – 4-е изд. – М. : ВЛАДОС, 2003. – Т. 1 : Общие основы психологии. – 688 с.
5. Платонов, Ю. П. Основы социальной психологии / Ю. П. Платонов. – СПб. : Речь, 2004. – 624 с.

Вопросы для самоконтроля:

1. Какие факторы социализации действуют стихийно, а какие целенаправленно?
2. Что в большей степени предопределяет усвоение и воспроизводство социального опыта человека: стихийное или целенаправленное влияние социализации?
3. Какие механизмы социализации вами изучены: перечислите и поясните принцип действия каждого механизма
4. Перечислите основные стадии социализации.
5. Охарактеризуйте три стадии развития личности в процессе социализации согласно А.В. Петровскому.

Практические задания:

Задание 1.

Завершите фразы:

1. Процесс усвоения индивидом образцов поведения, социальных норм и духовных ценностей называется _____.
2. Факт принадлежности к человеческому роду фиксируется в понятии _____.
3. Неповторимым сочетанием психологических особенностей человека является его _____ [3].

Задание 2.

Согласно взглядам российского ученого А.В. Мудрика, определите, какие из перечисленных ниже факторов относятся к мегафакторам, макрофакторам, мезофакторам и микрофакторам социализации?

Религиозные организации, космос, домашний очаг, воспитательные организации, страна, государство, частные организации, регион, село, город, радио, общество, телевидение, субкультура, СМИ, семья, мир, соседство, группы сверстников, общественные организации, поселок, государственные организации, микросоциум, планета, этнос [3].

Задание 3.

Установите соответствие между механизмами социализации и их характеристиками:

Механизм	Характеристика
А) подражание	1) неосознаваемое, некритическое усвоение и последующее воспроизведение опыта, мыслей, чувств, шаблонов и алгоритмов, предлагаемых авторитетными другими;
Б) внушение	2) эмоциональное сопереживание через чувственную идентификацию себя с другим;
В) убеждение	3) сознательное или бессознательное воспроизведение навязываемых моделей поведения, опыта значимых других людей;
Г) идентификация	4) осознанное, критическое усвоение и последующее воспроизведение ценностей, норм, ориентиров, поведенческих алгоритмов;
Д) эмпатия	5) отождествление себя с определенными людьми или социальными группами, посредством которой осуществляется усвоение разнообразных норм, отношений;

Задание 4.

Иллюстрацией какого психического феномена, возникшего в процессе учебной деятельности младшего школьника, является стихотворение А.Барто:

Сережа руку поднимает,
Он все на свете понимает.
Гляжу: красивый он какой.
Сережа с поднятой рукой.
И тоже руку поднимаю,
Хоть ничего не понимаю.

Объясните причины данного феномена.

Задание 5.

В 70-е гг. XX столетия мир облетела история о Джинни. Девочка до 13 лет находилась в изоляции, ее привязывали в маленькой комнате, окна были зашторены, с ней не разговаривали, отец ее бил. В 13 лет она оказалась в поле зрения социальных служб. Тестирование показало, что ее уровень развития соответствует годовалому возрасту. Была разработана специальная программа реабилитации, благодаря которой девочка стала осваивать речь и навыки социального поведения. Однако лечение было прервано матерью. Впоследствии мать поместила Джинни в дом для взрослых с задержкой психического развития

1. Раскройте особенности социализации Джинни и проанализируйте ее результаты.
2. Какие условия ей были необходимы для успешной социализации?
3. Можно ли назвать Джинни личностью?

Задание 6.

«Социализация иностранных студентов».

Вам необходимо выступить в роли консультантов иностранных студентов, приехавших в наш университет и первый раз в Республику Беларусь. Они совершенно не знают наших обычаев, традиций, ценностей. Задача – подготовить «инструкцию» для этих студентов, указав в ней, что им необходимо знать в первые дни пребывания, чтобы сориентироваться:

- 1) относительно особенностей поведения, традиций нашего университета;
- 2) о нормах поведения в г.Минске.

Задание 7.

Подумайте, какие новые особенности социализации человека могут появиться в XXI веке, исходя из тенденций развития: общественной жизни, науки, производства, политики и т.д.? Обоснуйте свой ответ.

Задание 8.

Объясните с точки зрения социализации, почему пожилые люди испытывают больший дискомфорт в современном обществе, чем молодые?

Задание 9.

Прочитайте реальную жизненную историю, и подумайте, о чем свидетельствует судьба таких детей, оказавшихся в изоляции и сумевших выжить. Что дает опыт изучения таких детей для понимания социализации?

«В 1920 г. в Индии были найдены две девочки, воспитанные волками. Единственным звуком, который издавали дети, был громкий вой. Они никогда не смеялись, испытывали страх перед огнем и не любили солнечного света. В то же время девочки могли хорошо видеть в темноте, передвигаться на четырех ногах, а запах мяса чувствовали на расстоянии 70 метров. Прожив

несколько лет в человеческом обществе, дети усвоили только элементарные человеческие навыки, старшая девочка выучила около 30 слов».

Задание 10.

Используя художественную литературу, подберите пример, иллюстрирующий ресоциализацию взрослого человека.

2.3 Социально-психологическая характеристика группы

2.3.1 Лидерство и руководство в малой группе (УСРС)

Содержание:

1. Понятие лидерства и руководства в социальной психологии
2. Сходства и различия лидерства и руководства
3. Стили лидерства и руководства

Практические задания:

Уровень 1. Работа с учебным текстом, составление конспекта

Уровень 2. Разработка схемы (кластера, ментальной карты – по выбору студента) «Феномены руководства и лидерства в социальной психологии»

Уровень 3. Подготовка сообщения с использованием средств мультимедиа

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по специальностям профиля – Педагогика / под общ. ред. Е. А. Колесниченко ; М-во образования Респ. Беларусь, Мозыр. гос. пед. ун-т им. И.П. Шамякина. – Мозырь : МГПУ, 2018. – 299 с.
4. Платонов, Ю. П. Основы социальной психологии / Ю. П. Платонов. – СПб. : Речь, 2004. – 624 с.

2.3.2 Школьный класс как малая группа

Содержание:

1. Малые группы и их характеристика
2. Динамические процессы в малой группе
3. Психологическая характеристика школьного класса как малой группы

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по специальностям профиля – Педагогика / под общ. ред. Е. А. Колесниченко ; М-во образования Респ. Беларусь, Мозыр. гос. пед. ун-т им. И.П. Шамякина. – Мозырь : МГПУ, 2018. – 299 с.
4. Немов, Р. С. Психология : учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений : в 3 т. / Р. С. Немов. – 4-е изд. – М. : ВЛАДОС, 2003. – Т. 1 : Общие основы психологии. – 688 с.
5. Платонов, Ю. П. Основы социальной психологии / Ю. П. Платонов. – СПб. : Речь, 2004. – 624 с.

Вопросы для самоконтроля:

1. Назовите основные признаки малой группы.
2. По каким признакам и на какие виды разделяются большие социальные группы?
3. Назовите социальные условия, способствующие усилению конформности человека в группе.
4. Почему группа принимает более рискованные решения, чем отдельный человек?
5. Как исследуется статусная структура класса?
6. Каковы основные характеристики социометрической структуры группы?
7. От чего зависит величина статуса школьника?
8. Почему можно иметь различные социальные статусы в различных группах?
9. Почему можно иметь один и тот же социальный статус в различных группах?
10. Что можно сделать для повышения социометрического статуса ученика?

Практические задания:Задание 1.

Выберите из перечисленного списка то, что, на Ваш взгляд, делает сообщество людей группой:

доверие, территориальность, взаимная симпатия, принятие, завершенность, внутригрупповой конфликт, власть лидера, интимность, чувство «мы», жажда безопасности, комплекс неполноценности, эмпатия, общая цель, общение, совместная деятельность, групповое мышление, социальная перцепция, избегание одиночества, зависимость, общее помещение, эмоциональный дискомфорт, страх, фрустрация, взаимодействие, общая мотивация, переживание принадлежности к группе, тенденция к подчинению, идентификация, унификация, общие нравственные ценности [3].

Задание 2.

Объясните, какие из ниже перечисленных групп можно считать формальными (официальными), а какие – неформальными (неофициальными) [3]?

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

Задание 3.

Определите к какому типу малых групп относятся следующие объединения:

- а) школьный класс,
- б) пассажиры автобуса,
- в) дружеская компания,
- г) студенты педагогического университета,
- д) студенческая группа на занятиях,
- е) студенческая группа на вечеринке,
- ж) сотрудники деканата факультета,
- з) очередь к врачу,
- и) десятка лучших спортсменов года,
- к) двое влюбленных.

Задание 4.

Составьте развернутую социально-психологическую характеристику любой малой группы, которую Вы очень хорошо знаете, с описанием всех параметров группы.

Задание 5.

Определите на каком уровне развития находится Ваша группа.

Задание 6.

Сформулируйте основные функции классного руководителя на каждом этапе развития класса как малой группы.

Задание 7.

Психологический климат в коллективе, результаты его работы во многом зависят от стиля руководства. В психологии выделяют следующие типичные стили руководства. Определите, как называется каждый из приведенных стилей:

1. Жесткое единоличное принятие руководителем всех решений, («минимум демократии»), жесткий постоянный контроль за выполнением решений с угрозой наказания («максимум контроля»).

2. Все члены группы могут высказываться, но реального учета, согласования позиций не стремятся достичь («максимум демократии»), контроля за реализацией решения нет, все пущено на «самотек» («минимум контроля»).

3. Решения принимаются на основе обсуждения проблемы, учета мнений и инициатив сотрудников («максимум демократии»), выполнение принятых решений контролируется и руководителем, и самими сотрудниками.

Вопросы и задания:

1. Каковы достоинства и недостатки каждого из перечисленных стилей?
2. В каких случаях каждый из них будет оправдан и целесообразен? [3]

Задание 8.

Напишите развернутую характеристику руководителя (реального, воображаемого или с использованием художественного образа), учитывая различные критерии.

Задание 9.

Андриенко Е.В. пишет, что «процесс развития личности часто выступает как динамика освоения социальных ролей».

Вопросы и задания:

1. Опишите основные характеристики социальной роли «студент педагогического университета».
2. Опишите процесс освоения социальной роли «студент педагогического университета».
3. Какие существуют трудности в освоении социальной роли «студент педагогического университета»?
4. Что, на Ваш взгляд дает личности освоение такой социальной роли как «студент педагогического университета»?

5. В чем могут заключаться проблема неприятия роли и проблема нарушения меры в её усвоении при овладении социальной ролью «студент педагогического университета»?

Задание 10.

Василий добровольно вызвался участвовать в эксперименте по перцептивным суждениям.

Он заходит в комнату вместе с четырьмя другими участниками, и экспериментатор показывает всем карточку с отрезком X. Одновременно для сравнения экспериментатор показывает другую карточку с тремя отрезками (отрезки А, В, С). 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 В. 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 С. Раскрыв рот, Василий смотрит на него с недоумением. «Как ему могло прийти в голову назвать С, когда любому дураку ясно, что должно быть В? – спрашивает себя Василий. – Он или слеп, или спятил».

Тем временем наступает очередь второго участника, и он выбирает тоже отрезок С. А тут еще и третий участник выбирает отрезок С. 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 делает тот же выбор, что и предыдущие.

Наконец наступает очередь Василия. «Конечно С! – заявляет Василий. – Я с самого начала знал, что это С» [3].

Вопросы и задания:

1. Проанализируйте ситуацию.
2. Что заставило Василия изменить свое мнение, что на него повлияло?
3. Было ли это решение сознательным?
4. Было ли давление группы прямым

2.3.3 Понятие большой группы

Содержание:

1. Большие группы и их характеристика
2. Механизмы и типы поведения в толпе

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по специальностям профиля – Педагогика / под общ. ред. Е. А. Колесниченко ; М-во образования Респ. Беларусь, Мозыр. гос. пед. ун-т им. И.П. Шамякина. – Мозырь : МГПУ, 2018. – 299 с.
4. Практикум по социальной психологии: учеб.-метод. пособие / сост. О. Ю. Люленкова, С. Е. Окунева. – Елец: Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, 2017. – 46 с.
5. Немов, Р. С. Психология : учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений : в 3 т. / Р. С. Немов. – 4-е изд. – М. : ВЛАДОС, 2003. – Т. 1 : Общие основы психологии. – 688 с.
6. Платонов, Ю. П. Основы социальной психологии / Ю. П. Платонов. – СПб. : Речь, 2004. – 624 с.

Вопросы для самоконтроля:

1. Назовите основные признаки большой группы.
2. По каким признакам и на какие виды разделяются большие социальные группы?
3. Охарактеризуйте уровни развития больших социальных групп.
4. Какие основные сферы психических явлений характеризуют большие группы?
5. Какие признаки характеризуют толпу как социальную группу?
6. Назовите виды толпы.
7. Чем различается поведение человека в толпе и вне толпы?
8. Каковы социально-психологические закономерности возникновения и распространения слухов?

Практические задания:

Задание 1 [3].

Из приведенных ниже понятий постройте логический ряд так, чтобы каждое предыдущее понятие было родовым (более общим) по отношению к последующему.

Общество, большая группа, коллектив, реальная группа, малая группа.

Задание 2 [4].

Соотнесите виды групп:

Виды групп		Примеры	
А	Большая группа	1	Толпа
Б	Малая группа	2	Нация
В	Стихийная группа	3	Неформальная группа
		4	Публика
		5	Государство

Задание 3 [4].

Заполните таблицу по предложенному примеру

Типы стихийных групп	Краткая характеристика	Длительность существования
Толпа	Образуется на улице по поводу какого-либо события, состояние толпы нестабильно, поведение стихийно и может привести к агрессивным формам. Для толпы характерны специфические формы коммуникации; они базируются на соединении разнородных источников информации.	Длительность ее существования определяется значимостью инцидента. Она может быстро разойтись, или же возбуждение может нарастать, и толпа может перейти к действиям.
Масса		
Публика		

Задание 4.

Какие жизненные ситуации приводят к образованию многочисленного скопления людей (толпы)? Приведите примеры видов толп.

Задание 5.

Соотнесите механизмы регуляции массового поведения с их описанием:

Основные механизмы	Описание
А Заражение	1 Более или менее осознанное и буквальное следование чужим поведенческим образцам, воспроизведение воспринимаемого поведения.
Б Внушение	2 Процесс передачи эмоционального состояния от одного индивида к другому. При этом происходит ослабление критического мышления и усиление аффективной составляющей в действиях людей, составляющих большую группу

В Подражание	3 Один из способов влияния одних лиц на другие, которое может происходить как намеренно, так и не намеренно со стороны влияющего лица и которое осуществляется иногда совершенно незаметно для воспринимающего человека. Осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии
---------------------	--

Задание 6.

Верно ли следующее суждение? Объясните свою точку зрения:

"Чтобы влиться в толпу вовсе не обязательно выходить на улицу – достаточно, сидя дома, развернуть газету или включить телевизор." (Уинстен Хью Оден (1907-1973), английский поэт).

Задание 7.

Приведите примеры влияния средств массовой информации (телевидение, интернет) на общество.

Задание 8.

Приведите примеры влияния больших социальных групп на общество.

Задание 9.

Сформулируйте рекомендации для педагога, сопровождающего большую группу учащихся (в театр, на стадион и т.п.).

Задание 10.

Вам поручено подготовить развёрнутый ответ по теме «Социальная группа». Составьте план, в соответствии с которым вы будете освещать эту тему.

План должен содержать не менее трёх пунктов, из которых два или более детализированы в подпунктах.

2.4 Феномен общения в социальной психологии

2.4.1 Коммуникативная сторона общения

Содержание:

1. Общение и его характеристика
2. Коммуникативная сторона общения
3. Средства общения
4. Барьеры в общении

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по специальностям профиля – Педагогика / под общ. ред. Е. А. Колесниченко ; М-во образования Респ. Беларусь, Мозыр. гос. пед. ун-т им. И.П. Шамякина. – Мозырь : МГПУ, 2018. – 299 с.
4. Практикум по социальной психологии: учеб.-метод. пособие / сост. О. Ю. Люленкова, С. Е. Окунева. – Елец: Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, 2017. – 46 с.
5. Платонов, Ю. П. Основы социальной психологии / Ю. П. Платонов. – СПб. : Речь, 2004. – 624 с.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите основные характеристики общения.
2. Назовите основные функции общения.
3. Перечислите виды общения.
4. Какие компоненты составляют структуру общения?
5. В чем специфика обмена информацией в коммуникативном процессе?
6. Какие факторы улучшают коммуникацию, а какие препятствуют коммуникативному процессу?

