



СОЦИАЛЬНАЯ ПСИХОЛОГИЯ

Министерство образования Республики Беларусь

Учреждение образования
«Белорусский государственный педагогический университет
имени Максима Танка»

Социальная психология

Практикум

Минск 2008

УДК 316.6(075.8)

ББК 88.5я73

С692

Печатается по решению редакционно-издательского совета БГПУ,
рекомендовано секцией психологических наук
(протокол № 4 от 15.05.07)

Авторы-составители: М. С. Барановская, Т. М. Богданова, А. М. Гадилля, В. И. Гурина, О. М. Евдокимова, А. А. Жданович, Н. В. Киселева, Ю. А. Коломейцев, О. А. Макаренко, С. А. Месникович, А. В. Музыченко, Н. Н. Поплавский, С. И. Чиникайло, Т. С. Юрочкина

Под редакцией Ю. А. Коломейцева и М. С. Барановской

Рецензенты:

кандидат психологических наук, доцент кафедры психологии
управления Академии управления при Президенте Республики Беларусь
О. В. Агейко;
кандидат психологических наук, доцент кафедры общей и клинической
психологии БГУ *Е. Д. Беспанская*

Социальная психология : практикум / авт.-сост. М. С. Барановская
С692 [и др.]; под ред. Ю. А. Коломейцева и М. С. Барановской. – Минск : БГПУ,
2008. – 75 с.

ISBN 978-985-501-523-0.

В практикуме рассматриваются предмет, феноменология, проблемы и методы социальной психологии. Даются основные термины и понятия, раскрывающие содержание каждой главы. Предлагаются задания для самоконтроля, упражнения для решения различных психологических задач.

Адресуется студентам не психологических специальностей БГПУ, преподавателям высших и средних учебных заведений, аспирантам.

УДК 316.6(075.8)

ББК 88.5я73

ISBN 978-985-501-523-0

© Барановская М. С. [и др.], авт.-сост., 2008

© БГПУ, 2008

Теоретически обоснуйте решение убрать определенные пункты. Продемонстрируйте, проиграйте на примере для группы одно из проявлений стереотипа ожидания.

6. Модель коммуникативного процесса Г. Лассуэлла содержит пять элементов убеждающего воздействия СМИ. Воспроизведите их и охарактеризуйте каждый. Какие еще модели вы знаете, сравните и выделите общие черты.
7. С какими социальными установками и предубеждениями наиболее часто вам приходится встречаться в процессе профессиональной учебной деятельности? Какие стратегии, приемы и способы вы используете наиболее эффективно для достижения намеченных целей.

Литература для студентов

1. Андреева Г.М. Социальная психология. – М., 1996.
2. Доценко Е.А. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. – М., 2000.
3. Коломейцев Ю.А. Социальная психология спорта: учеб.-метод. пособие. – Минск, 2008.
4. Руденский Е.А. Социальная психология. – М., 1997.
5. Шандрин Г.А. Социальная психология в образовании: учеб. пособие. – М., 1995.

Межличностная аттракция

Содержание

Сущность аттракции как процесса взаимного притяжения и симпатии. Механизмы проявления. Внешние и внутренние факторы: потребность в аффилиации, эмоциональное состояние, пространственная близость; физическая привлекательность, стиль общения, сходство, дополняемость, поддержка.

Приемы формирования аттракции. Симпатия и взаимодействие. Дружба. Самопрезентация и ее стили. Самопрезентация и самораскрытие личности в общении. Имидж и условия его формирования.

Любовь: ее определение и измерения. Эмоциональные отношения и социальный контекст.

Основные термины и понятия: аффилиация, аттракция, симпатия, межличностная совместимость, дружба, любовь, самопрезентация, имидж.

Задания для самоконтроля

1. Заполните пропуски в следующих определениях:
а) аффилиация – стремление человека быть в ... других людей.

- б) аттракция – возникновение в процессе восприятия человека человеком ... одного из них для другого.
 - в) симпатия – устойчивое ... эмоциональное отношение человека к другим людям, проявляющиеся в приветливости, ...
 - г) межличностная совместимость – взаимное ... партнеров по общению и совместной деятельности, основанное на сходстве и ... ценностных ориентаций, интересов, психофизиологических и других индивидуально-психологических характеристиках, значимых для ...
 - д) дружба – вид ... межличностных отношений, характеризующихся взаимной ..., усилением процессов ..., взаимным ожиданием ответных чувств и предпочтений.
 - е) любовь – интенсивное, напряженное и относительно устойчивое ..., физиологически обусловленное ... потребностями и выраженное в стремлении быть ... для другого и побуждать у него ... чувства.
 - ж) самопрезентация – процесс осознаваемого или ..., ... или стихийного предъявления определенных аспектов собственной самости окружающим, осуществляемый при взаимодействии между людьми.
2. Установите соответствие:

Самоверификация	добровольное сообщение информации о своем «я», которая в данный момент обычно не доступна для других
Самораскрытие	стратегия самопрезентирования, направленная на установление обратной связи с окружающими людьми в целях уточнения адекватности Я-концепции

3. Дайте определения следующим понятиям: эффект «простого нахождения в поле зрения», стереотип фиццовой привлекательности, феномен «ровни», эффект согласия, эффект контраста, вознаграждающий эффект, эффект обоюдного самораскрытия.
4. В чем состоит двухфакторная теория эмоций?
- Вопросы для обсуждения:*
1. Чем обусловлена потребность в аффилиации? Приведите иллюстрацию показателя два социальных влечений человека, в частности, потребности в присоединенности? Как связаны присоединенность и благополучие?
 2. Почему при выборе понравившегося своего снимка предпочтение отдается «снимку-отражению», а не настоящему снимку?
 3. Какой феномен лежит в основе следующего заключения? Когда у людей нет определенности в отношениях к какому-либо продукту, простое упоминание о нем может повысить количество продаж.

4. Как педагогически целесообразно расселить в оздоровительном лагере общительных, застенчивых и замкнутых детей, учитывая расположение их комнат?
5. Предвосхитите результаты следующих экспериментов и обоснуйте ваши выводы:
 1. Испытуемым предлагается на основе фотографий людей составить 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?
6. Какой феномен лежит в основе следующего заключения? Когда мы находим у кого-либо черты, схожие с нашими, это делает человека более привлекательным для нас.
7. Выскажите аргументы «за» и «против» спорной гипотезы взаимной полезности во взаимоотношениях.
8. 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 здесь может иметь место?
9. Какие из предложенных характеристик присущи дружбе? (деловые отношения, личностный характер, добровольность, солидарность, родственные отношения, индивидуальная избирательность, внутренняя близость, интимность, приятельство, устойчивость). Какие характеристики являются полярными?
10. Сравните отношения знакомства, приятельские, товарищеские, дружеские, любовные, супружеские, родственные, деструктивные по критериям: глубина отношений, избирательность в выборе партнеров, функции общения.
11. Дайте психологическое обоснование следующим пословицам и поговоркам. Друг за друга держаться – ничего не бояться. Дружный табун волков не боится. Друга на деньги не купишь. Дружба что стекло: сломаешь не починишь. Дружба от недружбы близко живет. Любовь закона не знает, годов не считает. Любовь и малое принимает за великое.
12. Обобщите факторы, которые позволяют дружбе зародиться. Проанализируйте ваши дружеские отношения в соответствии с выделенными факторами и обменяйтесь вашими выводами в диадах.
13. Проанализируйте в подгруппах переживания любви и их представленность в молодежной песне.

14. По каким параметрам можно измерить любовь?
 15. Какие три компонента любви положены в основу концепции Роберта Стернберга? Проанализируйте виды любви по этим компонентам. Установите присутствие либо отсутствие каждого из компонентов.

Вид любви	Компоненты любви		
	Интимность	Страсть	Решение / Обязательство
Симпатия			
Страстная любовь			
Придуманная любовь			
Романтическая любовь			
Любовь-товарищество			
Слепая любовь			
Совершенная любовь			

16. Объясните любовь-страсть с позиции двухфакторной теории эмоций. Какую роль в этом стиле любви играет адреналин?
 17. Объясните парадоксальный факт следующих результатов исследования: те, кто женился по любви, сообщили об угасании любовного чувства, если их брак продолжался более пяти лет; те, кто женился по расчету, отмечали усиление чувства любви по сравнению с тем периодом, когда они были новобрачными. Значимость каких факторов повышается с годами супружества?
 18. Какая теория позволяет объяснить следующие высказывания супругов: в ситуации расстроенных отношений «она поспешно пришла домой потому, что не заботится обо мне», «он приносил мне цветы потому, что потратил большую часть зарплаты на себя»; в ситуации нормальных отношений – «она опоздала домой потому, что возникли затруднения с транспортом», «он приносил цветы потому, что действительно ценит меня»?
 19. Согласно представлениям Э. Тромма, установите соответствие:

Незрелая любовь	«Меня любят, потому что я люблю» «Ты мне нужен, потому что я люблю тебя»
Зрелая любовь	«Я люблю, потому что меня любят» «Я люблю тебя, потому что ты мне нужен»

Ответ поясните.

20. Обсудите в подгруппах факторы, которые позволяют укрепить взаимоотношения. Составьте перечень рекомендаций в художественной форме.