Практические задания:

Задание 1.

Заполните пробелы в предложении:

1. Процесс общения включает в себя следующие компоненты: ...
2. Процесс обмена информацией участников общения составляет ... сторону общения.
3. Восприятие и познание друг друга в процессе общения – ... сторона общения.

4. Оказание воздействия на поведение, установки, мнение собеседника в ходе общения называется ... стороной общения.

5. Механизм познания самого себя в процессе общения называется ...

6. Психологическое препятствие на пути адекватной передачи информации между партнерами по общению называют ...

Задание 2.

Определите виды общения, актуализирующиеся в следующих ситуациях (вариантов ответа может быть несколько):

а) оказавшись в скучной компании, парень рассказывает веселые истории и анекдоты;

б) не застав друга дома, мальчик оставляет ему у соседей записку с просьбой позвонить;

в) заметив знакомую, идущую по другую сторону дороги, девушка приветливо улыбнулась ей и помахала рукой;

г) подойдя к автобусной остановке, мужчина поинтересовался у окружающих, давно ли прошел автобус №8;

д) мэр города обращается по радио к горожанам с призывом принять активное участие в субботнике;

е) просматривая образцы обоев, супруги рассуждают, какие из них лучше подойдут для детской комнаты;

ж) ребенок после прогулки просит у мамы бутерброд;

з) отец рассказывает сыну, как из бумаги можно сделать самолетик;

и) продавец ручных пылесосов, привлекая внимание потенциальных покупателей, демонстрирует достоинства товара и сообщает, что цена на следующую партию будет уже выше;

к) поздно вечером мама говорит сыну, что пора выключать телевизор и ложиться спать, иначе утром будет трудно вставать в школу.

Задание 3 [3]

В общении, наряду с вербальными (речевыми), широко используются невербальные (неречевые) источники информации о партнере – мимика, пантомимика, жесты и др. Так, например, непринужденная осанка собеседника может свидетельствовать о готовности слушать. Попробуйте определить, что предположительно выражают следующие внешние проявления?

1. Движения человека порывисты, говорит он громко.

2. Дрожание рук.

3. Взгляд сверху.

4. Полностью обращенное лицо к собеседнику с взглядом на него.

5. Покраснение лица.

6. Прикосновение руки к плечу собеседника.

7. Слушатель подпирает голову рукой.

Задание 4.

Прочтите приведенные ниже зарисовки. Воспользуйтесь вашими знаниями о невербальной коммуникации и расшифруйте, что хотел сказать своим поступком каждый из персонажей:

а) Даша собрала свои длинные светлые волосы в тугий узел на затылке, надела одолженный у матери строгий костюм в тонкую полоску и черные классические туфли, сложила папки с документами в портфель и отправилась на собеседование;

б) После семейной ссоры Эдуард нарисовал портрет жены в черных и серых тонах. Рисунок он повесил на зеркало перед ее туалетным столиком;

в) Во время объяснения новой темы двое учеников с азартом играют в «Морской бой». Учитель, заметив это, делает паузу в своем рассказе и пристально смотрит на ребят.

Задание 5.

Проанализируйте ситуации. Как Вы считаете, на какую информацию надо полагаться в случае явного расхождения вербальной и невербальной информации?

1. З. Фрейд, беседуя с пациенткой о том, как она счастлива в браке, заметил, что она бессознательно снимала с пальца и надевала обручальное кольцо [3].

2. Девушка с парнем сидят в кафе. Она говорит: «Мне кажется, что наши отношения стали не такими, как раньше...». Он откидывается назад на стуле и обращает взгляд в окно: «Ну, что ты. У нас все замечательно» [3].

3. Идет рабочее совещание. Один из сотрудников сидит, отвернувшись от других, смотрит в пол и собирает несуществующие ворсинки со своей одежды [3].

4. В кафе сидят две подруги. Они сидят друг напротив друга, одна читает меню, вторая смотрит в телефон.

Первая подруга: «Я была сегодня на собеседовании по поводу новой работы».

Вторая подруга: «Расскажи, как все прошло».

5. Родственник пришел навещать больного в больницу, сидит на краешке стула, носки его ног повернуты к двери.

Больной спрашивает: «Ты не спешишь сегодня?».

Родственник: «Нет. Я рад пообщаться».

6. Подчиненный рассказал директору о своем проекте реорганизации работы отдела. Директор сидел очень прямо, плотно упираясь ногами в пол, не останавливая взгляда на подчиненном, но время от времени повторяя: «Так-так... да-да...» В середине беседы, отклонившись назад, оперев подбородок на ладонь так, что указательный палец вытянулся вдоль щеки, он задумчиво полистал проект со словами: «Да, все, о чем вы говорили, несомненно, очень интересно, я подумаю над вашими предложениями» [4].

7. Вы просите у знакомого книгу. Он с готовностью соглашается дать Вам ее и начинает искать на полках. Ищет, ищет... Казалось бы, все обыскал – книги нет, как и не было [4].

Задание 6 [4].

Заполните таблицу различий вербального и невербального общения по предложенному примеру.

Критерий оценки	Невербальное общение	Вербальное общение
Ситуативность	Использование при непосредственном взаимодействии, в рамках конкретной ситуации	Использование в различных текстах в виде информации об отсутствующих предметах или явлениях
Осознанность		
Достоверность информации		
Важность использования		

Задание 7.

Приведите примеры коммуникативных барьеров в педагогическом общении.

Задание 8.

Используя модель коммуникативного процесса, разработайте рекомендации по оптимизации педагогического общения.

Задание 9 (работа в парах)

Разбейтесь на пары и с помощью диалога попробуйте разрешить следующие педагогические ситуации:

1) Ученик систематически нарушает дисциплину на уроках.

Цель – выяснить с помощью речевого общения причины данного поведения. Один студент играет роль учителя, другой – ученика.

2) Ученик, успеваемость которого была довольно хорошей, вдруг стал плохо учиться.

Цель учителя – выявить причины и наметить пути для исправления ситуации.

3) Ученица, успеваемость которой была довольно посредственной, стала вызывающе вести себя, стараясь привлечь внимание класса.

Цель учителя – выяснить причины ее поведения и наметить пути коррекции.

Задание 10 [3].

Укажите, какими из перечисленных правил Вы стали бы руководствоваться в общении и почему.

1. Основа отношения собеседника к нам закладывается в первые 15 секунд общения с ним.
2. Если вам сделали комплимент, его необходимо тут же вернуть, сделав его больше и цветистее.
3. Для того чтобы люди захотели с вами общаться, вы сами должны этого захотеть, и собеседники должны это видеть.
4. Говорите с другим человеком о себе, и он будет говорить в ваши часы.
5. Улыбка ничего не стоит, но много дает. Она обогащает тех, кто ее получает, не обедняя при этом тех, кто ею одаривает. Она длится мгновение, а в памяти остается порой навсегда.
6. В разговоре как можно реже нужно упоминать имя собеседника.
7. В разговоре надо стремиться как можно искреннее внушать собеседнику сознание его значительности.
8. Главное в общении – побольше говорить, поменьше слушать и не допускать в разговоре пауз.

2.4.2 Перцептивная и интерактивная сторона общения

Содержание:

1. Перцептивная сторона общения.
2. Эффекты межличностного восприятия, социальные стереотипы
3. Механизмы взаимопонимания в процессе общения
4. Интерактивная сторона общения
5. Позиции участников общения
6. Трансактная теория Э. Берна

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по специальностям профиля – Педагогика / под общ. ред. Е. А. Колесниченко ; М-во образования Респ. Беларусь, Мозыр. гос. пед. ун-т им. И.П. Шамякина. – Мозырь : МГПУ, 2018. – 299 с.
4. Практикум по социальной психологии: учеб.-метод. пособие / сост. О. Ю. Люленкова, С. Е. Окунева. – Елец: Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина, 2017. – 46 с.
5. Платонов, Ю. П. Основы социальной психологии / Ю. П. Платонов. – СПб. : Речь, 2004. – 624 с.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите функции социальной перцепции
2. Что представляет собой каузальная атрибуция?
3. В чем сущность процесса стереотипизации?
4. В чем заключается интерактивная сторона общения?
5. Каковы причины неэффективного взаимодействия людей?

Практические задания:

Задание 1 [4].

Определите и проанализируйте социально-психологические феномены (эффекты) в следующих примерах:

1. Первое впечатление о другом человеке в силу сложившихся обстоятельств оказалось отрицательным. При дальнейшем взаимодействии в сознание воспринимающего попадает лишь та информация о воспринимаемом, которая по преимуществу отрицательна.

2. Двум группам студентов была показана фотография одного и того же человека. Но предварительно первой группе было сообщено, что человек на предъявленной фотографии является закоренелым преступником, а второй

группе о том же человеке было сказано, что он крупный ученый. После этого каждой группе предлагалось составить словесный портрет сфотографированного человека.

В первом случае были получены соответствующие характеристики: глубоко посаженные глаза свидетельствовали о затаенной злобе, выдающийся подбородок – о решимости «идти до конца» в преступлении и т.д.

Соответственно во второй группе те же глубоко посаженные глаза «говорили» о глубине мысли, а выдающийся подбородок – о силе воли в преодолении трудностей на пути познания и т.д.

3. Вас пригласили на день рождения однокурсника. Там Вы встретились со своим знакомым, который Вам был небезразличен и интересен несколько лет назад. Вы его воспринимаете все так же, как в то время, когда общались.

4. Всем школьным учителям более 40 лет, в одежде предпочитают классический стиль, в большинстве случаев носят очки, всегда имеют в руках папку или портфель.

5. Мужчины являются сильным полом, никогда не плачут, намного умнее женщин и всегда должны руководить.

6. Мой друг К. всегда опаздывает на важные мероприятия, он не может усвоить привычку выходить из дома пораньше.

Задание 2.

Бытует мнение, что «плохие дети» совершают плохие поступки, а «хорошие дети» – хорошие.

На чем основаны такие суждения

Задание 3.

Объясните, используя информацию по теме, результаты эксперимента, проведенного социальными психологами. Эксперимент получил название «Плацебо» (пустышка).

В одной из школ были сформированы две группы школьников, схожих по способностям и прочим качествам. Учителям, которые должны были работать с этими группами, сказали, что ученики первой группы – чрезвычайно одаренные дети, а ученики второй – заторможенные, трудные.

Через некоторое время был проведен анализ успеваемости в обеих группах. Результаты оказались поразительными: в первой «одаренной» группе успеваемость была на высоте, дети блистали знаниями, и учителя были довольны. Во второй группе у детей были «удовлетворительные» и «неудовлетворительные» оценки и возникали постоянные конфликты.

Задание 4.

Проанализируйте отрывки, представленные ниже, определите систематические ошибки социального восприятия.

1. «Удивительное дело, какая полная бывает иллюзия того, что красота есть добро. Красивая женщина говорит глупости, ты слушаешь и не слышишь

глупости, а слышишь умное Она говорит, делает гадости, а ты видишь что-то милое. Когда же она не говорит ни глупостей, ни гадостей, а красива, то сейчас уверяешься, что она чудо как умна и нравственна» (Л.Н Толстой. «Крейцерова соната» [100, т 12, с.148]).

2. «Красота производит совершенные чудеса. Все душевные недостатки в красавице вместо того, чтобы произвести отвращение, становятся как-то необыкновенно привлекательны» (Н.В.Гоголь. «Невский проспект» [27, т. 1, с.463]).

3. «На нем был черный фрак, побелевший уже по швам, панталоны летние... под истертым черным галстуком на желтоватой манишке блеснул фальшивый алмаз, шершавая шляпа, казалось, видела и ведро, и ненастье. Встретясь с этим человеком в лесу, вы приняли бы его за разбойника; в обществе – за политического заговорщика; в передней – за шарлатана, торгующего эликсирами или мышьяком» (А.С.Пушкин. «Египетские ночи»).

Задание 5.

В романе Д.Н. Мамина-Сибиряка «Хлеб» между героями Полуяновым и Ечкиным происходит следующий диалог:

ПОЛУЯНОВ. А я думаю, Борис Яковлевич, очки себе купить... дымчатые, в золотой оправе... да.

– Разве у вас глаза слабые?

– Нет... Но в очках как-то солиднее. Старобровский носит очки. Мышников. Одним словом, все серьезные люди.

– Отчего ж, можно и очки, – милостиво согласился Ечкин, думавший совсем о другом. – Да, конечно, очки...

– Купцы, и те нынче в очках ходят. Вон Евграф Огибенин... да.

На следующий день Полуянов явился в золотых очках и даже подстриг бороду <...> дело было слишком серьезное, и каждая мелочь имела свое значение.

Объясните, какой фактор социальной перцепции хотел использовать Полуянов.

Задание 6.

Вспомните из своей жизни случаи, когда первое впечатление о каком-либо человеке оказалось для вас ошибочным.

1. Что вы испытывали, когда поняли это?

2. Что способствовало созданию неправильного восприятия?

3. Как вы осознали его ошибочность?

4. О каких ошибках, возможно, шла речь?

Задание 7 [3].

В трансактной концепции Э. Берна выделены позиции «Ребенка», «Родителя» и «Взрослого». Ниже перечислены характеристики поведения при

принятии каждой из них. Определите, что в данном списке принадлежит «Родителю», «Взрослому» и «Ребенку»?

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

Задание 8.

Определите, какую позицию занимает ваш собеседник, если он:

1) выражает себя по большей части не словами, а проявлениями чувств; похлопывает собеседника по плечу; кусает ногти; шмыгает носом; смотрит на собеседника открытым взглядом; поджигает губы; легко плачет, поднимает вверх указательный палец; сдержан; хихикает; часто вспыхивает от раздражения; вздрагивает от испуга; хнычет; внимателен; уверен в себе; ставит руки на бедра; скрещивает руки на груди; дразнит; восторгается; смеется; тяжело вздыхает; снисходительно кивает головой;

2) употребляет следующие слова и выражения: «хочу»; «на мой взгляд»; «никогда в жизни...»; «запомни раз и на всегда!»; «что»; «где»; превосходные степени сравнения; «только попробуй...», «не буду»; «заруби себе на носу!»; «сколько можно тебе повторять!?!»; «какой бестолковый»; «мам, я пошел...»; «ну-ну»; «почему»; «я полагаю»; «возможно»; «когда»; «кто»; «как»; «по сравнению с...»; «справедливо»; «иначе говоря...»; «сколько»; «каким образом»; «правильно ли я понял, что...».

Задание 9.

Э.Холл описал нормы приближения человека к человеку – дистанции, характерные для североамериканской культуры. Эти нормы определены следующими расстояниями:

- интимное расстояние (от 0 до 45 см) – общение самых близких;
- персональное (от 45 см. до 1м 20см) – общение со знакомыми людьми;
- социальное (от 1,20 м до 3,60 м) – предпочтительно при общении с чужими людьми и при официальном общении;
- публичное (от 3,60 м и далее) – при выступлении перед различными аудиториями.

1. Почему нарушение оптимальной дистанции общения воспринимается негативно?

2. Можно ли величину межличностной дистанции, предложенную Э.Холлом, считать универсальной (подходящей для всех людей)?

3. От каких характеристик может зависеть величина межличностной дистанции?

4. Какие приемы общения сокращают или удлиняют межличностную дистанцию?

Задание 10.

Оцените техники ведения беседы, перечисленные ниже. Какие из них позитивные, а какие негативные?

а) В беседе мы сопровождаем высказывания партнера репликами вроде: «Глупости ты говоришь», «Ты, я вижу, в этом вопросе ничего не понимаешь», «Я бы мог вам это объяснить, но боюсь, вы этого не поймете» и т. п.

б) Сопровождение речи партнера высказываниями типа: «Да..., да..., угу...»

в) Мы дословно повторяем высказывания партнера. При этом можно начать с вводной фразы: «Как я понял Вас...», «По Вашему мнению...», «Ты считаешь...» и т. д.

г) В ходе беседы мы вставляем высказывания типа: «Пора приступить к предмету разговора...», «Мы несколько отвлеклись от темы...», «Давайте вернемся к цели нашей встречи» и т. д.

д) Мы пытаемся найти у партнера понимание только тех проблем, которые волнуют нас самих.

е) Мы воспроизводим высказывание партнера в сокращенном, обобщенном виде, кратко формулируем самое существенное в его словах.

2.4.3 Особенности педагогического общения с младшими школьниками (УСРС)

Содержание:

1. Специфика педагогического общения
2. Функции педагогического общения
3. Стили педагогического общения

Литература:

1. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
2. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по специальностям профиля – Педагогика / под общ. ред. Е. А. Колесниченко ; М-во образования Респ. Беларусь, Мозыр. гос. пед. ун-т им. И.П. Шамякина. – Мозырь : МГПУ, 2018. – 299 с.
3. Лебедева, Ю. В. Педагогическая психология: практикум / Ю. В. Лебедева, И.О. Куваева. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 159 с.
4. Реан, А. А. Социальная педагогическая психология / А. А. Реан, Я. Л. Коломинский. – СПб. : Прайм-ЕВРОЗНАК, 2008. – 573 с.

Вопросы для самоконтроля:

1. Назовите компоненты структуры педагогического общения.
3. Виды и модели педагогического общения.
2. Перечислите основные затруднения в педагогическом общении.

Практические задания:

Уровень 1. Работа с учебным текстом, составление конспекта.

Уровень 2. Анализ художественных произведений, подбор примеров, иллюстрирующих различные виды и модели педагогического общения.

Уровень 3. Эссе «Проявления невербальной коммуникации в деятельности учителя».

2.5 Межличностные отношения

2.5.1 Понятие аттракции

Содержание:

1. Межличностные отношения и их функции
2. Понятие аттракции
3. Механизмы проявления аттракции
4. Внешние и внутренние факторы аттракции
5. Дружба и любовь как формы проявления аттракции

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.

2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.

3. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по специальностям профиля – Педагогика / под общ. ред. Е. А. Колесниченко ; М-во образования Респ. Беларусь, Мозыр. гос. пед. ун-т им. И.П. Шамякина. – Мозырь : МГПУ, 2018. – 299 с.

4. Немов, Р. С. Психология : учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений : в 3 т. / Р. С. Немов. – 4-е изд. – М. : ВЛАДОС, 2003. – Т. 1 : Общие основы психологии. – 688 с.

5. Платонов, Ю. П. Основы социальной психологии / Ю. П. Платонов. – СПб. : Речь, 2004. – 624 с.

6. Социальная психология : практикум / авт.-сост. М. С. Барановская [и др.]; под ред. Ю. А. Коломейцева и М. С. Барановской. – Минск : БГПУ, 2008. – 75 с.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите виды межличностных отношений.
2. Охарактеризуйте компоненты межличностных отношений.
3. Раскройте содержание понятия «аттракция».
4. Перечислите факторы, механизмы и приемы аттракции.

Практические задания:

Задание 1 [3].

Соотнесите виды межличностных отношений и их характеристики.

Виды межличностных отношений	Характеристика межличностных отношений
1. Производственные отношения	А. Складываются вне трудовой деятельности на отдыхе и в быту

2. Бытовые отношения	Б. Нормативно предусмотренные взаимоотношения, закрепленные в официальных документах
3. Экономические отношения	В. Складываются между сотрудниками организаций при решении производственных, учебных, хозяйственных, бытовых проблем, предполагают закрепленные правила поведения сотрудников по отношению друг к другу
4. Правовые отношения	Г. Закрепляются в моральных нормах поведения на уровне бытующих межличностных отношений, проистекают из нравственного самосознания конкретной общности людей
5. Нравственные отношения	Д. Закрепляются законодательным путем и устанавливают меру свободы личности как субъекта производственных, экономических, политических и других общественных отношений
6. Религиозные отношения	Е. Возникают на основе эмоционально-психологической привлекательности и эстетического отражении вещественных объектов внешнего мира, отличаются большой субъективной вариантностью
7. Эстетические отношения	Ж. Концентрируются вокруг проблемы власти, с целью доминирования тех, кто ею обладает, и подчинению тех, кто ее лишен
8. Формальные (официальные) отношения	З. Взаимоотношения, которые реально складываются при взаимоотношениях между людьми и проявляются в предпочтениях, симпатиях или антипатиях, взаимных оценках, авторитете и т.д.
9. Неформальные (неофициальные) отношения	И. Реализуются в сфере производства, владения и потребления, представляющей собой рынок материальной и духовной продукции
10. Политические отношения	К. Складываются вне трудовой деятельности на отдыхе и в быту

Задание 2 [3].

Укажите виды межличностных отношений, относящиеся к позитивным, нейтральным, негативным, заполните таблицу

	Позитивные межличностные отношения («навстречу людям»)	Нейтральные межличностные отношения («от людей»)	Негативные межличностные отношения («против других»)
1			
2			
3			

Задание 3.

Основой межличностных отношений являются чувства. Разделите чувства на две группы:

- 1) чувства, которые сближают людей
- 2) чувства, которые разъединяют людей

Благодарность, дружба, любовь, уважение, надежда, мужество, справедливость, восторг, восхищение, нежность, доверие, боль, страх, гнев, злость, зависть, ненависть, отчаяние

Задание 4 [6].

Предвосхитите результаты следующих экспериментов и обоснуйте ваши выводы:

1. Испытуемым предлагается на основе фотографий людей представить предполагаемые их характеристики. На фотоснимках есть привлекательные и непривлекательные люди. Какие из них будут оценены как общительные, успешные?

2. Если дошкольникам до знакомства с содержанием сказок «Белоснежка» и «Золушка» предложить рассмотреть иллюстрации и показать плохих и хороших героев, то смогут ли дети справиться с заданием?

Задание 5.

Заполните пропуски в следующих определениях:

3. Аффiliation – стремление человека быть в ___ других людей.
4. Аттракция – возникновение в процессе восприятия человека человеком ___ одного из них для другого.
5. Симпатия – устойчивое ___ эмоциональное отношение человека к другим людям, проявляющееся в ___.
6. Дружба – вид ___ межличностных отношений, характеризующихся взаимной ___, усилением процессов ___, взаимным ожиданием ответных чувств и предпочтений.
7. Любовь – интенсивное, напряженное и относительно устойчивое ___, обусловленное ___ потребностями и выраженное в стремлении быть ___ для другого и побуждать у него ___ чувства.

Задание 6.

Сформулируйте основные характеристики следующих межличностных отношений, заполните таблицу

Вид отношений	Основные характеристики		
	Глубина отношений	Избирательность в выборе партнеров	Функции общения
Знакомство			
Пряительство			

Товарищество			
Дружба			
Любовь			

Задание 7.

Для каждой ситуации определите соответствующий ей уровень межличностных отношений (знакомство, приятельство, товарищество, дружба).

1. Федор и Глеб одноклассники.
2. Яна и Света вместе проводят свободное время.
3. Катя всегда делится секретами с Аней.
4. У Миши есть сосед Матвей, они здороваются при встрече.
5. Женя и Сергей играют в одной команде по волейболу.
6. Наташа разговорилась с девочкой в автобусе.
7. Костя пригласил ребят на день рождения.

Задание 8.

Попытайтесь описать свои чувства и переживания на всех этапах вашего знакомства и взаимодействия с новым человеком.

Задание 9 [6].

Дайте психологическое обоснование следующим афоризмам:

1. Друг – человек, который знает о нас всё и тем не менее любит нас (Эльбер Хаббард).
2. Время укрепляет дружбу, но ослабляет любовь (Жан Лабрюйер).
3. Мужчина уже наполовину влюблен в каждую женщину, которая слушает, как он говорит (Френсис Бэкон).
4. Любить – это не значит смотреть друг на друга, любить – значит вместе смотреть в одном направлении (Антуан де Сент-Экзюпери).
5. Многие браки мог бы спасти переводчик (Александр Кумор).

Задание 10 (работа в подгруппах) [6].

Обсудите в подгруппах факторы, которые позволяют укрепить взаимоотношения. Составьте перечень рекомендаций.

2.5.2 Понятие конфликта

Содержание:

1. Понятие конфликта
2. Структура конфликта
3. Динамика конфликта
4. Варианты разрешения конфликтов

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по специальностям профиля – Педагогика / под общ. ред. Е. А. Колесниченко ; М-во образования Респ. Беларусь, Мозыр. гос. пед. ун-т им. И.П. Шамякина. – Мозырь : МГПУ, 2018. – 299 с.
4. Немов, Р. С. Психология : учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений : в 3 т. / Р. С. Немов. – 4-е изд. – М. : ВЛАДОС, 2003. – Т. 1 : Общие основы психологии. – 688 с.
5. Платонов, Ю. П. Основы социальной психологии / Ю. П. Платонов. – СПб. : Речь, 2004. – 624 с.

Вопросы для самоконтроля:

1. Перечислите основные стадии протекания конфликта.
2. Какое происхождение социальных конфликтов.
3. Охарактеризуйте межгрупповые конфликты и причины их возникновения.
4. Какие причины внутригрупповых конфликтов?
5. Перечислите причины возникновения межличностных конфликтов.
6. Охарактеризуйте внутриличностный конфликт.
7. Перечислите способы разрешения внутриличностного конфликта.
8. Опишите последствия внутриличностного конфликта.

Практические задания:

Задание 1.

Заполните пробелы в предложении:

1. Отрасль психологической науки, изучающая природу человеческих конфликтов – ...
2. Стечение обстоятельств, являющееся формальным поводом для конфликта – ...
3. Накопившиеся противоречия сторон, вся совокупность причин и условий, предшествующих конфликту и вызывающих его – ...

4. Непосредственные участники конфликта – ...
5. Слова, действия (бездействие), способные привести к конфликту – ...
6. Совместная деятельность, направленная на прекращение противодействия и устранение причин конфликта ... [3].

Задание 2.

Приведите пример межличностного конфликта. Проанализируйте его с точки зрения динамики протекания.

Задание 3.

Приведите примеры конфликтных личностей в художественной литературе.

Задание 4.

Между двумя сотрудниками организации возник спор по поводу сроков внедрения новой технологии. Один из них мотивировал предлагаемые сроки внедрения интересами производства продукции, второй свою позицию обосновывал с позиции интересов персонала, которому предстоит осваивать новую технологию.

Вопросы и задания:

1. Является ли описанная ситуация конфликтом?
2. Каковы перспективы развития данной ситуации и механизмы управления ею? [3]

Задание 5.

В беседе руководителя с подчиненным, допустившим технологическую ошибку, которая привела к серьезному материальному ущербу фирме, руководитель предъявил претензии к подчиненному и наложил штраф в размере месячной заработной платы.

Вопросы и задания:

1. Является ли описанная ситуация конфликтом?
2. Ответ обоснуйте [3].

Задание 6.

Принимая на работу сотрудника, руководитель фирмы пообещал через два месяца перевести его на вышестоящую должность. По истечении указанного срока обещание руководителя не выполнено.

Вопросы и задания:

1. Можно ли описанную ситуацию считать конфликтной?
2. Если нет, то каковы перспективы развития описанной ситуации в конфликте [3].

Задание 7.

В таблице указаны стратегии поведения личности в конфликте и дана их характеристика по Томасу-Килмену. Соотнесите стратегии с содержанием [3].

Стратегии поведения в конфликте	Содержание
1. Соперничество	А. Нежелание вступать в конфронтацию, уход от конфликта
2. Сотрудничество	Б. Уступчивость, принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого
3. Избегание	В. Стремление партнеров к удовлетворению интересов обеих сторон
4. Приспособление	Г. Стремление партнеров к разрешению конфликтной ситуации путём взаимных уступок ради условного равенства
5. Компромисс	Д. Стремление к удовлетворению исключительно личных интересов в ущерб интересам партнера

Задание 8.

Подберите относительно каждой из данных конфликтных ситуаций наиболее оптимальные стратегии поведения (сотрудничество, компромисс, избегание, приспособление). Опишите конкретные действия всех возможных участников конфликта.

а) У жильцов с верхнего этажа в их отсутствие прорвало трубу с горячей водой, в результате чего были залиты две нижние квартиры, не так давно отремонтированные хозяевами. Встает вопрос, кто будет оплачивать новый ремонт?

б) Две фирмы занимают одно большое помещение и пользуются одним телефоном. В конце каждого месяца между их руководителями возникает спор по поводу оплаты за аренду и услуги связи.

в) Двое молодых людей любят одну и ту же девушку. Но оба понимают, что «третий – лишний».

г) Бездетные супруги, прожив довольно много лет вместе, решили развестись. Однако не могут решить, кому должны остаться однокомнатная квартира, машина, мебель и другие совместно приобретенные материальные ценности.

д) Директор частной фирмы обещал своим сотрудникам солидную премию к Новому году. Но из-за срыва партнерами поставки крупной партии товара прибыль оказалась незначительной, что не позволило руководству выполнить свое обещание. Среди работников фирмы зреет недовольство.

Задание 9.

Петя учится в 6-ом классе. Мальчик энергичный, неусидчивый, упрямый. На уроке музыки мешал учителю и тот удалил его из класса. На

следующие уроки учитель его не допускает, требуя прежде публичного извинения. Мальчик извиняется отказывается. После вызова родителей в школу с ним говорили дома «по-разному». После этого подросток перестал посещать и другие уроки.

Вопросы и задания:

1. Охарактеризуйте данную конфликтную ситуацию?
2. Предложите пути ее разрешения [3].

Задание 10.

Антон в школе получил плохую отметку. Мать очень расстроилась и была готова наказать сына. Но отец стал заступаться за ребенка, говоря, что с каждым это может случиться, главное – чтоб он сделал правильные выводы на будущее. Мать с этим не согласилась, сказав, что воспитание ребенка – не его забота. Слово за слово – получилась перебранка, перешедшая в ссору.

Вопросы и задания:

1. Охарактеризуйте данную конфликтную ситуацию?
2. Укажите способы предупреждения такого рода конфликтов.
3. Предложите пути выхода из сложившихся обстоятельств [3].

2.5.3 Социально-психологический климат

Содержание:

1. Понятие социально-психологического климата
2. Оптимизация социально-психологического климата в школьном классе

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по специальностям профиля – Педагогика / под общ. ред. Е. А. Колесниченко ; М-во образования Респ. Беларусь, Мозыр. гос. пед. ун-т им. И.П. Шамякина. – Мозырь : МГПУ, 2018. – 299 с.
4. Немов, Р. С. Психология : учеб. для студентов высш. пед. учеб. заведений : в 3 т. / Р. С. Немов. – 4-е изд. – М. : ВЛАДОС, 2003. – Т. 1 : Общие основы психологии. – 688 с.
5. Платонов, Ю. П. Основы социальной психологии / Ю. П. Платонов. – СПб. : Речь, 2004. – 624 с.
6. Социальная психология : практикум / авт.-сост. М. С. Барановская [и др.]; под ред. Ю. А. Коломейцева и М. С. Барановской. – Минск : БГПУ, 2008. – 75 с.

Вопросы для самоконтроля:

1. Назовите структурные компоненты социально-психологического климата и охарактеризуйте их.
2. Перечислите пути по оптимизации социально-психологического климата в школьном классе.

Практические задания:

Задание 1.

Заполните пропуски в следующих определениях:

1. Межличностная совместимость – взаимное ___ партнеров по общению и совместной деятельности, основанное на сходстве и ___ ценностных ориентаций, интересов, психофизиологических и других характеристик, значимых для ___.
2. Психологическая несовместимость для любой малой группы – это ___ ценностных установок, ___ дружеских связей, неуважение или неприязнь людей друг к другу, ___ в критических ситуациях понять друг друга.

3. Срабатываемость – согласованность в ___ между её участниками. В этом случае взаимная удовлетворённость взаимодействием партнёров опосредована процессом и результатами ___.

Задание 2.