21. Какой тип личности – с высоким или низким самоконтролем – более подвержен воздействию физической привлекательности представителя противоположного пола? Сверьте ответ с результатами исследования Марка Снайдера. Можете провести самодиагностику (Тест на оценку самоконтроля в общении // Рогов Е.И. Учитель как объект психологического исследования. – М., 1998. С. 381–383).
 22. Разыграйте несколько ситуаций знакомства таким образом, чтобы роль девушки взял на себя юноша, а роль юноши – девушка. Затем разделитесь на подгруппы по полу. Выявите гендерные стереотипы относительно любви. Обменяйтесь результатами. Какие эффекты имели место?
 23. Теоретически обоснуйте существование разных видов привязанности: беспечная, тревожная и отстраненная.
 24. Каковы причины и следствия самораскрытия?
 25. Проанализируйте степень близости с несколькими людьми по следующим параметрам общения, предложенным Кнэппом.

Низкая степень близости	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	Высокая степень близости
	Отличное										
Соприкованное											Особенное
Затрудненное											Эффективное
Ригидное											Гибкое
Неуклюжее											Ровное
Публичное											Персональное
Нерешительное											Спонтанное
Открытое суждение откладывается											Открытое суждение дается

К какому выводу вы пришли?

26. Дайте психологическое обоснование следующим афоризмам:
- Мужчина уже наполовину влюблен в каждую женщину, которая слушает, как он говорит (Френсис Бэкон)
 - Время укрепляет дружбу, но ослабляет любовь (Жан Лабрюйер)
 - Величайшее чудо любви в том, что она излечивает от кокетства. Мы всегда любим тех, кто восхищается нами, но не всегда любим тех, кем восхищаемся мы (Франсуа де Ларошфуко)
 - Многие браки мог бы спасти переводчик (Александр Кумор)
 - Любовь всегда обещает несбыточное и заставляет верить в невозможное (Оскар Уайльд)

- Любовь, которая ежедневно не возрождается, ежедневно умирает (Халиль Джебран)
 - Возвышенная любовь требует досуга (Андре Моруа)
 - Счастливый брак – это долгий разговор, который всегда кажется слишком коротким (Андре Моруа)
 - Брак не мешает счастью тех, кто способен быть счастливым; а остальным он хотя бы дает предлог для жалоб (Жан Ростан)
 - Друг: человек, который о нас знает все и тем не менее любит нас (Эльберт Хаббард)
 - Любить – это не значит смотреть друг на друга, любить – значит вместе смотреть в одном направлении (Антуан де Сент-Экзюпери)
27. Обсудите в группах: почему люди включаются в процесс управления впечатлением? Какой образ себя люди пытаются сконструировать и сохранить? Является ли управление впечатлением показателем двуличности человека? Каковы индивидуальные различия в управлении впечатлением? С какой целью используются тактики запугивания, мольбы, образцовости, достоинства («биения себя в грудь»)?
28. Назовите приемы формирования межличностной аттракции по Д. Карнеги. Проведите дискуссию «Карнеги: за и против», предварительно распределившись на две полярные группы. Используйте метод «Два стула» для последовательного высказывания аргументов «за» и «против» представителями каждой из групп.
29. Разработайте в подгруппах программу социально-психологического исследования имиджа учителя и феноменов «Дружба», «Любовь», или «Привлекательность».

Тест на оценку самоконтроля в общении (М. Снайдер)

Инструкция. Внимательно прочтите десять предложений, описывающих реакции на некоторую ситуацию. Каждое из них Вы должны оценить как верное или неверное применительно к себе. Если предложение кажется Вам верным или преимущественно верным, поставьте рядом с порядковым номером букву «В», если неверным или преимущественно неверным – букву «Н».

1. Мне кажется трудным искусство подражать повадкам других людей.
2. Я бы, пожалуй, мог свалить дурака, чтобы привлечь внимание или позабавить окружающих.
3. Из меня мог бы выйти неплохой актер.
4. Другим людям иногда кажется, что я переживаю что-то более глубоко, чем это есть на самом деле.

5. В компании я редко оказываюсь в центре внимания.
6. В разных ситуациях и в общении с разными людьми я часто веду себя совершенно по-разному.
7. Я могу отстаивать только то, в чем я искренне убежден.
8. Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают видеть.
9. Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я ненавижу.
10. Я не всегда такой, каким кажусь.

Обработка результатов

1 балл – начисляется за ответ «Н» на 1, 5 и 10 вопросы и за ответ «В» на все остальные. Подсчитайте сумму баллов. Если Вы искренне отвечали на вопросы, то о Вашем уровне можно сказать следующее:

0–3 балла – у Вас низкий коммуникативный контроль. Ваше поведение устойчиво, и Вы не считаете нужным изменяться в зависимости от ситуаций. Вы способны к искреннему самораскрытию в общении. Некоторых считают Вас «неудобным» в общении по причине Вашей прямолинейности.