Определите из данного списка, что относится к благоприятному и неблагоприятному социально-психологическому климату, и заполните таблицу:

Благоприятный СПК	Неблагоприятный СПК

Теплота и внимание в отношениях, скука, межличностные симпатии, высокая напряженность, открытость коммуникации, страх наказания, неприятие, уверенность, враждебность, бодрость, возможность свободно мыслить, творить, интеллектуальный и профессиональный рост, непонимание, неудовлетворенность, подозрительность, конфликтность отношений в группе.

Задание 3

Определите, какие из перечисленных характеристик не являются признаками благоприятного социально-психологического климата:

- 1) высокая требовательность и доверие членов организации друг к другу,
- 2) доброжелательная и деловая критика,
- 3) трудности в выражении собственного мнения членами организации при обсуждении всех вопросов групповой жизни,
- 4) невысокая степень взаимопомощи,
- 5) удовлетворенность принадлежностью к организации,
- 6) достаточная информированность членов организации обо всех аспектах ее внутренней жизни.

Задание 4

Можно ли утверждать, что бесконфликтная обстановка – главный показатель хорошего психологического климата в группе?

Ответ аргументируйте, приведите примеры.

Задание 5

Как вы думаете, влияет ли стиль руководства группой на социально-психологический климат в ней?

Ответ аргументируйте, приведите примеры.

Задание 6. (работа в подгруппах).

Обсудите в подгруппах, как социально-психологический климат влияет на эффективность деятельности организации и самочувствие сотрудников.

Составьте рекомендации для классного руководителя, направленные на оптимизацию социально-психологического климата к классу.

Задание 7

Опишите социально-психологический климат в вашей группе.

Задание 8 [6].

Как педагогически целесообразно расселить в оздоровительном лагере общительных, застенчивых и замкнутых детей, учитывая расположение их комнат?

Задание 9 [6].

К кому Вы будете в большей степени расположены: к человеку, который почувствовал к Вам расположение после первоначального нерасположения, или к тому, кому Вы понравились с самого начала?

Какой эффект может повлиять на формирование эмоций?

Задание 10 (работа в подгруппах) [6].

Вопросы для обсуждения:

1. Почему люди включаются в процесс управления впечатлением?
2. Какой образ себя люди пытаются сконструировать и сохранить?
3. Является ли управление впечатлением показателем двуличности человека?
4. Каковы индивидуальные различия в управлении впечатлением?
5. С какой целью используются тактики запугивания, мольбы, образцовости, достоинства («биения себя в грудь»)?

2.6 Социальное поведение личности

2.6.1 Агрессивное поведение

Содержание:

1. Понятие агрессии. Виды агрессии.
2. Понятие агрессивного поведения, причины агрессивного поведения.

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Змановская, Е. В. Девиантология: (Психология отклоняющегося поведения) / Е. В. Змановская. – М. : Издательский центр «Академия», 2013. – 288 с.
3. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по специальностям профиля – Педагогика / под общ. ред. Е. А. Колесниченко ; М-во образования Респ. Беларусь, Мозыр. гос. пед. ун-т им. И.П. Шамякина. – Мозырь : МГПУ, 2018. – 299 с.
4. Корниенко, А. А. Детская агрессия. Простые способы коррекции нежелательного поведения ребенка / А. А. Корниенко. – Екатеринбург : Рама Паблишинг; 2012 – 84 с.
5. Фурманов, И. А. Профилактика нарушений поведения в учреждениях образования / И. А. Фурманов, А. Н. Сизанов, В. А. Хриптович. – Минск : РИВШ, 2011. – 250 с.

Вопросы для самоконтроля:

1. Раскройте содержание следующих понятий: «агрессия», «агрессивность», «агрессивное поведение».
2. Перечислите основные виды агрессии.
3. Назовите негативные и позитивные проявления агрессии.
4. Назовите признаки агрессивного поведения.
5. Перечислите основные признаки агрессивного поведения младших школьников.
6. Перечислите условия формирования агрессивного поведения личности.
7. Сформулируйте условия, препятствующие становлению и проявлению агрессивного поведения личности.

Практические задания:

Задание 1.

Заполните таблицу «Виды и характерные типичные проявления агрессивного поведения школьников»

Вид агрессии	Характерные типичные проявления агрессивного поведения

Задание 2 (работа в подгруппах).

Обсудите индивидуальные особенности, черты, характерные для младшего школьника с агрессивным поведением и составьте «Портрет агрессивного ребенка».

Задание 3.

Мама пишет, что у ее Юры (8 лет) появилась неприятная привычка искать виноватых, когда у него что-то не выходит. Плохо написал диктант – учительница виновата: быстро диктовала. Прибежал последним на физкультуре – нельзя же детям такие длинные дистанции бегать!

Учится сын хорошо, но привык высказывать свои претензии; если что не так, на его взгляд, – возмущается. Очень много времени у него уходит на рассуждения о том, кто на что имеет право.

1. Определите виды агрессии.
2. Почему, на ваш взгляд, сложилась такая ситуация?
3. Как помочь учащемуся стать спокойнее?

Задание 4.

Вася (8 лет) – мальчик небольшого роста, упитанный, входит в класс неторопливо, словно плывет. Петя, мальчик подвижный, показывая на Васю пальцем, хихикая, называет его «пузырем», пытаясь довести его до белого каления.

Хотя Вася и предупреждает: «Прекрати», «Отстань», но все напрасно, Петя дразнит и дразнит.

1. Определите вид агрессии.
2. Какие действия Васи могут прекратить обидные поступки Пети?

Задание 5.

Петя, ученик 1 класса, чрезвычайно подвижный (гиперактивный). Он не может длительное время спокойно сидеть за партой и постоянно получает замечания учительницы.

Петя считает, что она просто к нему придирается.

1. Почему Петя сделал такой вывод?
2. Сформулируйте рекомендации для классного руководителя.

Задание 6 [4].

Второклассник Саша вышел вместе со всеми на улицу после последнего урока. Он о чем-то весело хохотал со своим другом Мишей, но вдруг стал мрачнее тучи. Саша обнаружил, что его никто не встречает. Нет ни мамы, ни папы, ни бабушки, которые обычно по очереди забирали его из школы. Он

точно помнил, что мама с утра сказала ему, что после школы его заберет папа. А папа обычно ездит на машине. Вдруг с ним что-то случилось?! Саша совсем не знал, что ему делать дальше – он был растерян и обескуражен.

Хорошо, что Мишина мама заметила его состояние и отвела Сашу обратно в школу. Но учительница была занята, и Саше пришлось без нее сидеть в классе наедине со своими мыслями.

Когда через час задержавшийся на работе папа примчался в школу за ребенком, Саша был тихий-тихий и очень грустный.

Но вечером, когда дома уже появилась мама, Сашу охватила ярость. Он кричал («Как вы так могли!») и плакал («Как мне было страшно!»), чем очень напугал своих родителей.

1. Определите вид агрессии.
2. Перечислите причины Сашиной ярости.
3. Какие действия необходимо предпринять родителям, чтобы подобные ситуации не повторялись?

Задание 7 [4].

Мама первоклассника напутствует своего сына: «Обязательно вечером расскажешь мне обо всем, что было в школе».

Ребенок послушно вечером за семейным ужином рассказывает о том, как он подрался с новеньким мальчиком и оторвал карман его пиджака.

Мама в шоке, папа объявляет сына виноватым в порче чужого имущества. И вообще, он же знает, что драться запрещено, поэтому будет серьезно наказан.

1. Проанализируйте поведение взрослых.
2. Какие последствия для детско-родительских отношений может иметь данная ситуация?
3. Как необходимо поступать родителям в подобных ситуациях?

Задание 8 [4].

Колин отец абсолютно убежден, что мужчину из мальчика делает ремень и твердая рука. Именно исходя из этого принципа он и занимается Колиным воспитанием. При нем Коля старается вести себя подобающим образом – не пачкаться, не кричать и стараться делать поменьше движений.

Но вот педагоги в школе от Коли просто стонут. В классе он абсолютно не управляем, часто дерется с одноклассниками, да с ним и дружить-то особо никто не хочет, потому что любые споры он умеет разрешать только кулаками.

1. Дайте психологический анализ позиции отца.
2. Какие последствия может иметь данная внутрисемейная ситуация?
3. Сформулируйте рекомендации для классного руководителя.

Задание 9 [4].

Второклассник Миша после занятий физкультурой не смог справиться с жестко застегивающейся пуговицей на новых брюках. Сначала он попросил своих одноклассников ему помочь, но у них тоже ничего не вышло.

Они придумали попросить учительницу зайти к ним и застегнуть непослушную пуговицу. Мише было очень стыдно выходить из раздевалки в расстегнутых штанах. Но учительница отказалась помогать, она сказала о том, что второй класс – это уже взрослые дети, и они вполне могут справиться самостоятельно.

Здорово, что лучший Мишкин друг все-таки справился с его штанами, и пуговица застегнулась. Иначе Миша бы оказался в очень неприятной для себя ситуации.

1. Проанализируйте поведение педагога.
2. Какие последствия для межличностных отношений между учеником и учителем может иметь данная ситуация?
3. Как необходимо поступать педагогу в подобных ситуациях?

Задание 10.

Ребенок большое количество времени сидит за компьютером и смотрит телевизор, при этом он стал более озлобленным, нервным, не может сконцентрироваться на учебе.

1. Проанализируйте ситуацию.
2. Какой фактор, способствующий возникновению агрессии, описан в данной ситуации?
3. Какие последствия может повлечь за собой возникновение такой агрессии?
4. Какие способы решения данной проблемы вы видите?
5. Кто должен нести ответственность за разрешение данной проблемы?

2.6.2 Регуляция социального поведения

Содержание

1. Уровни регуляции социального поведения: общественно-культурный, групповой, личностный.
2. Ценности как регуляторы социального поведения. Виды ценностей.
3. Основные социальные нормы (помощи, взаимности, социальной ответственности).
4. Общественные и групповые нормы.
5. Личностные нормы (внутренние стандарты поведения).

Литература:

1. Андреева, Г. М. Социальная психология / Г. М. Андреева. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 366 с.
2. Битянова, М. Р. Социальная психология / М. Р. Битянова. – М. : ЭКСМОПресс, 2004. – 576 с.
3. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования, обучающихся по специальностям профиля – Педагогика / под общ. ред. Е. А. Колесниченко ; М-во образования Респ. Беларусь, Мозыр. гос. пед. ун-т им. И.П. Шамякина. – Мозырь : МГПУ, 2018. – 299 с.
4. Платонов, Ю. П. Основы социальной психологии / Ю. П. Платонов. – СПб. : Речь, 2004. – 624 с.

Вопросы для самоконтроля

1. Дайте определение понятию «социальная норма».
2. Перечислите основные виды социальных норм.

Практические задания

Задание 1.

Какие средства социального контроля использует вуз в отношении студентов?

Задание 2.

К каким типам социальных норм (нормы-правила; нормы-ожидания) относятся следующие утверждения:

- 1) педагоги должны являться на работу без опозданий;
- 2) молодые должны уступать место пожилым в общественном транспорте;
- 3) при входе в вуз студенты должны предъявлять пропуск;
- 4) мужчина должен подавать женщине руку при выходе из транспорта;
- 5) учителя начальных классов не должны быть ярко накрашены.

Задание 3.

Приведите примеры поступков, образцов поведения, которые:

- 1) в одном обществе являются нормой, в другом – девиацией
- 2) раньше были нормой, теперь стали девиацией;
- 3) раньше были девиацией, теперь стали нормой;
- 4) в одной социальной группе – норма, в другой группе – девиация.

Задание 4.

Составьте развернутый план беседы с младшим школьником, у которого проявляются нарушения социальных норм в поведении.

Задание 5 (работа в подгруппах).

Составьте ситуации для обсуждения с младшими школьниками, направленные на развитие у них навыков регуляции социального поведения. (Ситуации предполагают выбор учеником определенного способа поведения и его обоснование, например: ты играл во дворе с друзьями и кто-то из ребят упал и сильно ушибся. Что бы ты сделал?).

3. РАЗДЕЛ КОНТРОЛЯ ЗНАНИЙ

3.1 Вопросы к зачету по учебной дисциплине «Социальная психология»

1. Предмет и задачи социальной психологии.
2. Этапы развития социальной психологии.
3. Структура социальной психологии. Отрасли социальной психологии.
4. Методы исследования в социальной психологии
5. Понятие личности. Структура личности.
6. Основные теории личности.
7. Самосознание личности: понятие, функции, структура.
8. Механизмы психологической защиты.
9. Понятие социализации. Этапы социализации.
10. Факторы социализации.
11. Понятие группы. Виды групп.
12. Понятие малой группы. Виды малых групп.
13. Признаки и функции малой группы. Групповые эффекты.
14. Динамические процессы в малой группе.
15. Лидерство и руководство. Стили лидерства и руководства. Учитель как лидер и руководитель.
16. Школьный класс как малая группа.
17. Понятие большой группы. Виды и характеристики больших социальных групп.
18. Механизмы и типы поведения в толпе. Массовидные явления в больших социальных группах.
19. Понятие общения, его функции, уровни и структура.
20. Виды общения.
21. Коммуникативная сторона общения.
22. Барьеры в общении.
23. Перцептивная сторона общения. Эффекты и механизмы межличностного восприятия.
24. Социальные стереотипы восприятия.
25. Интерактивная сторона общения.
26. Особенности педагогического общения.
27. Понятие межличностных отношений. Виды межличностных отношений.
28. Понятие аттракции. Факторы и механизмы аттракции. Уровни проявления аттракции.
29. Понятие конфликта. Виды конфликтов.
30. Структура и динамика конфликта.
31. Способы поведения в конфликте. Варианты предупреждения и разрешения конфликтов.

32. Понятие социально-психологического климата. Способы оптимизации социально-психологического климата.

33. Виды поведения в социуме. Регуляция социального поведения.

34. Понятие просоциального поведения. Мотивы просоциального поведения.

35. Понятие, сущность и особенности агрессивных проявлений.

3.2 Тест-контроль по учебной дисциплине «Социальная психология»

Тест для проверки знаний по теме «Предмет, задачи и методы социальной психологии»

1. Социальная психология - это...
 - а) часть социологии,
 - б) часть психологии,
 - в) самостоятельная наука,
 - г) нет верных ответов.

2. Социальная психология как наука изучает:
 - а) личность в группе;
 - б) межличностное взаимодействие;
 - в) массовидные явления психики;
 - г) все ответы верны.

3. К социально-психологическим явлениям не относятся:
 - а) характерологические особенности личности,
 - б) слухи, паника, мода,
 - в) общение и взаимодействие между личностями, группами,
 - г) конфликт.

4. Автор определения «социальная психология – это отрасль психологической науки, изучающая закономерности поведения, деятельности и общения людей, обусловленные фактом их включения в социальные группы, а также психологические характеристики этих групп»:
 - а) Р. Бэрон;
 - б) Е. С. Кузьмин;
 - в) Г. М. Андреева;
 - г) Д. Майерс.

5. Социальная психология как наука возникла:
 - а) на рубеже XVI и XVII веков;
 - б) на рубеже XVIII и XIX веков;
 - в) на рубеже XIX и XX веков;
 - г) в середине XX века.

6. Автор научного труда «Введение в социальную психологию» (1908):
 - а) Э. Эриксон;
 - б) З. Фрейд;
 - в) Л. С. Выготский;
 - г) У. Макдугалл.

7. Непосредственными создателями психологии масс были:

- а) М. Лазарус, Г. Штейнталь;
- б) С. Сигеле и Г. Лебон;
- в) У. Макдугалл;
- д) Г. Тард;

8. Раздел социальной психологии, рассматривающий разнообразные психологические связи (симпатии, совместимость), устанавливающиеся между отдельными индивидами в процессе их взаимодействия:

- а) психология межличностных отношений;
- б) социальная психология личности;
- в) психология совместной деятельности и общения;
- г) психология социальных групп.

9. Отрасль социальной психологии, которая изучает психологические особенности людей как представителей различных этнических общностей:

- а) политическая психология;
- б) психология управления;
- в) психология религии;
- г) этническая психология.

10. Отрасль социальной психологии, которая занимается изучением личности, называется:

- а) конфликтология;
- б) психодиагностика;
- в) персонология;
- г) социальная психология.

11. Методы в социальной психологии – это:

- а) основополагающие идеи данной науки, теории;
- б) совокупность способов и приемов изучения социально-психических явлений;
- в) система принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности;
- г) все ответы верны.

12. Главными достоинствами метода наблюдения являются:

- а) экономичность и простота фиксации результатов наблюдения;
- б) возможность охвата большого количества людей одновременно;
- в) возможность наблюдать ситуацию в естественной среде;
- г) все ответы верны.

13. Взаимодействие наблюдателя с изучаемой группой в качестве ее равноправного члена называется:

- а) житейское наблюдение;
- б) включенное наблюдение;
- в) наблюдение со стороны;
- г) нет правильных ответов.

14. Интерактивные методы основаны на:

- а) применении современных технических средств;
- б) активизации возможностей межличностного взаимодействия;
- в) активизации мыслительной деятельности участников;
- г) нет правильного ответа.

15. Один из наиболее распространенных методов в социальной психологии, направленный на целенаправленное получение вербальной устной или письменной информации о социально-психологических явлениях путем непосредственного очного или заочного общения исследователя и респондента, называется:

- а) опрос;
- б) эксперимент;
- в) контент-анализ текста;
- г) тестирование.

16. К видам опроса относятся:

- а) интервью;
- б) анкеты;
- в) тесты,
- г) анализ продуктов деятельности.

17. Как поступает хороший наблюдатель?

- а) вмешивается в поведение наблюдаемого;
- б) ищет причины явления;
- в) фиксирует поведение;
- г) все ответы верны.

18. Автором социометрического метода, направленного на изучение взаимоотношений в малой группе, является:

- а) К. Юнг;
- б) Дж. Морено;
- в) З. Фрейд;
- г) нет правильных ответов.

19. Метод психологического исследования, который заключается в наблюдении за собственными психическими процессами – мыслями, образами, чувствами, переживаниями, актами мышления, – это:

- а) наблюдение;

- б) интроспекция;
- в) рефлексия;
- г) познание.

20. Вид научного исследования, целью которого является установление в поведении и деятельности людей психологических закономерностей, обусловленных фактом включения в социальные группы, а также психологические характеристики самих этих групп:

- а) психолого-педагогическое исследование;
- б) социально-психологическое исследование;
- в) биологическое исследование;
- г) все ответы верны.

**Тест для проверки знаний по теме
«Личность и ее социализация»**

1. Оценка личностью своих качеств, действий и поступков - это:
 - а) уровень притязаний,
 - б) локус контроля,
 - в) самооценка,
 - г) самоотношение.

2. Оценка личностью себя, своих возможностей, личностных качеств и места в системе межличностных отношений называется:
 - а) самооценкой;
 - б) самопрезентацией;
 - в) самовосприятием;
 - г) самоощущением.

3. Структура личности, согласно З. Фрейду состоит из следующих структурных компонентов:
 - а) Оно, Я, Сверх-Я,
 - б) Id, Super-Ego.
 - в) Я, Сверх-Я,
 - г) Танатос, Оно, Я

4. Процесс включения человека в социальную среду, приобретение им социальных качеств, усвоение общественного опыта и выполнение определенных ролей в практической деятельности – это:
 - а) интеграция;
 - б) адаптация;
 - в) индивидуализация;
 - г) социализация.

5. Человек как представитель общества и социальных групп, занимающийся определенным видом деятельности, осознающий свое отношение к окружающему, наделенный индивидуально-психологическими особенностями:
 - а) индивид;
 - б) личность;
 - в) субъект;
 - г) объект.

6. Понятие, используемое для того, чтобы обозначить неповторимое своеобразие, специфические черты, присущие человеку:
 - а) индивид;
 - б) индивидуальность;

- в) деятель;
- г) личность.

7. Согласно взглядам З. Фрейда, моральная основа личности, внутренняя репрезентация ее традиционных ценностей и идеалов общества называется:

- а) «Супер-эго»;
- б) «Эго»;
- в) «Ид»;
- г) нет правильных ответов.

8. Способность человека осознавать себя как действующего, мыслящего и чувствующего субъекта, оценивать себя, учитывая мнения других людей:

- а) самоосознание;
- б) рефлексия;
- в) самоанализ;
- г) все ответы верны.

9. Приспособление человека к новым физическим и психологическим нагрузкам, нестандартным физиологическим условиям жизнедеятельности:

- а) психофизиологическая адаптация;
- б) социально-психологическая адаптация;
- в) морально-психологическая адаптация;
- г) нет правильных ответов.

10. Общности людей, в которых протекает процесс социализации человека, называется:

- а) агенты социализации;
- б) механизмы социализации;
- в) институты социализации;
- г) нет правильных ответов.

11. Общепринятые правила, образцы поведения, стандарты деятельности, призванные обеспечить упорядоченность, устойчивость и стабильность социального взаимодействия индивидов и социальных групп:

- а) социальные нормы;
- б) моральные нормы;
- в) официальные нормы;
- г) правовые нормы.

12. Нормы, которые фиксируют полномочия и ответственность граждан и должностных лиц в качестве субъектов юридических отношений, субъектов права, называются:

- а) социальными;
- б) технологическими;

- в) моральными;
- г) правовыми.

13. К социальным потребностям человека относится потребность:

- а) дышать;
- б) питаться;
- в) спать;
- г) общаться.

13. Стадия социализации, которая охватывает период зрелости человека и всю его трудовую деятельность:

- а) дотрудовая;
- б) трудовая;
- в) послетрудовая;
- г) нет правильного ответа.

15. Характеристика личности, определяющая ее интенсивность, продолжительность, частоту и разнообразие выполняемых действий:

- а) эмоциональность;
- б) конформность;
- в) активность;
- г) осознанность.

16. Осознание расхождения во мнениях с окружающими людьми и внешнее согласие с ними, реализуемое в поведении это:

- а) эмоциональность;
- б) конформность;
- в) активность;
- г) стабильность.

17. Социальные нормы, которые достаточно жестко регламентируют как поведение, так и взаимоотношения субъектов называются:

- а) нормы-рамки;
- б) нормы-идеалы;
- в) нормы-дозволения;
- г) нормы-предписания.

18. Институты социализации – это группы:

- а) задающие систему внешней регуляции поведения индивида;
- б) не имеющие четкой и однозначной системы ценностей;
- в) в которые индивид включен в качестве высокостатусного человека;
- г) все ответы верны.

19. Целенаправленные процессы социализации реализуются прежде всего:

- а) через социальные ситуации реальной жизни;
- б) в воспитании и обучении;
- в) в процессе общения индивида в неформальных группах;
- г) через искусство.

20. К механизмам социализации относят:

- а) идентификация;
- б) внушение;
- в) подражание;
- г) все ответы верны.

**Тест для проверки знаний по теме
«Социально-психологическая характеристика группы»**

1. Какие примеры объединения людей можно назвать группой:
 - а) незнакомые люди, прогуливающиеся в парке;
 - б) члены спортивной команды;
 - в) отдыхающие на пляже;
 - г) все ответы верны.

2. Основными параметрами любой группы являются:
 - а) композиция группы (или ее состав);
 - б) структура группы;
 - в) групповые процессы;
 - г) все ответы верны.

3. Неформальное объединение, которое строится на отрицании общепринятой морали и противопоставлении общечеловеческим ценностям:
 - а) ассоциация;
 - б) антисоциальная группа;
 - в) асоциальная группа;
 - г) все ответы верны.

4. Количественно не ограничиваемая условная или реальная общность людей, выделяемая на основе определенных социальных признаков:
 - а) большая группа;
 - б) малая группа;
 - в) реальная группа;
 - г) неформальная группа.

5. Группа, созданная специально с целью проведения какого-либо научного исследования, проверки выдвинутой гипотезы называется:
 - а) естественная;
 - б) реальная;
 - в) лабораторная;
 - г) нет правильных ответов.

6. Для обозначения социальной характеристики человека, отражающей его положение в группе, используют понятие:
 - а) социальная роль;
 - б) социальный статус;
 - в) социальное положение;
 - г) нет правильного ответа.

7. Член группы, в наибольшей степени неформально влияющий на групповые интересы, деятельность и общение:

- а) лидер;
- б) руководитель;
- в) начальник;
- г) нет правильного ответа.

8. Группа людей, отношения между которыми складываются на эмоционально-личностной основе, называется:

- а) формальная;
- б) реальная;
- в) первичная;
- г) все ответы верны.

9. Бесструктурное и неосознанное скопление людей по поводу конкретного события, обусловленное сходством эмоционального состояния и общим объектом внимания называется:

- а) массой;
- б) публикой;
- в) толпой;
- г) все ответы верны.

10. Изменение поведения или мнения человека в результате реального или воображаемого давления группы называется:

- а) синергия;
- б) каузальная атрибуция;
- в) конформизм;
- г) социальная лень.

11. Группа непосредственно контактирующих индивидов, объединенных общими целями и задачами, оказывающая влияние на поведение и личностные особенности друг друга, называется:

- а) малая группа;
- б) большая группа;
- в) слаборазвитая группа;
- г) нет правильных ответов.

12. Стабильно проявляющиеся особенности взаимодействия руководителя с коллективом, формирующиеся под влиянием как объективных и субъективных условий управления, так и индивидуально-психологических особенностей личности руководителя, – это

- а) стиль общения;
- б) стиль руководства;

- в) стиль лидерства;
- г) стиль взаимодействия.

13. Руководитель, ориентированный на психологический климат и взаимоотношения в коллективе:

а) отличается напористостью, личной заинтересованностью в работе с точки зрения достижений своих карьерных целей, не придает большого значения возможным осложнениям во взаимоотношениях с подчиненными;

б) часто предпочитает в интересах дела идти на обострение отношений, невзирая на лица, отличается повышенным чувством ответственности за порученное дело;

в) предпочитает работать строго по правилам, всегда аккуратен в выполнении своих должностных обязанностей, требователен к подчиненным и свято чтит авторитетное мнение вышестоящего руководителя;

г) стремится прежде всего к тому, чтобы наладить доброжелательные, товарищеские отношения в коллективе, создать на работе атмосферу взаимного доверия и дружеского расположения, предпочитает избегать конфликтов.

14. Социально-психологический климат коллектива характеризуется следующими признаками:

- а) доброжелательная и деловая критика;
- б) удовлетворенность принадлежностью к группе;
- в) высокая сплоченность всех членов группы;
- г) все ответы верны.

15. Эмоциональное состояние, являющееся либо следствием дефицита информации о какой-либо пугающей или непонятной новости, либо избытка этой информации, называется:

- а) паника;
- б) внушение;
- в) заражение;
- г) удивление.

16. Определите, при каком стиле управления коллективом для руководителя характерно жесткое единоличное принятие всех решений:

- а) демократический;
- б) либеральный;
- в) авторитарный;
- г) нет правильных ответов.

17. При каком стиле руководства коллективом управленческие решения принимаются на основе обсуждения проблемы, учета мнений и инициатив сотрудников:

- а) демократический;
- б) либеральный;
- в) авторитарный;
- г) нет правильных ответов.

18. Определите, к какому типу относится группа людей из 15 человек, если известно, что они учатся вместе в одной группе учебного заведения:

- а) малая, реальная, формальная;
- б) большая, неформальная, диффузная;
- в) малая, условная, первичная;
- г) малая, реальная, асоциальная.

19. Как называется социально-психологическое явление ускорения или повышения продуктивности деятельности индивида в присутствии других людей:

- а) конформизм;
- б) ингибция;
- в) фрустрация;
- г) фасилитация.

20. Явление ухудшения результатов деятельности в присутствии других людей называется:

- а) фасилитация;
- б) конформизм;
- в) ингибция;
- г) негативизм.

21. Высшей формой социальной зрелости группы является:

- а) коллектив;
- б) корпорация;
- в) ассоциация;
- г) нет правильных ответов.

22. Конформизм как уступчивость – это:

- а) внешнее согласие и внутреннее согласие;
- б) внешнее согласие при внутреннем несогласии;
- в) внешнее несогласие и внутреннее несогласие;
- г) внешнее несогласие при внутреннем согласии.

23. Объединения людей, возникающие на основе внутренних, присущих индивидам потребностей в общении, принадлежности, понимании, симпатии и любви называются:

- а) неформальные группы;
- б) референтные группы;

- в) группы членства;
- г) формальные группы.

24. Группы, в которые индивиды не включены реально, но нормы которых они принимают:

- а) неформальные группы;
- б) референтные группы;
- в) группы членства;
- г) формальные группы.

25. Социальная фасилитация – это:

- а) улучшение деятельности индивида в присутствии других людей;
- б) ухудшение деятельности индивида в присутствии других людей;
- в) усиление доминирующей реакции;
- г) все вышеперечисленное.

26. Тенденция прилагать меньше усилий в ситуации совместной деятельности и отсутствия контроля за индивидуальным вкладом каждого участника:

- а) социальная фасилитация;
- б) групповое давление;
- в) социальная лень;
- г) конформизм.

27. Противоположным понятию конформизм является:

- а) независимость;
- б) негативизм;
- в) фасилитация;
- г) свобода.

28. Конформное поведение чаще проявляется:

- а) в молодом возрасте;
- б) в старческом возрасте;
- в) в зрелом возрасте;
- г) от возраста не зависит.

29. К психологическим характеристикам группы относятся:

- а) групповые нормы;
- б) групповые ценности;
- в) групповые цели;
- г) все ответы верны.

30. Место индивида в системе групповой жизни обозначается понятием:

- а) социальная роль;
- б) социальный статус;

- в) социальная позиция;
- г) социальное значение.

**Тест для проверки знаний по теме
«Феномен общения в социальной психологии»**

1. Коммуникативная сторона общения – это:
 - а) процесс обмена информацией участников общения;
 - б) оказание воздействия на поведение, установки, мнение собеседника в ходе общения;
 - в) восприятие и познание друг друга в процессе общения;
 - г) нет правильных ответов.

2. Как называется сторона общения, которая означает «процесс восприятия и познания друг друга партнерами по общению и установления на этой основе взаимопонимания»:
 - а) коммуникативная;
 - б) интерактивная;
 - в) перцептивная;
 - г) социальная.

- 3 Структура общения состоит из следующих компонентов: коммуникативный, перцептивный и:
 - а) манипулятивный;
 - б) интерактивный;
 - в) деловой;
 - г) ситуативный.

4. Интерактивный компонент общения означает:
 - а) передачу и обмен информацией,
 - б) взаимодействие человека с человеком,
 - в) воздействие человека на объект,
 - г) восприятие другого человека

5. К визуальным средствам общения относится:
 - а) хронотоп;
 - б) кинесика;
 - в) экстралингвистика;
 - г) контактный танец.

6. Авторитарная, директивная форма взаимодействия с партнером по общению с целью достижения контроля над его поведением, установками и мыслями, принуждения его к определенным действиям или решениям называется:
 - а) императивное общение;
 - б) демократическое общение;
 - в) манипулятивное общение;

г) ролевое общение.

7. Форма межличностного взаимодействия, при которой влияние на партнера по общению с целью достижения своих намерений осуществляется скрытно называется:

- а) императивное общение;
- б) демократическое общение;
- в) манипулятивное общение;
- г) ролевое общение.

8. Механизм самопознания в процессе взаимодействия, в основе которого лежит способность человека представлять себе то, как он воспринимается партнером по общению называется:

- а) эмпатия;
- б) идентификация;
- в) социальная рефлексия;
- г) самооценка.

9. Проявлением процесса стереотипизации являются:

- а) эффект ореола;
- б) эффект новизны;
- в) эффект первичности;
- г) все перечисленные эффекты;
- д) ни один из перечисленных эффектов.

10. Общение в социальной психологии – это:

- а) внешнее, наблюдаемое поведение, в котором межличностные отношения актуализируются и проявляются;
- б) процесс установления и развития контактов между людьми, в основе которого лежит мотивация участников, направленная на изменение поведения и личностно-смысловых образований партнера;
- в) процесс, осуществляемый с помощью средств речевого и неречевого взаимодействия между несколькими людьми, в результате которого возникают психологический контакт и определенные отношения между участниками общения;
- г) все ответы верны.

11. В процессе общения происходит обмен:

- а) информацией,
- б) интересами;
- в) чувствами;
- г) все ответы верны.