4–6 баллов – у Вас средний коммуникативный контроль. Вы искренне, но сдержанны в своих эмоциональных проявлениях, считаетесь в своем поведении с окружающими людьми.

7–10 баллов – у Вас высокий коммуникативный контроль. Вы легко входите в любую роль, гибко реагируете на изменение ситуации, хорошо чувствуете и даже в состоянии предвидеть впечатление, которое Вы производите на окружающих.

Люди с высоким коммуникативным контролем, по Снайдеру, постоянно следят за собой, хорошо знают, где и как себя вести, управляют выражением своих эмоций. Вместе с тем у них затруднена спонтанность самовыражения, они не любят непрогнозируемых ситуаций. Их позиция: «Я такой, какой я есть в данный момент». Люди с низким коммуникативным контролем более непосредственны и открыты, у них более устойчивое «Я», мало подверженное изменениям в различных ситуациях.

Литература для студентов

1. Аронсон Э. Общественное животное. Введение в социальную психологию. – М., 1998.
2. Введение в современную социальную психологию: учеб. пособие для вузов. – Минск, 2005.
3. Годфруа Ж. Что такое психология. В 2 т. Т. 2. – М., 1996.
4. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. – Минск, 1990.
5. Майерс Д. Социальная психология. – СПб., 1997.

6. Перспективы социальной психологии. – М., 2001.
7. Петрова Е.А., Шкурко Н.М. Имидж учителя в современной России. – М., 2006.

Общие проблемы малой группы

Содержание

Основные направления социально-психологического исследования малых групп. Признаки малой группы. Функции малой группы.

Общие проблемы малой группы в социальной психологии: определение малой группы, ее границы, групповая структура, классификация малых групп.

Динамические процессы в малых группах: образование малой группы, групповая сплоченность, лидерство и руководство, принятие группового решения. Эффективность групповой деятельности.

Развитие малой группы. Социально-психологическая характеристика коллектива как группы. «Команда» и «командообразование».

Социально-психологическая характеристика школьного класса как группы. Статусно-ролевая структура класса. Методы ее изучения. Структурно-динамические и личностные аспекты взаимоотношений. Школьный класс как микросреда влияния учителя и группы на личность учащегося.

Социально-психологическая характеристика семьи как малой группы. Семья как социальная среда развития личности.

Группа сверстников как институт социализации.

Основные термины и понятия: эффект социальной фасилитации, эффект ингибции, малая группа, условная группа, реальная (контактная) группа, естественная группа, лабораторная группа, формальная группа, неформальная группа, организационная группа, стихийная группа, открытая группа, закрытая группа, группа чужества, референтная группа, диффузная группа, ассоциация, корпорация, коллектив, «команда», групповая динамика, групповое давление, внешний и внутренний конформизм, неконформизм, внушаемость, групповая сплоченность, ценностно-ориентационное единство, процессы групповой интеграции и дифференциации, групповое решение, групповая дискуссия, брейнсторминг («мозговой шторм»), феномены «огруппления мышления», «групповой поляризации», «сдвига к риску», групповое давление, социальная леность, деиндивидуализация, социально-психологический климат, групповые нормы, групповые роли, ролевой конфликт, статус в группе, социометрия, референтометрия.

Учебное издание

Социальная психология

Препринт

Авторы-составители:

Барановская Марина Сергеевна,
Белачева Татьяна Михайловна,
Гадюк Алла Михайловна,
Гурин Валентина Ивановна,
Евдокимова Ольга Михайловна,
Жданович Анастасия Александровна,
Киселева Наталья Викторовна,
Коломейцев Юрий Афанасьевич,
Макаренко Ольга Анатольевна,
Месникович Светлана Анатольевна,
Музыченко Алла Викторовна,
Поплавский Николай Николаевич,
Чиникайло Светлана Ивановна,
Юрочкина Татьяна Сергеевна

Редактор И. А. Здоровикова

Техническое редактирование и компьютерная верстка Д. В. Вербицкая

Подписано в печать 9.01.08. Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Гарнитура Таймс.
Печать Riso. Усл. печ. л. 4,42. Уч.-изд. л. 5,11. Тираж 100 экз. Заказ 102

Издатель и полиграфическое исполнение:

Учреждение образования «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка».

ЛП № 02330/0133496 от 01.04.04.

ЛП № 02330/0131508 от 30.04.04.

220050, Минск, Советская, 18.

E-mail: izdat@bspu.unibel.by