12. Перцептивная сторона общения – это:

- а) процесс обмена информацией участников общения;
- б) оказание воздействия на поведение, установки, мнение собеседника в ходе общения;
- в) восприятие и познание друг друга в процессе общения;
- г) нет правильных ответов.

13. Сторона общения, которая состоит в обмене информацией между общающимися индивидами различными представлениями, идеями, интересами, настроениями, чувствами, установками и др. – это:

- а) перцептивная;
- б) коммуникативная;
- в) интерактивная;
- г) нет правильных ответов.

14. За организацию взаимодействия между общающимися индивидами отвечает:

- а) перцептивная сторона общения;
- б) коммуникативная сторона общения;
- в) интерактивная сторона общения;
- г) нет правильных ответов.

15. Способы кодирования, передачи, переработки и расшифровки информации, которая передается в процессе общения от одного существа другому:

- а) цель общения;
- б) содержание общения;
- в) средства общения;
- г) нет правильных ответов.

16. Функция общения, отвечающая за возбуждение в партнере нужных эмоциональных переживаний (состояний) и их изменение:

- а) эмотивная функция;
- б) функция оказания влияния;
- в) функция понимания;
- г) функция установления отношений.

17. Вид общения, направленный на получение выгоды одним участником общения в ущерб интересам и ценностей другого:

- а) «контакт-масок»;
- б) формально-ролевое общение;
- в) манипулятивное общение;
- г) деловое общение.

18. Социальные, политические, религиозные и профессиональные различия, которые приводят к различной интерпретации тех или иных понятий, употребляемых в процессе коммуникации:

- а) барьеры отношений;
- б) барьеры социально-культурного различия;
- в) семантические барьеры непонимания;
- г) барьеры понимания.

19. К невербальным средствам коммуникации можно отнести:

- а) визуальные, акустические, тактильные, ольфакторные;
- б) кожные реакции, мимику, пантомимику, проксемику;
- в) запахи окружающей среды, запахи человека;
- г) все ответы верны.

20. Неаргументированное воздействие на человека или группу людей, имеющее своей целью изменение их состояний, отношений к чему-либо, predisposedness к определенным действиям:

- а) внушение;
- б) убеждение;
- в) заражение;
- г) все ответы верны.

21. Механизм социальной перцепции, основанный на сопереживании, постижении эмоционального состояния другого человека, понимании его эмоций, чувств и переживаний:

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

22. Механизм самопознания в процессе общения, в основе которого лежит способность человека представлять то, как он воспринимается партнером по общению:

- а) рефлексия;
- б) стереотипизация;
- в) эмпатия;
- г) идентификация.

23. Склонность человека приписывать приятному человеку свои собственные достоинства, а неприятному – свои недостатки описывается в социальной психологии как:

- а) эффект ореола;
- б) эффект средней ошибки;
- в) эффект проекции;

г) эффект порядка.

24. Признаками лжи человека могут быть:

- а) сужение зрачков;
- б) изменение цвета лица;
- в) дрожь голоса и тела;
- г) все ответы верны.

25. В зависимости от степени личностной вовлеченности в преобразование отношений выделяют следующие уровни общения:

- а) личностный, межличностный, личностно-групповой;
- б) социально-ролевой, деловой, интимно-личностный;
- в) все ответы верны;
- г) нет правильных ответов.

26. Когда ребенок в разговоре с родителем говорит, что съест кашу, только если ему купят игрушку, то можно говорить о:

- а) примитивном общении;
- б) конструктивном общении;
- в) манипулятивном общении;
- г) деструктивном общении.

27. К эффектам межличностного восприятия можно отнести:

- а) «эффект проекции», «эффект ореола»;
- б) «эффект порядка», «эффект средней ошибки»;
- в) правильные ответы а) и б);
- г) нет правильных ответов;

28. Тип каузальной атрибуции, когда причина исходит от самого человека, совершившего тот или иной поступок:

- а) обстоятельственная атрибуция;
- б) объектная атрибуция;
- в) внутренняя атрибуция;
- г) личностная атрибуция.

29. Непосредственное взаимодействие субъектов педагогического процесса, в ходе которого происходит обмен учебными знаниями, восприятие и познание друг друга, взаимовлияние на деятельность:

- а) социальное общение;
- б) деловое общение;
- в) психологическое общение;
- г) педагогическое общение.

30. Стилъ педагогического руководства, при котором педагог самоустраниется от ответственности за происходящее в ученическом коллективе:

- а) попустительский стиль;
- б) демократический стиль;
- в) авторитарный;
- г) нет правильных ответов.

Тест для проверки знаний по теме «Межличностные отношения»

1. Умение производить положительное первое впечатление относится к:
 - а) аттрактивности;
 - б) компетентности;
 - в) эмоциональной адекватности,
 - г) конфликтности.

2. Стратегия поведения во взаимодействии, направленная на полное удовлетворение участниками взаимодействия своих потребностей (реализуется мотив либо кооперации, либо конкуренции) называется:
 - а) сотрудничество;
 - б) противодействие;
 - в) компромисс;
 - г) уступчивость.

3. Переживаемое, лично-значимое, эмоционально-когнитивное отражение людьми друг друга в процесс межличностного взаимодействия:
 - а) межличностные отношения;
 - б) социальные отношения;
 - в) межличностное взаимодействие;
 - г) нет правильных ответов.

4. Процесс непосредственного или опосредованного воздействия объектов (субъектов) друг на друга, порождающий их взаимную обусловленность и связь:
 - а) межличностные отношения;
 - б) социальные отношения;
 - в) межличностное взаимодействие;
 - г) нет правильных ответов.

5. Отношения, которые складываются между сотрудниками организаций при решении производственных, хозяйственных, бытовых проблем и предполагают закрепленные правила поведения сотрудников по отношению друг к другу:
 - а) правовые отношения;
 - б) экономические отношения;
 - в) производственные отношения;
 - г) нравственные отношения.

6. Отношения, которые закрепляются законодательным путем и устанавливают меру свободы личности как субъекта производственных, экономических, политических и других общественных отношений:

- а) правовые отношения;
- б) экономические отношения;
- в) производственные отношения;
- г) нравственные отношения.

7. Отношения, которые закрепляются в ритуалах, традициях, обычаях и других формах организации жизни людей и проистекают из нравственного самосознания конкретной общности людей:

- а) бытовые отношения;
- б) эстетические отношения;
- в) религиозные отношения;
- г) нравственные отношения.

8. Характеристиками межличностных отношений являются:

- а) разочарование, обида, радость;
- б) дружба, любовь, ненависть;
- в) симпатия, притяжение, взаимопонимание, совместность, срабатываемость;
- г) все ответы верны.

9. Межличностная аттракция – это:

- а) взаимное притяжение и симпатия между людьми;
- б) желание находиться в обществе другого человека;
- в) привлекательность одного человека для другого;
- г) все ответы верны.

10. Вероятность увлечься другим человеком возрастает, если он:

- а) часто находится поблизости;
- б) физически привлекателен;
- в) компетентен в тех областях, в которых мы сами плохо разбираемся;
- г) все ответы верны.

11. Взаимодействие между людьми, которое характеризуется возникновением и столкновением противоречий в их отношениях, – это:

- а) инцидент;
- б) субъекты конфликта;
- в) конфликт;
- г) все ответы верны.

12. Конфликты, при которых конфликтующими сторонами выступают социальные группы, преследующие несовместимые цели и препятствующие осуществлению своих намерений, называются:

- а) внутриличностные;
- б) межличностными;

- в) межгрупповыми;
- г) нет верного ответа.

13. Стратегия поведения, когда участники конфликта приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон, – это:

- а) избегание;
- б) сотрудничество;
- в) компромисс;
- г) уступка.

14. Стратегия поведения в конфликте, для которой характерно стремление добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другим людям, – это:

- а) избегание;
- б) соперничество;
- в) компромисс;
- г) уступка.

15. Стратегия поведения в конфликте, для которой характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей, – это:

- а) избегание;
- б) соперничество;
- в) компромисс;
- г) уступка.

16. Инцидент – это:

- а) формальный повод, случай для начала непосредственного столкновения сторон;
- б) накопившиеся противоречия в интересах и потребностях сторон, которые могут долго не осознаваться;
- в) реальный или идеальный предмет, который служит причиной конфликта;
- г) нет верного ответа.

17. Субъекты конфликта – это:

- а) действия оппозиционных сторон, направленные на достижение их целей;
- б) реальный или идеальный предмет, который служит причиной конфликта;
- в) непосредственные его участники;
- г) все ответы верны.

18. Конфликтогены это:

- а) слова, действия (или бездействие), способные привести к конфликту;

- б) специальные гены человека, отвечающие за его поведение в конфликте;
- в) способы разрешения конфликтов;
- г) нет правильных ответов.

19. Согласно закону эскалации конфликта, на конфликтоген в наш адрес мы стараемся ответить:

- а) более сильным конфликтогеном;
- б) менее сильным конфликтогеном;
- в) не отвечаем конфликтогеном на конфликтоген;
- г) нейтральным конфликтогеном.

20. Выделяют следующие стратегии поведения в конфликтной ситуации: соперничество, сотрудничество, избегание, компромисс и

- а) индивидуализм;
- б) приспособление;
- в) агрессия.
- г) враждебность.

4. ВСПОМОГАТЕЛЬНЫЙ РАЗДЕЛ

4.1 Темы рефератов по учебной дисциплине «Социальная психология»

1. Социально-психологические воззрения античных философов.
2. Предмет и задачи современной социальной психологии.
3. Этапы развития отечественной и зарубежной социально-психологической традиции.
4. Вклад ведущих психологических школ в развитие социальной психологии (функционализм, бихевиоризм, психоанализ, гуманистическая психология, когнитивизм, интеракционизм).
5. Прикладные аспекты социальной психологии.
6. Эксперимент как метод социальной психологии.
7. Разновидности метода опроса.
8. Проблема развития группы в отечественной и зарубежной социальной психологии.
9. Психология межгрупповых отношений.
10. Социально-психологические факторы эффективности групповой деятельности.
11. Проблема конформности в социальной психологии.
12. Психоаналитическая концепция массового сознания.
13. Стихийные группы и массовые движения.
14. Семья как малая группа.
15. Школьный класс как малая группа.
16. Теории лидерства в отечественной и зарубежной социальной психологии.
17. Социально-психологический климат группы и пути его оптимизации.
18. Коллектив как уровень развития малой группы.
19. Роль общения в жизни человека.
20. Характеристика основных видов общения.
21. Психологические особенности вербальной и невербальной коммуникации.
22. Психологические механизмы межличностного восприятия человека человеком.
23. Психологическая характеристика педагогического общения.
24. Барьеры в педагогическом общении и пути их преодоления.

4.2 Литература по учебной дисциплине «Социальная психология»

Основная литература

1. Конфликтология : пособие для студентов учреждений высш. образования / М. А. Пономарева ; Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь. – Минск, 2022. – 152 с.
2. Социальная психология [Электронный ресурс] : электрон. учеб.-метод. комплекс для специальности 1-01 02 01 «Начальное образование» / сост.: М. А. Хомчик, Н. М. Толкач // Репозиторий БГПУ. – Режим доступа: <http://elib.bspu.by/handle/doc/58555>. – Дата доступа: 19.10.2023.

Дополнительная литература

1. Алтунина, И. Р. Социальная психология : учеб. для вузов / И. Р. Алтунина ; под ред. Р. С. Немова. – 2-е изд. – М. : Юрайт, 2021. – 409 с.
2. Амельков, А. А. Основы психологии межличностного взаимодействия в малых группах / А. А. Амельков. – Мозырь : Содействие, 2014. – 124 с.
3. Андреева, Г. М. Социальная психология : учеб. для студентов вузов / Г. М. Андреева. – Изд. 5-е, испр. и доп. – М. : Аспект Пресс, 2018. – 359 с.
4. Гришина, Н. В. Психология конфликта / Н. В. Гришина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. [и др.] : Питер, 2008. – 538 с.
5. Еникеев, М. И. Общая и социальная психология : учеб. для студентов вузов / М. И. Еникеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Норма : Инфра-М, 2015. – 639 с.
6. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования / Е. А. Колесниченко, Л. В. Цалко, О. С. Муравьева ; под общ. ред. Е. А. Колесниченко. – Мозырь : Мозыр. гос. пед. ун-т, 2018. – 298 с.
7. Коноваленко, М. Ю. Психология общения : учеб. и практикум для сред. проф. образования / М. Ю. Коноваленко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2023. – 476 с.
8. Сосновский, Б. А. Социальная психология : учеб. пособие для вузов / Б. А. Сосновский, Ф. Г. Асадуллина ; под ред. Б. А. Сосновского. – М. : Юрайт, 2021. – 160 с.
9. Социальная психология : учеб. для вузов / В. В. Козлов [и др.]. – М. : Юрайт, 2022. – 501 с.
10. Сухов, А. Н. Социальная психология : учеб. пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по гуманитар. специальностям / А. Н. Сухов, М. Г. Гераськина ; под ред. А. Н. Сухова. – 8-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 367 с.
11. Чернова, Г. Р. Социальная психология : учеб. для вузов / Г. Р. Чернова. – 2-е изд, испр. и доп. – М. : Юрайт, 2023. – 187 с.

4.3 Учебная программа по учебной дисциплине «Социальная психология»

Учреждение образования
«Белорусский государственный педагогический университет
имени Максима Танка»



УТВЕРЖАЮ

Проректор по учебной работе БГПУ

А.В.Маковчик

2023 г.

Регистрационный № УД 27-1-н/2-2023/уч.

СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

**Учебная программа учреждения высшего образования
по учебной дисциплине для специальности:**

6-05-0112-02 Начальное образование

2023 г.

Учебная программа разработана на основе типовой учебной программы (10.06.2022 № ТД-А-729/тип.), учебного плана специальности 6-05-0112-02 Начальное образование (23.02.2023 № 042 – 2023/у).

СОСТАВИТЕЛИ:

Сорока О.Г., доцент кафедры педагогики и психологии начального образования учреждения образования «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка», кандидат педагогических наук, доцент;

Хомчик М.А., старший преподаватель кафедры педагогики и психологии начального образования учреждения образования «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка»;

Толкач Н.М., старший преподаватель кафедры педагогики и психологии начального образования учреждения образования «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка».

РЕЦЕНЗЕНТЫ:

Касьяник Е.Л., проректор по учебной работе государственного учреждения образования «Институт повышения квалификации и переподготовки руководителей и специалистов промышленности «Кадры индустрии»», кандидат психологических наук, доцент;

Месникович С.А., заведующий кафедрой психологического обеспечения профессиональной деятельности Института психологии учреждения образования «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка», кандидат наук, доцент

СОГЛАСОВАНО

Директор государственного учреждения образования «Начальная школа № 29 г. Минска имени братьев Сенько»



О.Е.Орлова

РЕКОМЕНДОВАНА К УТВЕРЖДЕНИЮ:

Кафедрой педагогики и психологии начального образования учреждения образования «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка» (протокол № 2 от 27.09.2023)

Декан факультета

Н.В.Жданович

Научно-методическим советом учреждения образования «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка» (протокол № 1 от 17.10.2023)

Оформление учебной программы и сопровождающих ее материалов действующим требованиям Министерства образования Республики Беларусь соответствует

Методист учебно-методического отдела

Директор библиотеки

Н.П.Сятковская

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Психологические знания и умения являются структурным компонентом профессиональной компетентности учителя начальных классов. Систематическое изучение психологии является неотъемлемой частью профессионально-педагогического образования студентов учреждения высшего образования педагогического профиля по специальности 6-05-0112-02 Начальное образование, так как расширение и углубление психологической знаний и умений, понимание общих, индивидуальных и возрастных закономерностей развития психики учащихся является основой для формирования теоретической, практической и психологической готовности к работе в школе, способствует повышению эффективности обучения и воспитания.

Изучение учебной дисциплины государственного компонента «Социальная психология» способствует повышению общей психологической компетентности студентов, формированию научно-теоретических представлений об особенностях социального влияния, социальных отношений, закономерностях развития и поведения человека под влиянием социального контекста. Данная дисциплина является определяющей в формировании у студентов педагогического университета умений создавать и продуктивно организовывать социальное и профессиональное взаимодействие.

Цели и задачи учебной дисциплины

Целью учебной дисциплины является создание условий для формирования у студентов целостной системы знаний о теоретических основах социальной психологии и научных представлений о социально-психологических явлениях и процессах, их структуре, динамике и функционировании.

Задачи учебной дисциплины:

сформировать представление о системном характере социально-психологических явлений;

познакомить студентов с социально-психологическими характеристиками индивида, проявляющимися в его взаимодействии с социальной средой;

сформировать умения применять теоретические знания для решения задач профессиональной педагогической деятельности (анализ и интерпретация поведения младших школьников);

развить у студентов коммуникативные и социально-перцептивные навыки, необходимые для эффективного межличностного взаимодействия.

Место учебной дисциплины в системе подготовки специалиста соответствующего профиля, связи с другими учебными дисциплинами

Учебная дисциплина государственного компонента «Социальная психология» является важной составляющей профессиональной подготовки специалистов и включена в модуль «Психология начального образования» учебного плана по специальности 6-05-0112-02 Начальное образование. Место данной учебной дисциплины в профессиональной подготовке будущих педагогов определяется тем, что освоение содержания дисциплины происходит на основе развития профессиональных компетенций студентов посредством социально-психологического анализа ситуаций социального поведения, общения и взаимодействия; приобретения опыта учета социально-психологических и личностных особенностей людей, особенностей их социального поведения и стилей взаимодействия. Дисциплина будет способствовать повышению уровня общей психологической компетентности, оптимизации взаимодействия субъектов в образовательном процессе.

Содержание учебной дисциплины «Социальная психология» обеспечивает функционирование междисциплинарных связей и способствует систематизации знаний студентов об условиях психического развития, полученных в ходе изучения учебной дисциплины «Общая психология». Кроме того, обеспечивается преемственность и взаимосвязь с изучаемыми на последующих курсах дисциплинами: «Возрастная и педагогическая психология», «Современный имидж педагога и культура делового общения», «Профилактика отклоняющегося поведения».

Требования к освоению учебной дисциплины в соответствии с типовым учебным планом

Согласно образовательному стандарту общего высшего образования ОСВО 6-05-0112-02-2023, учебному плану специальности 6-05-0112-02 Начальное образование № 042 – 2023/у изучение учебной дисциплины «Социальная психология» должно обеспечить формирование у студентов универсальной компетенции УК-4: Работать в команде, толерантно воспринимать социальные, этнические, конфессиональные, культурные и иные различия.

В результате изучения учебной дисциплины студент должен

знать:

основные направления современной социальной психологии, важнейшие социально-психологические термины, понятия;

социально-психологические характеристики личности и механизмы их формирования;

социально-психологические характеристики групп и основные закономерности поведения человека в группе;

структуру и функции общения, специфику педагогического общения;

уметь:

управлять межличностным и межгрупповым взаимодействием;

использовать теоретические знания в профессиональной деятельности:
 выявлять психологические причины поступков и действий учащихся начальных классов;

устанавливать педагогически целесообразные отношения со всеми участниками образовательного процесса;

владеть:

методами диагностики социально-психологических явлений;

приемами управления групповой работой;

приемами продуктивного педагогического общения.

В рамках образовательного процесса по учебной дисциплине «Социальная психология» студент должен приобрести не только теоретические и практические знания, умения и навыки по специальности, но и развить свой ценностно-личностный, духовный потенциал, сформировать качества патриота и гражданина, готового к активному участию в экономической, производственной, социально-культурной и общественной жизни страны.

Общее количество часов, отводимых на изучение учебной дисциплины в соответствии с учебным планом

Программа учебной дисциплины «Социальная психология» рассчитана на 100 часов. Из них аудиторных 48 часов.

Для дневной формы получения образования: лекции – 18 часов; практические занятия – 30 часов, из них управляемая самостоятельная работа (УСР) – 6 часов (2 л., 4 пр.), самостоятельная работа – 52 часа. Учебная дисциплина «Социальная психология» изучается на первом курсе во втором семестре. Промежуточная аттестация проводится в форме зачета в конце учебного семестра.

Для заочной формы получения образования (5 лет обучения): лекции – 4 часов; практические занятия – 8 часов; самостоятельная работа – 88 часов. Промежуточная аттестация проводится в форме зачета во втором семестре.

Для заочной формы получения образования (3,5 года обучения): лекции – 4 часа; практические занятия – 4 часа; самостоятельная работа – 92 часа. Промежуточная аттестация проводится в форме зачета во втором семестре.

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНОГО МАТЕРИАЛА

Тема 1. Предмет, задачи и методы социальной психологии

Предмет социальной психологии. Задачи социальной психологии. Основные этапы развития социальной психологии. Актуальные проблемы современной социальной психологии. Структура социальной психологии. Методы исследования в социальной психологии.

Тема 2. Личность и ее социализация

Понятие личности. Основные теории личности. Структура личности. Самосознание личности. Функции самосознания. Структура самосознания. Механизмы психологической защиты. Понятие и содержание процесса социализации. Этапы социализации. Механизмы социализации. Институты социализации.

Тема 3. Социально-психологическая характеристика группы

Понятие группы. Виды групп. Понятие малой группы. Виды малых групп. Признаки и функции малой группы. Групповые эффекты. Динамические процессы в малой группе. Лидерство и руководство. Стили лидерства и руководства. Школьный класс как малая группа. Статусно-ролевая структура класса. Понятие большой группы. Виды и характеристики больших социальных групп. Механизмы и типы поведения в толпе. Массовидные явления в больших социальных группах. Учет социально-психологических характеристик больших групп при организации и сопровождении массовых мероприятий в учреждении образования.

Тема 4. Феномен общения в социальной психологии

Понятие, содержание и сущность общения. Функции общения. Виды общения. Уровни общения. Структура общения. Коммуникативная сторона общения. Средства общения. Барьеры в общении. Перцептивная сторона общения. Эффекты межличностного восприятия. Социальные стереотипы восприятия. Механизмы интерпретации социальной информации и понимания человека человеком. Особенности восприятия и понимания учителем личности ученика, учеником личности учителя. Интерактивная сторона общения. Позиции участников общения. Сотрудничество и соперничество как основные формы взаимодействия. Понятие педагогического общения. Структура педагогического общения. Особенности педагогического общения с младшими школьниками. Психологические основы взаимодействия учителя с семьей учащегося.

Тема 5. Межличностные отношения

Понятие межличностных отношений. Виды межличностных отношений.

Понятие аттракции. Факторы и механизмы аттракции. Уровни проявления аттракции.

Понятие конфликта. Виды конфликтов. Структура конфликта. Динамика конфликта. Способы поведения в конфликте. Варианты предупреждения и разрешения конфликтов. Конфликты в педагогической деятельности.

Понятие социально-психологического климата. Способы оптимизации социально-психологического климата.

Тема 6. Социальное поведение личности

Понятие и особенности просоциального поведения. Виды и цели просоциального поведения. Мотивы просоциального поведения. Формирование у младших школьников мотивации к просоциальному поведению.

Понятие, сущность и особенности агрессивных проявлений. Виды агрессии. Агрессивное поведение. Факторы агрессивного поведения: индивидуальные и ситуационные. Условия снижения агрессивности.

ТРЕБОВАНИЯ К КУРСОВОЙ РАБОТЕ

Научно-исследовательская деятельность студентов занимает важное место в системе профессиональной подготовки специалистов, в частности такая форма ее организации как написание и защита курсовой работы. Курсовая работа как форма текущей аттестации студентов является видом самостоятельной работы студентов, представляющей собой решение учебной задачи.

Основной целью выполнения курсового проекта (курсовой работы) является расширение, углубление знаний студента и формирование у него навыков научно-исследовательской деятельности в области психологии.

Выполнение курсовой работы направлено на достижение следующих задач:

систематизация, обобщение, закрепление и углубление теоретических и практических знаний по психологии;

совершенствование навыков применения полученных знаний по психологии для решения конкретных задач, а также навыков самостоятельной работы с научной литературой и обработки результатов теоретических или экспериментальных исследований.

Тема курсовой работы утверждается кафедрой педагогики и психологии начального образования факультета начального образования, а задание на ее выполнение оформляется руководителем.

Курсовая работа по учебным дисциплинам модуля «Психология начального образования» должна быть грамотно написана на русском языке, набрана в текстовом редакторе и распечатана на листах формата А4 (21,0 см х 29,7 см). Объем курсовой работы должен находиться в пределах 25–40 страниц текста, включая иллюстрации, таблицы и список использованной литературы. Текст должен быть набран в текстовом редакторе «Microsoft Word» (версия 6,0; 7,0 и далее) со следующими параметрами: поля: верхнее – 2,0 см, нижнее – 2,0 см, левое – 3,0 см, правое – 1,5 см; шрифт – Times New Roman; высота шрифта – 14; красная строка – 0,5 – 1,5 см; межстрочный интервал – 1; выравнивание по ширине.

Структура курсового проекта (курсовой работы)

Структура курсового проекта (курсовой работы) должна способствовать раскрытию избранной темы и ее составных элементов. Все части курсового проекта (курсовой работы) должны быть взаимосвязаны и изложены в строгой логической последовательности.

Структурными элементами курсового проекта (курсовой работы) являются: титульный лист, оглавление, введение, основная часть, заключение, список использованной литературы, приложения.

Титульный лист курсового проекта (курсовой работы) оформляется в соответствии с образцом.

Оглавление включает в себя название глав и разделов с указанием номеров страниц, на которых начинаются материалы соответствующих частей курсового проекта (курсовой работы).

Во введении обосновывается выбор темы, актуальность и степень ее разработанности, формулируются цель и задачи исследования, определяется его объект и предмет, указываются методы, с помощью которых будут решаться поставленные задачи. Также во введении дается общая характеристика работы и указывается ее объем: количество глав, точное количество таблиц, схем, рисунков, приложений и использованных источников.

Цель курсового проекта (курсовой работы) – определенный результат (теоретический, практический), который должен быть достигнут в ходе исследования. Для формулировки цели используются глаголы обосновать, раскрыть, установить, разработать, доказать, обобщить и т. п.

Задачи курсового проекта (курсовой работы) – это программа, направленная на достижение цели. Для формулировки задач используются глаголы изучить, определить, описать, апробировать и т. д.

В основной части курсового проекта (курсовой работы) (главах и разделах) необходимо логично и аргументированно изложить методику и результаты исследования. При написании глав и разделов исследователь обязан делать ссылки на источники, из которых он заимствует материал и затем анализирует его. Содержание структурных частей работы должно соответствовать цели и задачам исследования.

Заключение – это логически стройное изложение основных результатов исследования и сделанных на их основе выводов. В нем должны быть подведены итоги исследования по проблеме, оно может содержать 3-5 крупных обобщений, подводящих итоги выполненной работы.

Список использованной литературы – это перечень литературных источников и других материалов, на которые в курсовом проекте (курсовой работе) приводятся ссылки. Список использованной литературы оформляется в соответствии с требованиями «Инструкции по оформлению диссертации, автореферата и публикаций по теме диссертации». Ссылки на литературу в тексте курсовой работы приводятся цифрой в квадратных скобках, например: [5] – ссылка на источник, [5, с. 8] – ссылка с указанием страницы процитированной работы, [3; 5; 24] – ссылка на несколько работ. Номер литературного источника в ссылке должен соответствовать его номеру в списке использованной литературы.

Названия литературных источников в списке использованной литературы необходимо размещать в алфавитном порядке.

Приложения включают графические, статистические и иные материалы по результатам исследования, а также дополнительные и вспомогательные материалы. В тексте курсового проекта (курсовой работы) делаются ссылки на соответствующие приложения.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»
(дневная форма получения образования)

Номер занятия	Название темы, занятия; перечень изучаемых вопросов	Количество аудиторных часов			Самостоятельная работа	Литература	Формы контроля знаний
		лекции	практические (семинарские)	управляемая самостоятельная работа студента			
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Предмет, задачи и методы социальной психологии	2	2		6		
1.1	Социальная психология как наука Понятие социальной психологии, ее предмет и задачи Этапы развития социальной психологии Структура социальной психологии	2			6	Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Конспект лекций
1.2	Методы исследования в социальной психологии		2				Проверка выполнения письменного задания
2	Личность и ее социализация	4	6		12		
2.1	Проблема личности в социальной психологии Основные теории личности Структура личности Механизмы психологической защиты	2	2		6	Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Конспект лекций
2.2	Понятие личности		2			Осн.: [1] Доп.: [1, 10, 11]	Устный опрос
2.3	Особенности личности младшего школьника		2			Осн.: [1] Доп.: [1, 10, 11]	Выборочная проверка конспектов

2.4	Самосознание личности Понятие самосознания Функции самосознания Структура самосознания	2			6	Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Конспект лекций
2.5	Понятие о социализации		2			Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Тестовый контроль
3	Социально-психологическая характеристика группы	2	4	2	10		
3.1	Понятие малой группы Виды малых групп Признаки и функции малой группы Групповые эффекты Динамические процессы в малой группе	2			6	Осн.: [1] Доп.: [1, 2, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Конспект лекций
3.2	Лидерство и руководство в малой группе			2 (пр.)		Осн.: [1] Доп.: [1, 2, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Устный опрос
3.3	Школьный класс как малая группа		2			Осн.: [1] Доп.: [1, 2, 3, 7]	Выборочная проверка конспектов
3.4	Понятие большой группы Виды и характеристики больших социальных групп Механизмы и типы поведения в толпе		2		4	Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Выборочная проверка конспектов
4	Феномен общения в социальной психологии	4	4	2	12		
4.1	Понятие общения Сущность и содержание общения Функции общения Виды и уровни общения Структура общения	2			6	Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11]	Конспект лекций
4.2	Коммуникативная сторона общения		2			Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11]	Устный опрос

4.3	Перцептивная и интерактивная стороны общения		2			Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11]	Устный опрос
4.4	Понятие педагогического общения Специфика педагогического общения Функции педагогического общения Стили педагогического общения	2			6	Осн.: [1] Доп.: [3, 7, 8]	Конспект лекций
4.5	Особенности педагогического общения с младшими школьниками			2 (пр.)		Осн.: [1] Доп.: [3, 7, 8]	Проверка выполнения задания
5	Межличностные отношения	2	6		6		
5.1	Межличностные отношения Понятие межличностных отношений Виды межличностных отношений	2			6	Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Конспект лекций
5.2	Понятие аттракции		2			Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Устный опрос
5.3	Понятие конфликта		2			Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 5, 6, 7, 9, 10, 11]	Тестовый контроль
5.5	Социально-психологический климат		2			Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Устный опрос
6	Социальное поведение личности	2	4	2	6		
6.1	Понятие и особенности просоциального поведения Виды и цели просоциального поведения. Мотивы просоциального поведения	2			6	Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 9, 10, 11]	Конспект лекций
6.2	Понятие, сущность и особенности агрессивных проявлений			2 (л.)		Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 9, 10, 11]	Проверка выполнения письменного задания
6.3	Агрессивное поведение		2			Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 9, 10, 11]	Тестовый контроль

6.4	Регуляция социального поведения		2			Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 9, 10, 11]	Устный опрос
	Всего	16	26	6 (2л+4пр)	52		Зачет

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»
(заочная форма получения образования, 5 лет)

Номер занятия	Название темы; перечень изучаемых вопросов	Количество аудиторных часов		Литература	Формы контроля знаний
		лекции	практические (семинарские)		
1	Предмет, задачи и методы социальной психологии		2	Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Выборочная проверка конспектов
2	Личность и ее социализация Понятие личности Основные теории личности Понятие самосознания Понятие о социализации	2		Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Конспект лекций
3	Социально-психологическая характеристика группы		2	Осн.: [1] Доп.: [1, 2, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Устный опрос
4	Феномен общения в социальной психологии		2	Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11]	Тестовый контроль
5	Межличностные отношения Понятие межличностных отношений Виды межличностных отношений Понятие конфликта	2		Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Конспект лекций
6	Социальное поведение личности		2	Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 9, 10, 11]	Устный опрос
	Всего	4	8		Зачет

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»
(заочная форма получения образования, 3,5 года)

Номер занятия	Название темы; перечень изучаемых вопросов	Количество аудиторных часов		Литература	Формы контроля знаний
		лекции	практические (семинарские)		
1	Личность и ее социализация Понятие личности Основные теории личности Понятие самосознания Понятие о социализации	2		Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Конспект лекций
2	Социально-психологическая характеристика группы		2	Осн.: [1] Доп.: [1, 2, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Устный опрос
3	Феномен общения в социальной психологии		2	Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11]	Тестовый контроль
4	Межличностные отношения Понятие межличностных отношений Виды межличностных отношений Понятие конфликта	2		Осн.: [1] Доп.: [1, 3, 4, 6, 7, 9, 10, 11]	Конспект лекций
	Всего	4	4		зачет

ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ

ЛИТЕРАТУРА

Основная литература

1. Социальная психология [Электронный ресурс] : электрон. учеб.-метод. комплекс для специальности 1-01 02 01 «Начальное образование» / сост.: М. А. Хомчик, Н. М. Толкач // Репозиторий БГПУ. – Режим доступа: <http://elib.bspu.by/handle/doc/58555>. – Дата доступа: 19.10.2023.

Дополнительная литература

1. Алтунина, И. Р. Социальная психология : учеб. для вузов / И. Р. Алтунина ; под ред. Р. С. Немова. – 2-е изд. – М. : Юрайт, 2021. – 409 с.

2. Амельков, А. А. Основы психологии межличностного взаимодействия в малых группах / А. А. Амельков. – Мозырь : Содействие, 2014. – 124 с.

3. Андреева, Г. М. Социальная психология : учеб. для студентов вузов / Г. М. Андреева. – Изд. 5-е, испр. и доп. – М. : Аспект Пресс, 2018. – 359 с.

4. Гришина, Н. В. Психология конфликта / Н. В. Гришина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. [и др.] : Питер, 2008. – 538 с.

5. Еникеев, М. И. Общая и социальная психология : учеб. для студентов вузов / М. И. Еникеев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Норма : Инфра-М, 2015. – 639 с.

6. Колесниченко, Е. А. Социальная психология : учеб.-метод. пособие для студентов учреждений высш. образования / Е. А. Колесниченко, Л. В. Цалко, О. С. Муравьева ; под общ. ред. Е. А. Колесниченко. – Мозырь : Мозыр. гос. пед. ун-т, 2018. – 298 с.

7. Коноваленко, М. Ю. Психология общения : учеб. и практикум для сред. проф. образования / М. Ю. Коноваленко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2023. – 476 с.

8. Сосновский, Б. А. Социальная психология : учеб. пособие для вузов / Б. А. Сосновский, Ф. Г. Асадуллина ; под ред. Б. А. Сосновского. – М. : Юрайт, 2021. – 160 с.

9. Социальная психология : учеб. для вузов / В. В. Козлов [и др.]. – М. : Юрайт, 2022. – 501 с.

10. Сухов, А. Н. Социальная психология : учеб. пособие для студентов бакалавриата, обучающихся по гуманитар. специальностям / А. Н. Сухов, М. Г. Гераськина ; под ред. А. Н. Сухова. – 8-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2020. – 367 с.

11. Чернова, Г. Р. Социальная психология : учеб. для вузов / Г. Р. Чернова. – 2-е изд, испр. и доп. – М. : Юрайт, 2023. – 187 с.

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ВЫПОЛНЕНИЮ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ СТУДЕНТОВ

При изучении дисциплины организация самостоятельной работы представляет единство взаимосвязанных форм:

аудиторная самостоятельная работа (на лекциях, практических занятиях), осуществляемая под непосредственным руководством преподавателя;

внеаудиторная самостоятельная работа (вне расписания: на консультациях по учебным вопросам, в ходе творческих контактов, при выполнении студентом учебных и творческих задач, при ликвидации задолженностей, при выполнении индивидуальных заданий, научно-исследовательской работы и т.д.).

Виды самостоятельной работы разнообразны:

подготовка и написание рефератов, докладов, очерков, эссе и других письменных работ на заданные темы;

подбор и изучение литературных источников; конспектирование первоисточников, рецензирование и аннотирование источников;

разработка и составление схем, таблиц; составление анкет, вопросов интервью и беседы; подготовка презентаций;

подготовка к участию в научно-теоретических конференциях, смотрах, олимпиадах и др.

Самостоятельная работа студентов протекает в форме делового взаимодействия: студент получает непосредственные указания, рекомендации преподавателя об организации и содержании самостоятельной деятельности, преподаватель выполняет функцию управления (через учет, контроль и коррекцию ошибочных действий) и оценку результатов.

ТРЕБОВАНИЯ К ВНЕАУДИТОРНОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЕ СТУДЕНТОВ

Название темы	Количество часов	Задание	Форма выполнения
1. Предмет, задачи и методы социальной психологии	6	В соответствии с содержанием учебной программы по теме изучить рекомендуемую основную, дополнительную литературу и содержание лекционного материала	Конспект выполненного задания
2. Личность и ее социализация	12	В соответствии с содержанием учебной программы по теме изучить рекомендуемую основную, дополнительную литературу и содержание лекционного материала	Устно
3. Социально-психологическая характеристика группы	10	В соответствии с содержанием учебной программы по теме изучить рекомендуемую основную, дополнительную литературу	Конспект выполненного задания
4. Феномен общения в социальной психологии	12	В соответствии с содержанием учебной программы по теме изучить рекомендуемую основную, дополнительную литературу	Конспект выполненного задания
5. Межличностные отношения	6	В соответствии с содержанием учебной программы по теме изучить рекомендуемую основную, дополнительную литературу	Устно
6. Социальное поведение личности	6	В соответствии с содержанием учебной программы по теме изучить рекомендуемую основную, дополнительную литературу	Конспект выполненного задания
Итого:	52		

ПРИМЕРНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ЗАДАНИЙ УПРАВЛЯЕМОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ

Название темы	Количество часов	Содержание самостоятельной работы
3. Социально-психологическая характеристика группы	2	Уровень 1. Работа с учебным текстом, составление конспекта Уровень 2. Разработка схемы «Феномены руководства и лидерства в социальной психологии» Уровень 3. Подготовка сообщения с использованием средств мультимедиа
4. Феномен общения в социальной психологии	2	Уровень 1. Работа с учебным текстом, составление конспекта. Уровень 2. Анализ художественных произведений, подбор примеров, иллюстрирующих различные виды и модели педагогического общения. Уровень 3. Эссе «Проявления невербальной коммуникации в деятельности учителя».
6. Социальное поведение личности	2	Уровень 1. Работа с учебным текстом, составление конспекта Уровень 2. Разработка схемы «Виды агрессии» Уровень 3. Эссе «Способы снижения уровня агрессивности младших школьников».

ПЕРЕЧЕНЬ РЕКОМЕНДУЕМЫХ СРЕДСТВ ДИАГНОСТИКИ

Для диагностики компетенций, выявления учебных достижений студентов в процессе прохождения дисциплины предусматривается промежуточная и итоговая оценка.

Основным средством диагностики усвоения знаний и овладения необходимыми умениями и навыками по дисциплине является проверка заданий разнообразного типа (репродуктивных, реконструктивных, вариативных), выполняемых в рамках часов, отводимых на практические и лабораторные работы.

В процессе промежуточной диагностики знаний по дисциплине предусматривается написание рефератов, эссе; разработка презентаций; решение педагогических ситуаций, проведение тестирования. Рекомендуется использовать и электронное портфолио студента как средство развития творческой активности и оценки деятельности студента.

Итоговая оценка компетенций предусматривает проведение зачета.

ХАРАКТЕРИСТИКА ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ К ПРЕПОДАВАНИЮ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ «СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»

В организации изучения учебной дисциплины «Социальная психология» особое значение отводится лекционным занятиям, где преподавателем излагаются основополагающие вопросы в рамках программы данного курса по четко составленному плану. На лекции не только сообщается теоретически и практически значимая информация, но и происходит овладение студентами ключевыми понятиями, развивается способность всесторонне, глубоко и системно анализировать изучаемые факты, явления, подходить к познанию творчески. Работа на лекции – сложный, непрерывный и активный процесс, включающий в себя восприятие и осмысление излагаемых лектором положений, выделение среди них главной, наиболее существенной формулировки обобщений и выводов из сообщенных фактов.

Для обеспечения освоения дисциплины используются разработанные преподавателями кафедры методические материалы в форме конспектов, контрольных вопросов, а также наглядные пособия в виде электронной презентации лекционного курса.

На семинарских и практических занятиях и при подготовке к ним студенты учатся планировать и организовывать свою самостоятельную работу, осуществляют следующие виды учебно-познавательной деятельности:

подготовку сообщений, докладов, рефератов, их обсуждение;

участие в коллективных беседах, организуемых преподавателем, обоснование участниками теоретических положений, подтверждение их практическими примерами;

участие в мини-дискуссиях, посвященных обсуждению сложных, наиболее актуальных в современной психологии вопросов;

анализ психологических ситуаций;

написание эссе и др.

Адекватно отвечают целям изучения данной дисциплины современные технологии обучения:

проблемное обучение (проблемное изложение, частично-поисковый и исследовательский методы);

обучения как учебного исследования;

коммуникативные технологии, основанные на активных формах и методах обучения (мозговой штурм, дискуссия, пресс-конференция, спортивный диалог, учебные дебаты, круглый стол и др.);

игровые технологии (деловые, ролевые, имитационные игры).

Используемые при освоении дисциплины формы и методы направлены на развитие познавательного интереса, самостоятельности суждений, готовности к самосовершенствованию, общей, профессионально-педагогической и коммуникативной культуры будущего специалиста.

ТРЕБОВАНИЯ К СТУДЕНТУ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ТЕКУЩЕЙ АТТЕСТАЦИИ

Порядок проведения текущей аттестации по учебной дисциплине «Социальная психология» регулируется Правилами проведения аттестации студентов, курсантов, слушателей при освоении содержания образовательных программ высшего образования (утв. Постановлением Министерства образования Республики Беларусь от 29.05.2012 № 53).

Текущая аттестация успеваемости студента – одна из составляющих оценки качества освоения программы по дисциплине «Социальная психология». Она проводится для оценки уровня знаний, умений, навыков, компетенций студентов и готовности их применения.

Основными задачами текущей аттестации успеваемости студентов являются:

- проверка хода и качества усвоения учебного материала студентами;
- развитие навыков самостоятельной работы студентов;
- совершенствование методики проведения занятий;
- упрочение обратной связи между преподавателями и студентами.

Текущая аттестация проводится в течение семестра по итогам выполнения студентами заданий к практическим занятиям, участия в бланковом и (или) компьютерном тестировании, выполнения заданий для самостоятельной работы.

По результатам аттестации студенту выставляется дифференцированная оценка, отражающая степень освоения материала.

Оценка уровня знаний и умений по учебной дисциплине «Социальная психология» осуществляется по 10-балльной системе согласно рекомендациям Министерства образования Республики Беларусь («Критерии оценки результатов учебной деятельности обучающихся в учреждениях высшего образования по десятибалльной шкале» (письмо МО РБ от 28.05.2013 г. № 09-10/53 ПО)).

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ» (ДНЕВНАЯ ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ
ОБРАЗОВАНИЯ, 4 ГОДА ОБУЧЕНИЯ)**

№	Название темы	Количество часов		
		Аудиторные		Всего
		Лекции	Практические занятия	
1	Предмет, задачи и методы социальной психологии	2	2	4
2	Личность и ее социализация	4	6	10
3	Социально-психологическая характеристика группы	2	4 (+2УСР)	8
4	Феномен общения в социальной психологии	4	4 (+2УСР)	10
5	Межличностные отношения	2	6	8
6	Социальное поведение личности	2 (+2УСР)	4	8
Итого:		16 (+2л)	26 (+4пр)	48

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ» (ЗАОЧНАЯ ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ
ОБРАЗОВАНИЯ, 5 ЛЕТ ОБУЧЕНИЯ)**

№ п/п	Название темы	Аудиторные		Самост. работа (СР)	
		Количество часов		Количество часов	
		Лекции	Практи- ческие	Лекции	Практи- ческие
1	Предмет, задачи и методы социальной психологии		2	2	
2	Личность и ее социализация	2		2	6
3	Социально-психологическая характеристика группы		2	2	4
4	Феномен общения в социальной психологии		2	4	4
5	Межличностные отношения	2			6
6	Социальное поведение личности		2	4	2
Итого:		4	8	14	22

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ
«СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ» (ЗАОЧНАЯ ФОРМА ПОЛУЧЕНИЯ
ОБРАЗОВАНИЯ, 3,5 ГОДА ОБУЧЕНИЯ)**

№ п/п	Название темы	Аудиторные		Самост. работа (СР)	
		Количество часов		Количество часов	
		Лекции	Практи- ческие	Лекции	Практи- ческие
1	Предмет, задачи и методы социальной психологии			2	2
2	Личность и ее социализация	2		2	6
3	Социально-психологическая характеристика группы		2	2	4
4	Феномен общения в социальной психологии		2	4	4
5	Межличностные отношения	2			6
6	Социальное поведение личности			4	4
Итого:		4	4	14	26

ПРИМЕРНЫЕ ВОПРОСЫ К ЗАЧЕТУ ПО УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЕ «СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»

1. Предмет и задачи социальной психологии.
2. Этапы развития социальной психологии.
3. Структура социальной психологии. Отрасли социальной психологии.
4. Методы исследования в социальной психологии
5. Понятие личности. Структура личности.
6. Основные теории личности.
7. Самосознание личности: понятие, функции, структура.
8. Механизмы психологической защиты.
9. Понятие социализации. Этапы социализации.
10. Факторы социализации.
11. Понятие группы. Виды групп.
12. Понятие малой группы. Виды малых групп.
13. Признаки и функции малой группы. Групповые эффекты.
14. Динамические процессы в малой группе.
15. Лидерство и руководство. Стили лидерства и руководства. Учитель как лидер и руководитель.
16. Школьный класс как малая группа.
17. Понятие большой группы. Виды и характеристики больших социальных групп.
18. Механизмы и типы поведения в толпе. Массовидные явления в больших социальных группах.
19. Понятие общения, его функции, уровни и структура.
20. Виды общения.
21. Коммуникативная сторона общения.
22. Барьеры в общении.
23. Перцептивная сторона общения. Эффекты и механизмы межличностного восприятия.
24. Социальные стереотипы восприятия.
25. Интерактивная сторона общения.
26. Особенности педагогического общения.
27. Понятие межличностных отношений. Виды межличностных отношений.
28. Понятие аттракции. Факторы и механизмы аттракции. Уровни проявления аттракции.
29. Понятие конфликта. Виды конфликтов.
30. Структура и динамика конфликта.
31. Способы поведения в конфликте. Варианты предупреждения и разрешения конфликтов.
32. Понятие социально-психологического климата. Способы оптимизации социально-психологического климата.

33. Виды поведения в социуме. Регуляция социального поведения.
34. Понятие просоциального поведения. Мотивы просоциального поведения.
35. Понятие, сущность и особенности агрессивных проявлений.

**ПРОТОКОЛ СОГЛАСОВАНИЯ УЧЕБНОЙ ПРОГРАММЫ
«СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ»**

Название учебной дисциплины, с которой требуется согласование	Название кафедры	Предложения об изменениях в содержании учебной программы учреждения высшего образования по учебной дисциплине	Решение, принятое кафедрой, разработавшей учебную программу (с указанием даты и номера протокола)
Общая психология	Кафедра педагогики и психологии начального образования	Согласование содержания учебной программы прошло на этапе разработки программ	Согласовано без изменений (протокол № 8 от 13.03.2023)
Возрастная и педагогическая психология	Кафедра педагогики и психологии начального образования	Согласование содержания учебной программы прошло на этапе разработки программ	Согласовано без изменений (протокол № 8 от 13.03.2023)
Современный имидж педагога и культура делового общения	Кафедра педагогики и психологии начального образования	Согласование содержания учебной программы прошло на этапе разработки программ	Согласовано без изменений (протокол № 8 от 13.03.2023)
Профилактика отклоняющегося поведения	Кафедра педагогики и психологии начального образования	Согласование содержания учебной программы прошло на этапе разработки программ	Согласовано без изменений (протокол № 8 от 13.03.2023)